

ПРОСПЕКТ

за публично предлагане на акции
на

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

ЧАСТ II

РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ

Регистрационният документ съдържа цялата информация за “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, необходима за вземане на инвестиционно решение, включително основните рискове, свързани с Дружеството и неговата дейност. В интерес на инвеститорите е да се запознаят с регистрационния документ и с документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат решение да инвестират.

“ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД информира потенциалните инвеститори, че инвестирането в ценни книжа е свързано с определени рискове. Рисковите фактори, специфични за дейността на емитента са подробно представени на стр. 15-28 от Регистрационния документ.

Комисията за финансов надзор (КФН) е потвърдила Регистрационния документ с решение № 1305 от 22.10.2007 г. Потвърждаването на Регистрационния документ от КФН не е препоръка за инвестиране в предлаганите акции. КФН не носи отговорност за верността и пълнотата на съдържащите се в Регистрационния документ данни.

Членовете на Управителния съвет на “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и подписалият документа инвестиционен посредник отговарят солидарно за вредите, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в регистрационния документ.

Съставителите на годишния финансов отчет на Дружеството отговарят солидарно с лицата по предходното изречение за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни във финансовите отчети на Дружеството, а регистрираният одитор – за вредите, причинени от одитираните от него финансови отчети.

18 август 2007 г.

Съдържание

I.	Съдържание	2
II.	1. Данни за членовете на управителните и на контролните органи, прокуристите, консултантите и одиторите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД. Отговорност за изготвяне на регистрационния документ	8
	1.1. Име и функции на членовете на управителния и на контролния орган и прокуристите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	8
	1.2. Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на основните банки, инвестиционни посредници и правни консултанти, с които „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД има трайни отношения, както и на правните консултанти по тази емисия	9
	1.3. Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на одиторите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД за предходните 3 години. В случай че одиторите са напуснали, са отстранени или не са били преизбрани, се разкрива информация за тези факти.	10
	1.4. Имената на лицата, отговорни за изготвянето на регистрационния документ или на отделни части от него, както и декларация от същите, че при изготвянето му са положили всички разумни грижи да се уверят, че информацията, съдържаща се в регистрационния документ, доколкото им е известно, отговаря на фактите и не съдържа пропуск, който е вероятно да засегне нейния смисъл.	11
	1.5. Декларация от предложителя на ценните книжа, ако е налице такъв, че той е солидарно отговорен с лицата по т. 1.4 за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в регистрационния документ.	12
III.	2. Основна информация	13
	2.1. Избрана финансова информация	13
	2.2. Рискови фактори	15
	НЕСИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ	16
	СИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ	25
IV.	3. Информация за „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	29
	3.1. История и развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	29
	а) фирмено наименование и данни за изменения във фирменото наименование	29
	б) номер и партида на вписване в търговския регистър, код по БУЛСТАТ и данъчен номер	29
	в) дата на учредяване и срок на съществуване	30
	г) държава, в която „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е учредено, седалище, адрес на управление, телефон (факс), електронен адрес (e-mail) и електронна страница в Интернет (web-site)	30
	д) важни събития в развитието на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД за последните 3 финансови години	30
	3.2. Преглед на направените инвестиции	34
	а) описание на инвестициите и придобито дялово участие в други дружества	34
	б) описание на основните текущи капиталови разходи на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	35
	3.3. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ НА „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	35
	а) предмет на дейност и описание на основните сфери на дейност на ЦБА Асет Мениджмънт АД	35
	А. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА	36
	Б. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА НА „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	40
	3.3.Б.1. Управление на клиентите	41
	3.3.Б.2. Управление на информацията	43
	3.3.Б.3. Локации и недвижими имоти	46
	3.3.Б.4. Откриване на търговски обект	47
	3.3.Б.5. Мърчандайзинг	49
	3.3.Б.6. Търговска политика	50
	3.3.Б.7. Управление на логистиката	51
	3.3.Б.8. Управление на складовите запаси	52
	3.3.Б.9. Управление на човешките ресурси	53
	3.3.Б.10. Корпоративно управление	55
	3.3.Б.11. Други политики	57
	б) основни пазари на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества, включително приходи по категории дейности и регионални пазари за всяка от последните 3 финансови години	58
	в) данни за конкурентоспособността на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и основания за приетите твърдения	59
	СИЛНИ СТРАНИ НА ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД И ДЪЩЕРНИТЕ ДРУЖЕСТВА	60
	г) описание на основните сезонни дейности	63

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Регистрационен документ

д) описание на суровините и материалите от съществено значение за дейността, тяхната наличност и дали цената им е променлива	63
е) описание на маркетинговите канали и на специалните методи на продажба. Политика на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД по отношение на управлението на клиентите	64
ж) данни за степента на зависимост на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ от патенти, лицензи, търговски марки, договори (включително с доставчици и потребители) или нов производствен процес	64
3.4. Организационна структура	67
а) икономическа група на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД	67
Бизнес модел „ЦБА”	67
Права на интелектуална собственост (търговска марка “СВА”)	68
3.5. Имущество, производствени единици и оборудване	82
а) обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години, включително оборудване на лизинг; тежести върху активите; производствен капацитет и степен на използване; начин на съхранение; произведени продукти и местоположение	82
б) екологични въпроси, които биха могли да окажат влияние върху използването на активите	90
V. 4. Резултати от дейността, финансово състояние и перспективи 91	
4.1. Резултати от дейността	91
а) информация относно значими фактори, включително необичайни и редки събития или нови разработки, които съществено се отразяват върху приходите от основна дейност на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД	91
б) съществени изменения в приходите от основна дейност	91
в) влияние на инфлацията и промените във валутния курс	92
г) информация за правителствени, икономически, данъчни, монетарни или политически фактори, които пряко или непряко са оказали съществено влияние или които биха имали съществено влияние върху дейността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ	92
4.2. Ликвидност и капиталови ресурси	93
а) описание на вътрешните и външните източници на ликвидност за последните 3 финансови години и кратко разяснение относно значителните неизползвани източници на ликвидност	93
б) оценка на източниците и количествата парични потоци. Структура на финансирането на ЦБА Асет Мениджмънт АД	94
в) размер на заемите към края на разглеждания период и информация за техния падеж	95
г) информация за използваните финансови инструменти, падеж на всяко от вземанията, структура на наличностите във валута и на лихвените проценти	96
д) информация за съществените ангажименти на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ за извършване на капиталови разходи	96
е) Информация относно всякакви ограничения върху използването на капиталови ресурси, които значително са засегнали или биха могли значително да засегнат пряко или косвено дейността на емитента.	96
4.3. Описание на развойната дейност на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ за последните 3 години	96
4.4. Основни тенденции	97
а) данни за основните тенденции в производството, продажбите и материалните запаси, поръчките, себестойностите и продажните цени	97
б) стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	104
VI. 5. Административни управителни и надзорни органи и висше ръководство 106	
5.1. Информация за членовете на управителните и на контролните органи, прокуристите, висшия ръководен състав, основателите и за служителите, от чиято работа ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ зависи	106
5.2. Информация за дейността на управителните и на контролните органи	121
а) датата на изтичане на срока на текущите договори с членовете на управителните и на контролните органи, както и периода, през който те са заемали длъжността;	121
б) данни от договорите за управление с ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или негови дъщерни дружества относно компенсациите, които членовете на управителните и на контролните органи биха получили при прекратяване на договорите им;	121
в) възнаграждения на всеки от членовете на управителните и на контролните органи за последната финансова година, изплатени от „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и неговите дъщерни дружества	121
г) Режим на корпоративно управление	123
5.3. Информация за служителите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	123

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

	а) Брой на служителите към края на всяка от трите предходни финансови години, както и промените в броя, ако са съществени; справка за основните категории служители по вид дейност	123
	б) информация относно отношенията между управителните органи и профсъюзните организации на служителите	124
	в) информация за притежавани акции от членовете на управителните и на контролните органи, прокуристите и висшия ръководен състав акции на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ	125
	г) описание на постигнатите договорености за участие на служителите в капитала на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ, включително чрез издаване на акции, опции или други ценни книжа на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ	125
VII.	6. Акционери със значително участие. Сделки със свързани (заинтересувани) лица	126
	6.1. Данни за акционерите, притежаващи над 5 на сто от акциите с право на глас:	126
	6.2. Данни за лицето/лицата, които упражняват контрол върху ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ пряко или непряко, доколкото емитентът има информация за тях	127
	6.3. Сделки със свързани лица	127
	6.4. Ако някой от посочените в този документ експерти или консултанти притежава значителен брой акции на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или на негови дъщерни дружества, има значителен пряк или непряк икономически интерес в ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ и/или възнаграждението му зависи от успеха на публичното предлагане, за което е изготвен този документ, се посочва кратка информация относно тези обстоятелства.	128
VIII.	7. Финансова информация	130
	7.1. Годишните финансови отчети за последните 3 години	130
	7.2. Отчет/и за управлението по чл. 33, ал. 1 от Закона за счетоводството.	130
	7.3. Одиторски доклади за всеки от периодите, за които се изискват одитирани финансови отчети. .	130
	7.4. Междинните финансови отчети за текущата година	130
	7.5. Информация за всички продажби зад граница и процентното им съотношение към всички продажби, в случай че количеството на продажбите зад граница представлява значителна част от продажбите, осъществени от ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ	131
	7.6. Информация за висящи съдебни, административни или арбитражни производства, както и решения или искане за прекратяване и обявяване в ликвидация на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, ако такива са имали или могат да имат съществено влияние върху финансовото състояние на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД или неговата рентабилност.	131
	7.7. Дружествената политика по отношение разпределянето на дивиденди и информация относно дивидента на акция за последните 3 финансови години.	131
	7.8. Описание на съществените промени във финансовото и търговското състояние на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ (или на дружествата от групата, ако емитентът изготвя консолидирани финансови отчети), настъпили след датата на публикуване на годишния или на последния междинен финансов отчет.	132
IX.	8. Допълнителна информация	134
	8.1. Информация за акционерния капитал	134
	а) акционерен капитал	134
	б) брой, балансова стойност и номинална стойност на акциите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, притежавани от него или от негово дъщерно дружество	134
	в) информация за решения за увеличаване на капитала, по което емисията акции не е издадена или се предприемат действия по увеличаване на капитала (например във връзка с варианти или конвертируеми облигации или издаване на права)	134
	г) информация за лицата, които притежават опции върху капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД (или върху капитала на дружество, член на икономическата група, ако емитентът изготвя консолидирани отчети), или лицата, към които има поет ангажимент под условие или безусловно да бъдат издадени опции в тяхна полза	134
	д) история на акционерния капитал	135
	8.2. Информация за Устава на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	136
	а) описание на правата, преференциите и ограниченията, присъщи на всеки клас акции	136
	б) Условия, съгласно които се свикват годишното събрание на акционерите и извънредното събрание на акционерите на ЦБА Асет Мениджмънт АД, включително условията за участие в събранието	139
	в) кратко описание на всяка разпоредба в устава на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или в правилата за работа на управителния орган, която би довела до забавяне, промяна или предотвратяване на смяна на лицата, упражняващи контрол върху ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ в случай на сливане,	

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

придобиване или реструктуриране, касаещо ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ (или негово дъщерно дружество).....	141
г) описание на условията в устава, отнасящи се до промени в капитала	142
8.3. Кратко описание на всеки съществен договор, различен от договорите, сключени по повод обичайната дейност на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ, по който ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или член на икономическата група е страна, за периода от две години преди публикуването на Регистрационния документ.....	153
8.4. Информация за трети лица и изявление от експерти, и декларация за всякакъв интерес	153
8.5. Информация относно всяко дружество, в което ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД има (пряко или непряко) дългосрочно участие, балансовата стойност на което възлиза на над 10 на сто от капитала му, както и всяко друго участие, което може да се отрази значително на оценката на активите и пасивите на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ, на неговото финансово състояние или печалбата и загубата	153
8.6. Посочване на централния ежедневник, който емитентът използва за публикуване на поканата за свикване на общо събрание на акционерите.....	154
8.7. Информация за мястото, времето и начина, по който може да бъде получена допълнителна информация, включително адрес, телефон, работно време и лице за контакти.....	154

Настоящият Регистрационен документ е изготвен в съответствие с изискванията на НАРЕДБА № 2 и Регламент 809 на ЕС и съдържа цялата информация за “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, необходима за вземане на инвестиционно решение, включително основните рискове, свързани с Дружеството и неговата дейност. В интерес на инвеститорите е да се запознаят с Регистрационния документ и с Документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат решение да инвестират.

Дефиниции

Значението на някои използвани в Проспекта съкращения и някои термини са представени в края на настоящия Регистрационен документ в т. *“Дефиниции”*.

Записването на ценни книжа се извършва само след публикуване на потвърден от КФН проспект и на съобщение за публично предлагане. Нарушаването на това изискване, както и когато съществена информация в проспекта се окаже невярна или в проспекта е укрита съществена информация, дава право на инвеститора в тримесечен срок от установяване на съответното обстоятелство, но не по-късно от една година от придобиването на ценните книжа, да иска придобиването да бъде обявено за недействително, освен ако е бил недобросъвестен.

Проспектът за публично предлагане на ценни книжа на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД се състои от 3 документа: (1) Резюме на проспекта; (2) Регистрационен документ; и (3) Документ за предлаганите ценни книжа.

Регистрационният документ съдържа съществената за вземането на инвестиционно решение информация за Дружеството, а Документа за предлаганите ценни книжа – информация за публично предлаганите акции.

Инвеститорите могат да получат Регистрационния документ, както и Документа за предлаганите ценни книжа и Резюмето на проспекта от:

- **„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД**, гр. Велико Търново, ул. „Марно поле” №4, тел: 062/60-12-41, факс 062/601247 лице за контакти: Ивайло Маринов от 10:00 до 16:00 часа;
- **ИП “СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ” ООД**, гр. София, бул. "Христо Ботев" 2, ет.1, оф.2, тел 02/9516583, лице за контакти: Борислав Богоев от 10:00 до 16:00 часа;
- **„УНИКРЕДИТ БУЛБАНК” АД**, град София, район Възраждане, площад „Света Неделя” №7, тел. 02/9320 128, факс. 02/9269 104, лице за контакти Йоланда Христова от 9:00 до 17:00 часа.

Горепосочените документи могат да бъдат получени и от “Българска фондова борса – София” АД, след приемането на ценните книжа на Дружеството за борсова търговия.

1. Данни за членовете на управителните и на контролните органи, прокуристите, консултантите и одиторите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД. Отговорност за изготвяне на регистрационния документ

1.1. Име и функции на членовете на управителния и на контролния орган и прокуристите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД наричано за краткост Дружеството, Дружеството–емитент, емитента или ЦБА АМ, е акционерно дружество, учредено и съществуващо съгласно законодателството на Република България. От 16.07.2007 г. Дружеството преминава от едностепенна към двустепенна система на управление, включваща Управителен и Надзорен съвет. Досегашните членове на Съвета на директорите са заличени и освободени от отговорност за дейността им през 2006 г.

Дружеството се управлява и представлява от Управителен съвет, който се избира от и извършва своята дейност под контрола на Надзорен съвет и който се състои от 8 (осем) члена както следва:

1. БИСТРА СТЕФАНОВА ХАРИЗАНОВА, ЕГН 7305201531
2. ВАЛЕНТИНА ТОДОРОВА ВАСИЛЕВА, ЕГН 7610236410
3. ВЕЛЕМИРА ЦВЯТКОВА ЦВЯТКОВА, ЕГН 7504041436
4. ГЕОРГИ АТАНАСОВ МИРОНОВ, ЕГН 7912151483
5. ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ, ЕГН 7411277247 – председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор
6. КАТЯ ХРИСТОВА СТОЕВА, ЕГН 7504281592
7. КОСТА ДИМИТРОВ КОСТОВ, ЕГН 6708283243 и
8. РАДОСТИНА ГЕОРГИЕВА НЕНЧЕВА, ЕГН 6408311513 – зам. председател на Управителния съвет

Надзорния съвет на Дружеството се състои от 3 (трима) души:

1. КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ, ЕГН 6509271403 - председател на Надзорния съвет
2. РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ, ЕГН 6103271485 – зам. председател на Надзорния съвет и
3. ДЕЛЯН ИВАНОВ САРОВ, ЕГН 7112295780 - член на Надзорния съвет

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД се представлява и управлява от Изпълнителния директор Ивайло Петров Маринов.

На основание чл. 40, ал. 4 от Устава на Дружеството и чл. 237, ал. 4 от ТЗ, Надзорния съвет е дал изрично съгласие на членовете на Управителния съвет на дружеството Ивайло Петров Маринов, Валентина Тодорова Василева, Бистра Стефанова Харизанова и Велемира Цвяткова Цвяткова от свое или от чуждо име да

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

извършват търговски сделки, да участват в търговски дружества като неограничено отговорни съдружници, както и да бъдат прокуристи, управители или членове на съвети на други дружества или кооперации, които извършват конкурентна дейност на дружеството.

Към датата на съставяне на настоящия регистрационен документ няма вписани прокуристи или търговски пълномощници на Дружеството.

1.2. Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на основните банки, инвестиционни посредници и правни консултанти, с които „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД има трайни отношения, както и на правните консултанти по тази емисия.

БАНКА ”ДСК” ЕАД

Дружеството и Дъщерните му дружества имат трайни отношения с **Банка ”ДСК” ЕАД**, регистрирана по ф.д. 756/1999 г. по описа на Софийски градски съд, парт. № 875, т.16, рег.П, стр.22 със седалище и адрес на управление гр. София, ул.”Московска” 19. Сътрудничеството на трите Дъщерни дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД с Банка ”ДСК” ЕАД датират от 2003 г., като банката е основен партньор по отношение оборотно и инвестиционно финансиране на дружествата, касово и безкасово обслужване на търговската дейност и вътрешнофирмени разплащания.

„УНИКРЕДИТ БУЛБАНК ” АД

Партньор по обслужване на търговската дейност в частта на безкасовите дейности е и **„УНИКРЕДИТ БУЛБАНК ” АД**, със седалище и адрес на управление град София, район Възраждане, площад „Света Неделя” №7, регистрирана от Софийски градски съд по фирмено дело №2010 от 1990г., вписано в Регистъра за търговски дружества под № 503, том 5, стр.99, БУЛСТАТ 831919536, от самото основаване на трите Дъщерни дружества „ЦБА В.Търново” ЕООД, „ЦБА Русе” ЕООД и „ЦБА Габрово” ЕООД през 2003 г.

Във връзка с взетото решение за публичното предлагане на акциите на Дружеството, Дружеството е сключило Мандатно споразумение, съгласно което УниКредит Булбанк действа като Водещ мениджър във връзка с маркетизирането, предлагането и пласирането на акциите на дружеството. Набирателната сметка за обслужване на увеличението на капитала ще бъде открита при УниКредит Булбанк.

”ММ КОНСУЛТ” ООД

Във връзка с вземането на решение ЦБА АМ да придобие статут на публично дружество, в частност извършване на оценка на активите на „ЦБА – Русе” ЕООД, „ЦБА - В. Търново” ЕООД и „ЦБА – Габрово” ЕООД с цел апорт на дружествените дялове на Дъщерните дружества на ЦБА АМ, както и извършване на оценка на стойността на капитала на ЦБА АМ за нуждите на Дружеството при извършване на публично предлагане на акции, ЦБА АМ има отношения с консултантската фирма **„ММ КОНСУЛТ” ООД**. Седалището и адреса на управление на консултантската компания е гр. София, Младост 1, бл. 29А, вх. 1, ап. 38 с офис и адрес за кореспонденция гр. София, ул.”Шандор Петъфи” № 65, ет.2, ап. 5, тел.: (+359 2) 953 36 21.

Във връзка с публичното предлагане на акции на "ЦБА АМ", АД УниКредит Булбанк е възложила правен анализ на дружеството, който е извършен от Адвокатско дружество „СТОЕВА, КУЮМДЖИЕВА И ВИТЛИЕМОВ" и "ДИМИТРОВ, ЧОМПАЛОВ И ТОДОРОВА" ООД

ИП "СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ" ООД

Във връзка с реструктурирането на Дружеството по повод придобиването му на статут на публично дружество, „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ" АД има трайни отношения с инвестиционния посредник **ИП "СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ" ООД**, който е и Водещ мениджър при публичното предлагане на ЦБА АМ. Седалището и адреса на управление на инвестиционния посредник са БЪЛГАРИЯ, гр. Стара Загора, 6000, бул. "Цар Симеон Велики" №112 ет.2 офис 2 и адрес на централен клон в София, бул."Христо Ботев" 2, ет.1, оф.2.

ГЕОРГИ БОЖИДАРОВ МАЛЧЕВ

Дружеството ползва услугите на Георги Божидаров Малчев, във връзка с формулиране на стратегията за развитие и бизнес модела на развитие. Г-н Малчев е Сертифициран управленски консултант от Българската асоциация на управленските консултантски организации. Контактна информация: тел. +359 887 617 370, e-mail: georgi@malchev.net.

Правен консултант на Предлагането

Адвокат **ВЕСЕЛКА ИЛИЕВА КОЕВА**, гр.В.Търново, ул."Акация"№, тел. 062/60-30-44 ЕГН 5804103999, адвокат от ВТАК, офис –гр.В.Търново, бул.България №1, БУЛСТАТ №104515949

1.3. Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на одиторите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ" АД за предходните 3 години. В случай че одиторите са напуснали, са отстранени или не са били преизбрани, се разкрива информация за тези факти.

Годишния финансов отчет на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ" АД за 2006 г. , както и годишните финансови отчети на Дъщерните дружества за 2005 г. и 2006 г., са одитирани от Антон Свраков, дипломиран експерт-счетоводител (рег. № 0011) от „Свраков и Милев" ООД, специализирано одиторско предприятие, с адрес на управление бул. „Мария Луиза" 9, гр. Варна. Дружеството ЦБА АМ е учредено през 2006 г. и поради тази причина няма изготвени и одитирани финансови отчети за предходни години.

1.4. Имената на лицата, отговорни за изготвянето на регистрационния документ или на отделни части от него, както и декларацията от същите, че при изготвянето му са положили всички разумни грижи да се уверят, че информацията, съдържаща се в регистрационния документ, доколкото им е известно, отговаря на фактите и не съдържа пропуск, който е вероятно да засегне нейния смисъл.

Лица отговорни за изготвянето на Регистрационния документ:

1. **Ивайло Петров Маринов** - председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор на Емитента.
2. **Борислав Атанасов Богоев** - Управител на инвестиционен посредник „СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ” ООД

С подписа си на последната страница от Регистрационния документ горепосочените двама декларират, че:

- при изготвянето на Регистрационния документ са положили необходимата грижа за неговото съответствие с изискванията на закона;
- доколкото им е известно, информацията в Регистрационния документ не е невярна, подвеждаща или непълна и коректно представя съществените за инвеститорите обстоятелства относно Дружеството.
- след като са положили всички разумни грижи са се уверили, че информацията, съдържаща се в Регистрационния документ, доколкото им е известно, отговаря на фактите и не съдържа пропуск, който е вероятно да засегне нейния смисъл.

Съгласно чл. 81, ал. 3 от Закона за публично предлагане на ценни книжа (ЗППЦК) долуизброените лица с подписа си на края на настоящия Регистрационен документ декларират, че са солидарно отговорни за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в този Регистрационен документ, и доколкото им е известно съдържащата се в Регистрационния документ информация е вярна и пълна.

1. Ивайло Петров Маринов – председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор
2. Радостина Георгиева Ненчева – зам. председател на Управителния съвет
3. Валентина Тодорова Василева – член на Управителния съвет
4. Бистра Стефанова Харизанова - член на Управителния съвет
5. Велемира Цвяткова Цвяткова - член на Управителния съвет
6. Георги Атанасов Миронов - член на Управителния съвет
7. Катя Христова Стоева - член на Управителния съвет
8. Коста Димитров Костов - член на Управителния съвет
9. Радостина Георгиева Ненчева - съставител на финансовите отчети на Дружеството
10. Борислав Атанасов Богоев - Управител на инвестиционен посредник „СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ” ООД

11. Николай Стоянов Колев - Управител на инвестиционен посредник „СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ” ООД

Антон Свраков, дипломиран експерт-счетоводител (рег. № 0011), заверил годишния отчет на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД за 2006 г., декларира, че е отговорен за вредите, причинени от одитирания от него финансов отчет, и доколкото му е известно съдържащата се в Регистрационния документ информация е вярна и пълна.

Адвокат ВЕСЕЛКА ИЛИЕВА КОЕВА - Правен консултант на Предлагането декларира, след доколкото и е известно, информацията в Регистрационния документ не е невярна, подвеждаща или непълна и коректно представя съществените за инвеститорите обстоятелства относно Дружеството.

1.5. Декларация от предложителя на ценните книжа, ако е налице такъв, че той е солидарно отговорен с лицата по т. 1.4 за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в регистрационния документ.

Няма предложител по настоящата емисия.

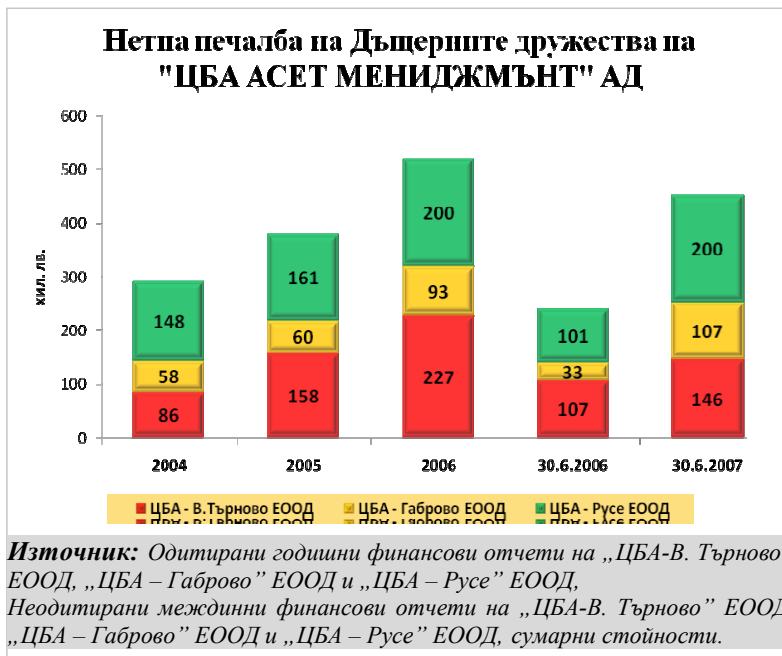
2. Основна информация

2.1. Избрана финансова информация

Показателите на Дъщерните дружества на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД: „ЦБА – В. Търново“ ЕООД, „ЦБА – Габрово“ ЕООД и „ЦБА – Русе“ ЕООД за последните три години се развиват много динамично във връзка с налагането им като регионални лидери в Северен Централен регион в областта на търговията с хранителни стоки.

Към 30/06/2007г. показателите на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД и Дъщерните дружества на консолидирана база са следните:

- Консолидирани приходи от продажби – 20 122 хил.лв. ,
- Печалба преди данъци – 519 хил. лв.,
- Нетна печалба – 467 хил.лв
- Търговски обекти– 9 супермаркета, с обща разгъната площ 10 140 кв.м. ,
- Брой обслужени клиенти за първите 6 месеца на 2007г. – 3 093 000 души
- Служители към 30.06.2007г.– 489 души,
- Клиенти, активно ползващи карти „СВА Клуб“ (т.нар. карта за лоялни клиенти) – над 70 000 души.



Систематизирана финансова информация "ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ" АД	2006	30/06/2007	30/06/2007 конс.
			<i>хил. лв.</i>
Приходи от основна дейност	0	211	20 122
Печалба/загуба от оперативна дейност	-4	26	519
Нетна печалба/загуба от дейността	-4	23	467
Нетна печалба/загуба за периода на акция	-0.02	0.0001 лв.	0.03 лв.
			<i>лв.</i>
Сума на активите	49	16 406	8 620
Нетни активи	46	16 319	1 550
Акционерен капитал	200	16 300	16 300
Брой акции (брой)	200 000	16 300 000	16 300 000
Дивидент на акция	0	0	0

2006 - Информация от одитираният годишен финансов отчет на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД
30/06/2007 - Информация от неодитираният междинен финансов отчет на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД
30/06/2007 конс. - Информация от неодитираният консолидиран междинен финансов отчет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Информация за дъщерните дружества на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД

Систематизирана финансова информация за Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД		2004 год.	2005 год.	2006 год.	06.2006 год.	06.2007 год.
		<i>в хил. лв</i>				
ЦБА – В.Търново ЕООД	Приходи от дейността	9 469	13 222	14 181	6 770	7 944
	Печалба/загуба от оперативна дейност	160	264	291	165	193
	Нетна печалба/загуба	86	158	227	107	146
	Сума на активите	2 378	2 871	3 283	2 901	2 875
	Нетни активи	50	208	356	439	502
	Нетна печалба/загуба за периода на дял	1 720 лв.	3 160 лв.	186.07 лв.	87.70 лв.	119.67 лв.
	Дружествен капитал	5	5	122	122	122
ЦБА – Габрово ЕООД	Приходи от дейността	3 119	4 602	5 988	2 773	3 364
	Печалба/загуба от оперативна дейност	97	121	149	66	137
	Нетна печалба/загуба от	58	60	93	33	107
	Сума на активите	685	1 903	1 910	1 791	1 967
	Нетни активи	73	133	182	167	289
	Нетна печалба/загуба за периода на дял	1 160 лв	1 200 лв	105.68 лв	37.5 лв.	121.59 лв.
	Дружествен капитал	5	5	88	88	88
ЦБА – Русе ЕООД	Приходи от дейността	9 485	10 650	12 835	5 755	8 927
	Печалба/загуба от оперативна дейност	220	236	278	147	256
	Нетна печалба/загуба	148	161	200	101	200
	Сума на активите	2 156	2 537	3 734	2 254	3 727
	Нетни активи	73	234	349	250	549
	Нетна печалба/загуба за периода на дял	2 960 лв.	3 220 лв.	135.14 лв.	68.24 лв.	135.14 лв.
	Дружествен капитал	5	5	148	148	148

Източник: Одитираните годишни (2005-2006), неоудитираните годишни финансови отчети за 2004, и междинните неоудитирани финансови отчети към края на второ тримесечие на 2006 и 2007г. на „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД .

Забележка: Поради различия¹ в използваните счетоводни форми за 2004 спрямо 2005 и 2006г. и с оглед съпоставимост на представените данни, стойностите по позицията "Печалба/ загуба от оперативна дейност" за „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД е изчислена по следния начин: от Приходи от обичайна дейност, в т.ч. извънредни приходи, се приспадат Разходи по икономически елементи, Суми с корективен характер (отчетна стойност на продадените стоки) и Извънредни разходи.

Забележка: В стойностите по позициите „Нетни активи” за 2004 г. за „ЦБА-В. Търново” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД, съответните стойности на допълнителните вноски от съдружниците за всяко от дружествата, са отчетени като пасиви с оглед постигането на съпоставимост на данните, поради приетата счетоводна политика в отчетите след 2005 г. свързана с отделянето на допълнителните вноски от съдружниците като дългосрочно задължение.

¹ различията също произлизат от преизчисляването за целите на одита за данните за преходен период (в случая 2004г.) и поради което тези данни и приложените като отчети в приложенията се различават.

Въпреки че Дъщерните дружества са в период на бързо разрастване, свързано с инвестиции в нови Търговски обекти и преоборудване на вече съществуващи Търговски обекти, нетната печалба нараства всяка година.

Систематизирана финансова информация за Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД (кумулятивно)	2004	2005	2006	30/06/2006 г.	30/06/2007 г.
				Стойност	хил. лв.
Приходи от дейността	22 073	28 474	33 004	15 298	20 235
Печалба/загуба от оперативна дейност*	476	621	718	378	586
Нетна печалба/загуба от дейността	292	379	520	241	453
Сума на активите	5 219	7 311	8 927	6 946	8 569
Нетни активи*	196	575	887	856	1 340
Дружествен капитал	15	15	358	358	358

Източник: Одитираните годишни (2005-2006), неоудитираните годишни финансови отчети за 2004, и междинните неоудитирани финансови отчети към края на второ тримесечие на 2006 и 2007г. на „ЦБА-В. Търново“ ЕООД, „ЦБА – Габрово“ ЕООД и „ЦБА – Русе“ ЕООД . Сумарни стойности.

** Виж забележките по таблица “Систематизирана финансова информация за Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД”*

2.2. Рискови фактори

Инвестирането в акциите, издадени от „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД, е свързано с редица рискове, които могат да окажат влияние върху тяхната стойност и доходност. Потенциалните инвеститори трябва внимателно да се запознаят с описаните по-долу рискове, заедно с останалата информация, представена в Регистрационния документ и в Документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат решение за придобиване на предлаганите с този Проспект акции.

Дружеството не може да гарантира реализирането на инвестиционните си цели, нито постигането на определени резултати. Всеки един от описаните рискови фактори може да окаже съществено негативно влияние върху дейността на Дружеството, а част от рисковете са извън възможностите за контрол или противодействие от негова страна.

Описани са всички фактори, които по преценка на съставителите на този Проспект могат да окажат съществено значение при вземането на инвестиционно решение. След започване на дейността си Дружеството, съответно неговите инвеститори, могат да бъдат изложени и на други рискове, които към момента не могат да бъдат предвидени или са несъществени по преценка на съставителите на този Регистрационен документ.

Една от приетите класификации на видовете рискове е на общи, систематични и несистематични.

Като **“общи”** се характеризират рисковете, свързани с природни бедствия, социални катаклизми, войни, крупни производствени аварии, екологични катастрофи и други извънредни обстоятелства. Те по правило се минимизират чрез използване на съответните застрахователни продукти.

„Систематичните рискове” са резултативна величина от макроикономическите рискове и от пазарния риск. Систематичните рискове са свързани с макросредата, в която Дружеството функционира, поради което същите не подлежат на управление от страна на неговия ръководен екип. Те влияят с различна

тежест върху дейността на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и се появяват в различни периоди.

„Несистематични рискове” са пряко относимите към дейността на Дружеството рискове, които зависят предимно от мениджмънта. Те могат да се класифицират в две групи: *отраслов риск* и *фирмен риск*.

Отрасловият риск е свързан със състоянието и тенденциите в развитието на отрасъла – суровини и материали, технологии, конкуренция, рентабилност.

Фирменият риск е свързан с характера на основната дейност на Дружеството, с обезпечеността с финансови резултати и с др. фактори. Влиянието на този риск върху дейността на Дружеството зависи от професионалните качества на мениджмънта. За неговото минимизиране се разчита на повишаване ефективността от вътрешнофирмено планиране и прогнозиране, които ще осигурят възможности за преодоляване на евентуални негативни последици от настъпило рисково събитие. Разновидности на фирмения риск са: бизнес рискът, рискът свързан с ликвидността, дебиторският и финансовият рискове.

Важно!

В изложението по-долу рисковите фактори са разгледани по групи и са подредени в зависимост от значимостта им за „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

НЕСИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ

Увеличена конкуренция

Темповете на развитие на конкуренцията в сферата на дейност на ЦБА АМ и Дъщерните му дружества са високи и динамични. Навлизането на пазара на множество чуждестранни вериги, предлагащи сходни услуги и продукти, както и развитието на някои местни вериги магазини за търговия на дребно, са факторите определящи бизнес средата, в която работят Дъщерните дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

Редица международни и местни вериги за търговия на дребно на хранители стоки вече имат открити търговски обекти в региона, в който оперират Дъщерните дружества, както и предстои навлизането на други международни вериги. Откриването на подобни обекти ще окаже влияние върху резултатите на Дружеството. (Информация за плановете за развитие в България на международните и местни вериги е представена в т. 4.4. „Основни тенденции” на настоящия Регистрационен документ).

С цел минимизиране на рисковете от намаление на оборотите и от промяна в бизнес плана за развитие Дружеството следва ясна стратегия за развитие (Виж. т. 4.4., б „б” „Планове от съществено значение и стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД” от настоящия Регистрационен документ). Стратегията е изготвена въз основа на описаната в посочената секция визия за развитие на пазара. Тази визия включва трайна тенденция на пренасочване на потреблението към организирани търговски вериги (от около 30% в момента до 60% в следващите 3 до 4 години). Очаква се основна част от това пренасочено потребление ще се насочи към обектите на международните вериги за търговия на дребно с хранителни стоки, подобно на държавите от Централна Европа. Тази тенденция не изключва развитието на регионални лидери, нито на обединения за покупки (подобно на държавите в Централна и Източна Европа). В подобна ситуация на натиск върху неорганизираните търговци обединенията за покупки постигат значителен ръст в оборотите.

Предвижда се т.нар. „Прозорец на възможностите”, формиран основно от степента на неконсолидираност на пазара (оборот, който не минава през организирани търговски вериги) и плановете на международните вериги за навлизане в региона на Източна Европа и държавите от Общността на независимите държави, и в частност – в България, ще започне да се затваря след две до три години. През последните три години България постоянно покачва мястото си в световната класация за атрактивни локации за развитие на вериги за търговия на дребно. В следващите две до три години се очаква силно развитие на пазарните лидери (водещи търговци по обороти) и навлизане на нови участници. Въз основа на практиката досега навлизането се извършва както чрез откриване на собствени магазини, така и чрез придобиване на съществуващи вериги магазини. В този период се очаква откриване на големи търговски обекти (хипермаркети и супермаркети), както и на т.нар. discounters (в т.ч. и в по-малките населени места).

В период от три до пет години пазарът в България се очаква да навлезе във фаза на консолидация (подобно на останалите държави от Европа – Западна и Централна), поради икономическата неефективност и намалените маржове при поддържане на малки по обем операции в дадена държава. В този момент на пазара ще се обособят ясни лидери по отношение на обороти от продажби, които ще привличат основната част от ръста на потреблението и преразпределение на потребителите

Стратегията на Дружеството включва постигане на значима пазарна позиция в следващите две до три години чрез откриване на нови търговски обекти, придобиване на съществуващи такива, както и привличане на обекти в действащото обединение за покупки, работещо под търговската марка „СВА”. Предвижда се да се запази бизнес моделът на Дружеството, в който откриването на обекти и придобиването на обекти да не включва придобиване собствеността върху недвижимите имоти на тези търговски обекти, а сключване на дългосрочни договори за наем за тези имоти. Дружеството счита за свое основно конкурентно предимство гъвкавия формат на Търговските обекти които Дъщерните дружества откриват, като поставя акцент на оформените пазарни ниши в дадено населено място.

Дружеството планира да използва активно наложени добри международни практики с цел развитие на пазарната му позиция. Основен елемент в тази стратегия е активното управление на клиентите (Виж т. 3.3.Б.1. УПРАВЛЕНИЕ НА КЛИЕНТИТЕ от Регистрационния документ). Прилагането на разнообразни и иновативни методи и подходи при управлението на клиентите на Дъщерните дружества на ЦБА АМ, както и поддържането на оптимално съотношение цена/качество на предлаганите стоки и услуги, са основните фактори в борбата с конкуренцията. Друг основен момент в борбата за пазарна позиция е прилагането на гъвкава визия за развитие по отношение на разширяването на мрежата от търговски обекти чрез Дъщерните дружества – създаване на нови магазини и придобиване на действащи обекти, както и асоцииране на действащи магазини към Търговска мрежа ЦБА. От основно значение е изборът и осигуряването на ключови локации и прилагането на гъвкава стратегия по отношение на форматите на магазините от мрежата както по видове (денонощни магазини, магазини за ежедневни покупки – т.нар. convenience stores или удобните магазини, и супермаркети), така и по размери – от 150кв.м обща площ до 2 200 кв.м (Виж т. 3.3.Б.3. ЛОКАЦИИ И НЕДВИЖИМИ ИМОТИ и 3.3.Б.4. ОТКРИВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ОБЕКТИ от настоящия Регистрационен документ).

Спецификата на пазара на недвижими имоти в България оказва значително влияние върху навлизането на международните вериги в България. Повечето вериги изостават от обявените си плановете за откриване на търговски обекти, а част от тях се отказват от навлизане на пазара. Повечето вериги прилагат стратегия на откриване на самостоятелни търговски обекти с търговска площ над 1 000 квадратни метра. При

осигуряването на парцели, позволяващи изграждането на подобни обекти в големите градове, тези вериги се конкурират с предприемачи, инвестиращи в недвижими имоти. По мнение на големи агенции за посредничество в областта на недвижимите имоти, е малко вероятно тази конкуренция за осигуряване на локации да се промени в полза на международните вериги за търговия на дребно. Повече за конкуренцията виж в т. 3.3, б. “в” “Данни за конкурентоспособността на “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и основания за приетите твърдения от настоящия проспект.

Зависимост от общото икономическо развитие на България и на Северен Централен регион

Дружеството чрез Дъщерните дружества се е оформило като водещ търговец на дребно на хранителни стоки в Северен Централен регион на България. Доброто развитие на региона през последните години и инвестиционната политика на Дружеството са осигурили определена позиция на Дружеството и на Дъщерните дружества, темпове на ръст на продажбите и норма на печалба. Запазването на темповете на растеж на Дружеството и на Дъщерните дружества се влияе от евентуално забавяне на темповете на икономическо развитие на региона. Тези темпове пряко зависят от темповете на общо икономическо развитие на България, но имат и свои специфики. При изготвянето на прогнозните финансови отчети на Дружеството, приложени в настоящия Регистрационен документ, ръководството на Дружеството е предвидило темпове на растеж на потреблението в региона да бъдат равни на средните темпове на растеж на потреблението на дребно в България. Дружеството планира да развие допълнителни бизнес линии, както и да разшири броя на регионите, в които оперира чрез Дъщерните дружества, с което да понижи зависимостта от развитие на потреблението в Северен Централен регион.

Зависимост от служители

В условията на конкурентна надпревара ефективното управление на човешките ресурси е определящ фактор за икономически просперитет. Човешкият фактор е ключов ресурс, с който „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД разполага. Евентуалното напускане на служители може да има значителен неблагоприятен ефект върху дейността на Дружеството, оперативните резултати и финансовото му състояние.

Натрупаните знания и практически опит на служителите са в основата на развитието и успешното прилагане на Бизнес модела на ЦБА АМ (Виж т. 3.3. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ НА „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД от Регистрационния документ). В този смисъл напускането или загубата на някои от ключовите служители или ръководители на Дружеството би се отразило негативно върху дейността на Групата

Ръководният екип на Дружеството е изцяло изграден от дългогодишни служители в структурата на компанията. Текуществото в екипа на ЦБА АМ и ръководният екип на Дъщерните дружества може да се определи като ниско, особено в светлината на засилващата се конкуренция и търсене на професионални кадри в България. Общият професионален опит в областта на супермаркетите на мениджмънта е 32 години, а заедно с ръководният екип и на дъщерните дружества „ЦБА-В.Търново” ЕООД, „ЦБА-Габрово” ЕООД, и „ЦБА-Русе” ЕООД, включително управителите и мениджърите в Търговските обекти, е 110 години. По-голяма част от служителите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД са в Дружеството от самото му създаване, като

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

преди назначаването им са заемали ръководни длъжности в Дъщерните дружества и основно в „ЦБА В.Търново“ ЕООД.

Управлението на човешките ресурси е съществен елемент от стратегията на Дружеството и на Дъщерните му дружества от самото им създаване. Наличието на силно мотивиран и квалифициран управленски екип на средно и висше ниво е ключовият фактор за успеха на Дъщерните дружества на ЦБА АМ. Дружеството прилага множество добри практики в областта на управлението на човешките ресурси, в т.ч. предлагане закупуването на акции от Дружеството на ключови служители, които по този начин да станат акционери в него, като възнамерява да развива тези практики. (Виж т. 3.3.Б.9. УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ в настоящия Регистрационен документ)

Ликвиден риск

Ликвидният риск е свързан със способността на Дружеството да посреща текущите си задължения.

Текущите задължения на една фирма са отразени в нейните краткосрочни пасиви (задължения към клиенти и доставчици, задължения по търговски заеми, задължения по получени краткосрочни банкови заеми (овърдрафтни кредити и др.), задължения към персонала, задължения към държавата под формата на осигуровки и данъци и др.) Тези пасиви са с кратък матуритет и са бързо изискуеми, което поражда необходимостта от тяхното адекватно покритие от страна на фирмата с ликвидни активи.

Прегледът на резултатите на Дъщерните дружества на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД показва, че през всички анализирани периоди Дъщерните дружества са способни да погасяват текущите си задължения, като могат да покрият краткосрочните си задължения само с най-ликвидните си активи. Показателите варират и през целия период остават благоприятни. Има тенденция на увеличаване кредитирането на клиенти, като едновременно с това се увеличават и приходите от продажби, като през последните две години събираемостта на вземанията остава относително постоянна.

Задлъжнялост към 30/06/2007 (в хил. лв.)		ЦБА В. Търново	ЦБА Габрово	ЦБА Русе	ЦБА АМ
30/06/2007	Нетекущи пасиви				
	Задължения по банкови кредити	148	63	178	0
	Задължения по договор за финансов лизинг	9	110	233	0
	Всичко нетекущи пасиви	157	186	411	0
	Текущи пасиви	1916	1 162	2 447	87
	Всичко пасиви	2 073	1 348	2 858	87
	Всичко капитал и пасиви	2 875	1 967	3 727	16 406

30/06/2006	Нетекущи пасиви				
	Задължения по банкови кредити	148	122	60	
	Задължения по договор за финансов лизинг	17	181	14	
	Отсрочени данъчни пасиви		11		
	Всичко нетекущи пасиви	165	314	74	
	Текущи пасиви	1 997	980	1 610	
	Всичко пасиви	2 162	1 294	1 684	
Всичко капитал и пасиви	2 901	1 791	2 254		

Източник: Неодитирани междинни финансови отчети на „ЦБА – В. Търново“ ЕООД, „ЦБА – Габрово“ ЕООД, „ЦБА – Русе“ ЕООД и „ЦБА Асет Мениджмънт“ към 30/06/2007г. и 30/06/2006 г. (неконсолидирани)

Повече информация може да получите от т. 4.2. ЛИКВИДНОСТ И КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ от настоящия Регистрационен документ.

Кредитен риск

Кредитния риск е свързан с невъзможността от плащане на задълженията по получени кредити, заеми или финансиране от страна на ЦБА АМ или някое от Дъщерните дружества. Към този момент ЦБА АМ няма дългосрочни задължения и не е изложено на кредитен риск.

На кредитен риск са изложени предимно Дъщерните дружества на ЦБА АМ поради тяхната задължнялост и капиталова структура.

До този момент Дъщерните дружества на ЦБА АМ не са изпитвали затруднения по плащането на дългосрочните си и краткосрочните си задължения. Специфично по отношение дейността им е търсенето и поддържането на балансираност между натрупаните разходи и търговски кредити с вземанията и инвестициите в материални запаси. (Виж т. 3.2. „КАПИТАЛИЗАЦИЯ И ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ” от Документа за предлаганите ценни книжа).

В процес е преструктуриране на финансирането на Дъщерните дружества чрез сключване на нови договори за кредит от ЦБА АМ с Банка ДСК АД, с които се предвижда да се рефинансират съществуващите задължения по кредитите на Дружествата и да се финансира откриването на нови търговски обекти.

Управление на складовите наличности

Рисковете, свързани с управлението на складовите наличности оказват влияние предимно върху ликвидността, репутацията и управлението на клиентите на Търговските обекти. Недоброто управление на складовите наличности може да доведе до значителни загуби по отношение на материалните запаси на Дъщерните дружества, намаляването на предлаганото асортиментното разнообразие и влошаване на отношенията на съответното Дъщерно дружество, както и на ЦБА АМ с основните доставчици на Дъщерните дружества поради забавянния в плащането.

С цел минимизиране на риска от управлението на складовите наличности „ЦБА Асет Мениджмънт” АД прилага различни политики, свързани с тяхното управление. Големият оборот и постоянната нужда от поддържане на разнообразен асортимент изисква организирането на единна централизирана търговска политика на Дъщерните дружества и на Търговските обекти. В тази връзка ЦБА АМ планира, прогнозира, анализира и договаря търговския асортимент по видове стоки и в дълбочина с доставчиците и партньори. Последното е един от ключовите елементи на управлението на дейността на Търговските обекти, което оказва влияние върху конкурентоспособността на Дружеството и на Дъщерните дружества.

В това отношение ролята на ЦБА АМ при управлението на складовите наличности се свързва с развитието на логистична платформа, поддържането на добри и гъвкави отношения с основните доставчици, договаряне оптимални условия за доставяните стоки и услуги, сключване на директни договори с производители и вносители и избягване на посредниците по веригата. По този начин се увеличава покупателната способност и икономии от мащаба. Повече за политиката на ЦБА АМ по отношение на управлението на складовите наличности може да прочетете в т. 3.3.Б.8. „Управление на складовите запаси” от настоящия Регистрационен документ.

ЦБА АМ договаря или участва в договарянията на условията по договорите, които се сключват със доставчиците. Дружеството работи с три типови договора, които се сключват съответно от:

- 1) ЦБА България ООД с покритие за всички членове на Търговска мрежа СВА на територията на цялата страна,
- 2) Дъщерните дружества и ЦБА Регионален Център ООД заедно като купувачи от една страна за доставки на стоки в определени райони, и
- 3) съответното Дъщерно дружество за нуждите само на Търговските обекти, които то управлява.

Спазване на регулациите на Европейския съюз

Европейският съюз (ЕС) прилага политика на регулиране на сферите от обществена значимост. Сред тези сфери е и търговията на дребно с хранителни и нехранителни стоки, както и сфери, касаещи производството на стоки, доставката на стоки и услуги, предоставянето на финансови услуги и на финансиране и т.н.

Българското законодателство в областта на защитата на потребителите вече е хармонизирано с това на Европейския съюз. Има ясни преходни периоди, в които българската законодателна и изпълнителна власт, както и стопанските субекти следва да изпълнят изискванията, наложени от хармонизацията с действащото европейско законодателство. ЕС активно работи и по създаването на нови директиви в области, които имат пряко или косвен отношение към дейността на Дружеството.

Отражението върху Дружеството, Дъщерните дружества и Търговските обекти на рисковете, свързани със спазването на регулациите на ЕС, може да бъде по отношение на повишени разходи за спазване на изискванията, отделяне на ключов управленски ресурс по отношение реализацията на проекти/инициативи, свързани със спазването на регулациите, както и с евентуални санкции при нарушаване на нормите, заложените в тези регулации.

Дружеството прилага ясна политика по спазване на всички нормативни изисквания, в това число и тези, свързани с членството на България в Европейския съюз. Досега не са налагани парични санкции, свързани с нарушаване на правата на потребителите на никое от Дъщерните дружества. В същото време ЦБА АМ и Дъщерните дружества активно използват възможностите, произтичащи от членството на България в ЕС. В частност от началото на 2007 г. се разработва сегмент на румънски купувачи, които пътуват до България (предимно гр. Русе) с цел седмични покупки на хранителни и нехранителни стоки.

От членството на България в ЕС произтича и прилагането на Единната европейска митническа тарифа, която за редица продукти предвижда по-ниски мита от действалите до датата на присъединяване на България към ЕС. Митата при търговия със селскостопански стоки и продукти със страните от ЕС отпадат от датата на членство. В тази връзка се очаква Дружеството да започне (след развитие на складовата база) да извършва внос на някои продукти, както и плавно нарастване на дела на предлаганите стоки с произход от ЕС в търговските обекти на Дружеството. Значителна част от този внос ще се осъществява по линия на ЦБА Интернешънъл (повече информация за ЦБА Интернешънъл е представена в т. 3.4., б. „а” „Икономическа група на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД” на настоящия Регистрационен документ).

Промяна в организацията на индустрията и сегмента

Индустрията на търговия на дребно с хранителни стоки има определена организация по отношение на участници, търговски отстъпки, поеман търговски и финансов риск и т.н. Евентуална промяна в организацията на тази индустрия може да

окаже влияние върху стратегията за развитие на Дружеството и върху резултатите на Дружеството и на Дъщерните дружества.

Стратегията на Дружеството в частност залага, че подобно на другите пазари в Централна и Източна Европа степента на консолидация (обем на продажбите от търговски вериги) на пазара ще расте, за сметка на неорганизираните участници на пазара (годишен ръст на продажбите на организирани вериги между 20 и 30% по проучване на ФАО и ЕБВР). Друг съществен елемент от визията за пазара е наличието на премии и предимства, които водещите 10 до 15 участници в индустрията получават, заради постигнатите от тях мащаби. Премии се изразяват в бонуси от производителите и/или дистрибуторите за постигнати обеми, допълнителни приходи от маркетингови инициативи на производителите и/или дистрибуторите. Предимствата включват възможности за развитие на собствена марка (характеризираща се с висока единична норма на печалба), възможности за диференциация и активно управление на клиентите, възможности за стратегически партньорства, възможности за развитие на фирмена инфраструктура (ERP система, логистични складове и др.), която изисква значителни инвестиции и е свързана със значително подобрение на ефективността. По-подробно по темата можете да се запознаете в т. 3.3., б. “б” – „Данни за конкурентоспособността на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД и основания за приетите твърдения” от настоящия Регистрационен документ.

В тази връзка стратегията на Дружеството включва увеличаване на броя търговски обекти на Дъщерните дружества, развитие на конкурентно предимство на база регионално лидерство, гъвкав формат на обектите и активно управление на клиентите, развитие на собствена логистична база, организиране на независими участници на пазара, участие в ТМ ЦБА (По-подробно по темата можете да се запознаете в т. т. 4.4., б „б” „Планове от съществено значение и стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД” от настоящия Регистрационен документ).

Риск от контрагента

Рисковете от контрагента се свързват с невъзможността на насрещната страна да спазва договорните си задължения по доставка на стоки или услуги или по плащане за получените стоки и услуги.

„ЦБА Асет Мениджмънт” АД и Дъщерните дружества „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА-Габрово” ЕООД, и „ЦБА-Русе” ЕООД работят с над 350 фирми доставчици предимно на стоки. Изградени са оптимални и трайни взаимоотношения на партньорство и коректност.

Дружеството се стреми да минимизира този риск чрез търсенето на гъвкавост по отношение на многообразието от доставчици. Политиката по отношение на сключването на договори за доставки е подробно описана в т. 3.3., б. “ж” „Данни за степента на зависимост на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД от патенти, лицензи, договори (включително с доставчици и потребители) или нов производствен процес” от настоящия Регистрационен документ.

Стратегически риск

Стратегическият риск е свързан с възможността Дружеството да не е в състояние да постигне заложените цели (виж т. т. 4.4., б „б” „Планове от съществено значение и стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД” от настоящия Регистрационен документ) в разработената стратегия за развитие по отношение на

основните направления на дейността на ЦБА АМ, свързана с управлението на притежаваните от него Дъщерни дружества и притежаваните от тях Търговски обекти.

Факторите, от които зависи постигането на заложените цели са взаимосвързани и се отнасят както до способността на Мениджмънта да управлява оперативните и стратегически процеси по отношение дейността на Дружеството, така и с външни фактори като развитие на конкуренцията и общото икономическо развитие на страната и на Северен Централен регион и съседните на него. В тези рискове може да бъде отнесен и рискът от затруднен достъп до капитали за осигуряване на бързо развитие.

Управлението на стратегическия риск е вписано в цялостната концепция на прилагания от „ЦБА Асет Мениджмънт” АД бизнес модел. Дългогодишните добри отношения с банкови институции (виж т. 1.2. „Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на основните банки, инвестиционни посредници и правни консултанти, с които „ЦБА Асет Мениджмънт” АД има трайни отношения, както и на правните консултанти по тази емисия” от Регистрационния документ) и търговски контрагенти и доставчици са своеобразна гаранция за това, че Дружеството и Дъщерните дружества ще имат подкрепа при бъдещото си развитие по отношение на постигането на стратегическите цели на ЦБА АМ.

Огромна крачка по отношение на управлението на стратегическия риск е и настоящия процес по придобиване на публичен статут на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД. При успех на публичното предлагане Дружеството ще постигне значително конкурентно предимство в бранша и ще има достъп до значителни по обем финансови средства, предвид възможностите за финансиране чрез капиталовия пазар.

Риск за репутацията

От особено важно значение за ЦБА АМ е поддържането на добра репутация и имидж на марката „ЦБА”. Влошаването на качеството на предлаганите стоки и услуги или други дейности, свързани с влошаване на репутацията на марката ЦБА в България, би оказало силно негативно влияние върху дейността и реализираните финансови резултати на Дъщерните дружества на ЦБА АМ, а от там и върху самото Дружество. Търговската марка ЦБА се ползва както от Дъщерните дружества на ЦБА АМ, така и от всички членове на „ЦБА – България” ООД. Това общо ползване се основава на факта, че „ЦБА – България” ООД е собственик на самата марка и има право да сключва договори с трети лица, на които да предоставя правото за нейното използване (виж повече за бизнес модела на ЦБА в т. 3.3. Преглед на стопанската дейност на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от настоящия регистрационен документ).

Визията за Търговските обекти на Дъщерните дружества на ЦБА АМ е те да бъдат наложени като обекти с „Неповторим и Специфичен собствен дух, собствен облик и собствена атмосфера, които предлагат грижливо обслужване на клиентите, високо качество на стоките и услугите, разнообразен асортимент и ниски цени”. За целта Дружеството и Дъщерните дружества развиват множество политики, свързани с прилагането на добри практики при управлението на дейността, клиентите, информацията, служителите и т.н., които подробно са описани в т. 3.3. Преглед на стопанската дейност на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от настоящия Регистрационен документ. Във връзка с постигането на гореописаните цели Дружеството е разработило и прилага различни политики, свързани с откриването на търговски обекти, търговската политика и управлението на човешките ресурси. Значителен акцент ЦБА АМ поставя и върху мърчандайзинга и комуникацията с клиентите (Виж т. 3.3. Преглед на стопанската дейност на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от настоящия Регистрационен документ).

Марката ЦБА, която е собственост на „ЦБА-България“ ООД, се ползва активно от Търговска мрежа ЦБА, в това число и за продукти собствена марка („т.нар. private label“ продукти). „ЦБА България“ ООД има регистрирани промишлени дизайни в Патентно ведомство на Република България. Предвид факта, че обектите в ТМ ЦБА са разнородни и са част от различни търговски вериги или са самостоятелни търговски обекти, управлението на марката ЦБА на национално ниво е възложено на „ЦБА България“ ООД и се извършва от Централата на ЦБА (информация за бизнес модела на ЦБА и за ЦБА България, в т.ч. и за Централата на ТМ ЦБА е предоставена в т. 3.4, б. „а“ – „Икономическа група на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД“ на настоящия Регистрационен документ). Евентуално недобро управление на марката ЦБА от страна на Централата на ЦБА или от отделни членове на ТМ ЦБА може да повлияе на репутацията на обектите на ЦБА АМ.

Риск от участие в обединение за търговия

Реализирането на стратегията за развитие на Дружеството и конкурентоспособността на неговите Дъщерни дружества зависи силно от участието на Дружеството и Дъщерните дружества в обединение за търговия. Подобно участие е условие за постигане на покупателна способност, съпоставима с тази на международни вериги за търговия на дребно (повече информация за индустрията и сегмента, на които оперират Дружеството и Дъщерните дружества е представена в т. 4.4. „Основни тенденции“ на настоящия Регистрационен документ).

Към настоящия момент Дъщерните дружества са част от Търговска мрежа ЦБА (повече информация за ЦБА, ТМ ЦБА и участието на Дъщерните дружества в ТМ ЦБА е предоставена в т. 3.4, б. „а“ - „Икономическа група на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД“ на настоящия Регистрационен документ). Дъщерните дружества са ключова част от ТМ ЦБА, реализирайки над 30% от оборота на ТМ ЦБА. Основните акционери в Дружеството са сред учредителите на ЦБА България, председателят на Надзорния съвет на ЦБА АМ е един от управителите на ЦБА България, а Председателя на Управителния съвет и изпълнителен директор на ЦБА АМ е заемал и заема ключови длъжности в Търговска мрежа ЦБА по отношение на търговската политика на Търговска мрежа ЦБА. Дъщерните дружества на ЦБА АМ притежават всяко по 4,4% от капитала на „ЦБА България“ ООД или общо 13,2% от капитала.

Евентуалното излизане на Дружеството и на Дъщерните дружества от ТМ ЦБА като обединението за търговия, в което участват, би изисквало промяна в Стратегията за развитие на Дружеството и на Дъщерните дружества, или участие в друго обединение за търговия.

Оперативен риск

Оперативният риск се дефинира като “риск от директни или индиректни загуби, в резултат на неадекватен вътрешен контрол, човешки акт или външно събитие. Свързва се с текущия контрол и оперативното управление на дейността на Дружеството и Дъщерните дружества. В този смисъл, като оперативни рискове могат да се посочат:

- рискове от грешки на служители
- риск от повреда на използвания инвентар
- рискове свързани с използваните системи за сигурност
- рискове свързани с управлението на складовите наличности
- рискове от контрагента и т.н.

С цел минимизиране на този риск при управлението на Дъщерните дружества и на Търговските обекти, „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД е въвело стандарти и е приложило автоматизация на редица ключови бизнес процеси. Тази практика позволява ясно делегиране на отговорности и развитие на фирмената инфраструктура. На тази база процесите, свързани с оперативното управление на дейността на Търговските обекти, имат ясни правила и отговорници, което позволява висшето и средно ръководство на ЦБА АМ да фокусира върху развитието на Дружеството и на Дъщерните дружества и повишаването на ефективността.

Дружеството е разработило и прилага множество стандарти, свързани с обслужването на клиенти, управление на информацията, управлението на логистиката и складовите запаси, подбора и обучението на персонала и др.

Мажоритарен контрол

Този вид риск е свързан с възможността на мажоритарните собственици да упражняват значително фактическо влияние върху вземането на всички решения, изискващи одобрение от акционерите на Дружеството, включително изменения в неговия устав, назначаване и освобождаване на членове на управителни и надзорни органи и одобряване на сделки на значителна стойност, в които мажоритарните акционери, пряко или чрез свързани лица, не се считат за “заинтересувани лица” съгласно българското законодателство. Прехвърлянето на акции от мажоритарните Акционери на други лица също така може да има значителен ефект върху Дружеството.

След предлагането настоящите основни собственици на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД - Радослав Игнатов Владев, Красимир Стефанов Гърдев и Ивайло Петров Маринов се очаква да запазят общо мажоритарния си дял в рамките на не по-малко от 75%.

След настоящото Публично предлагане, Дружеството ще продължи да зависи от ръководните и професионални качества на мажоритарните акционери.

СИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ

Систематичните рискове оказват влияние върху всички икономически агенти и са производна величина на факторите на средата, в която същите оперират. Доколкото тези рискове са характерни не само за инвестиции в ценните книжа на дружеството или други емитенти, но и при влагане на средства в алтернативни направления, рационалният инвеститор не разполага с ефективни инструменти за тяхното елиминиране, а единствено за тяхното редуциране.

Групата на систематичните рискове може да се раздели на следните съставни елементи:

Политически риск

Пълноправното членство на България в ЕС и НАТО, запазване на стабилния валутен борд, синхронизирането на националното законодателство с това на страните членки на ЕС, както и поемането от страна на България на редица международни ангажименти, минимизира влиянието на този риск. Въпреки предвижданата стабилност, негативна импликация върху равнището на политическия компонент на недиверсифицируемите рискове може да се генерира от евентуалното забавяне на реформите, от евентуални различия и противоречия между политическите сили по отношение на важни социални и икономически мерки или от повишаване на социалното недоволство поради твърде бавното подобряване на жизнения стандарт.

Валутен риск

Въвеждането на Валутния борд в България и на еврото като единна разплащателна единица в ЕС минимизира валутния риск за инвеститори, базираща вложенията си на еврото. За базиран на друга валута инвеститор валутният риск от колебанията в обменния курс между базовата му валута и българския лев се детерминира от флуктоациите на обменния курс на базовата му валута и еврото. В този аспект по отношение на валутния риск България предлага параметри, близки до тези на страните членки на ЕС.

Инфлационен риск

По данни на Националния статистически институт годишната инфлацията за 2006 г. е 6.5%, а средногодишната инфлация възлиза на 7.3%. До голяма степен тя бе формирана от повишаването на ценовите нива заради относително високия икономически растеж, покачването на акцизните ставки, а през последните години – и на цените на петрола и горивата. Значителният ръст в цените се дължи на въведените нови акцизи при цигарите, с цел да се избегне влиянието на хармонизацията в акцизните ставки в България и ЕС върху нивото на инфлация през 2008 г. Тогава ще се следи дали се изпълняват успешно критериите за членство в еврозоната, един от които е ценовата стабилност. Очакванията са инфлацията да се понижи на годишна база предвид кандидатстването на България за присъединяване в европейския валутен съюз, съчетано с координираните мерки на БНБ и МФ за изпълнение на критериите на ERM II / Европейски валутен механизъм/.

Равнището на инфлацията в страната показва сравнително ниско равнище на този риск за инвеститорите в акции, емитирани от български дружества, в резултат на строгите рестрикции по отношение на използването на средствата на монетарната политика за макроикономическо въздействие. Фиксирането на българския лев към еврото обаче отвори възможността за внос на инфлация чрез покачване на цените на суровините.

Динамиката на потребителските цени за първите четири месеца на 2007 година показва натрупана инфлация в размер на 1.9%.

Кредитен риск

Международните агенции за кредитен рейтинг оценяват положително високия темп на икономически растеж в резултат на стабилната фискална политика, структурните реформи в икономиката, напредъка в приватизационните процеси, които доведоха до намаляване на държавния дълг до 25.6% от БВП. Успоредно с благоприятните оценки същите сочат, че големият дефицит по текущата сметка на България - 16% от БВП, заедно с високия външен дълг, правят икономиката ни по-уязвима към неблагоприятни шокове. Вероятността от нестабилност е ниска и в случай на подобно сътресение правителството и банковата система изглеждат достатъчно стабилни, за да се противопоставят на евентуална криза.

Инфлация	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инфлация /индекс на потребителските цени								
Стойност, %	6.20	11.40	4.80	3.80	5.60	4.00	6.50	6.50
Средногодишна инфлация								
Стойност, %	2.60	10.30	7.40	5.80	2.30	6.10	5.00	7.30

Източник: Национален статистически институт.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Регистрационен документ

Standard&Poor's повиши държавния кредитен рейтинг в чужда валута на Република България на BBB + / A-2 от BBB / A-3 и потвърди държавния кредитен рейтинг в местна валута BBB + / A-2. Рейтингът е със стабилна перспектива.

Кредитен рейтинг на България на Standard&Poor's

Чуждестранна валута			Местна валута		
Дългосрочен	Краткосрочен	Перспектива	Дългосрочен	Краткосрочен	Перспектива
BBB+	A-2	Стабилна	BBB+	A-2	Стабилна

Източник: Министерство на финансите

Международната рейтингова агенция Fitch Ratings потвърди дългосрочния кредитен рейтинг на България в чуждестранна и местна валута, съответно на 'BBB' и 'BBB+'. Краткосрочният рейтинг се запазва на ниво 'F3', а кредитният таван на страната - на ниво 'BBB'. Перспективата за развитие, дадена от рейтинговата агенция, остава стабилна.

Кредитен рейтинг на България на Fitch Ratings

Чуждестранна валута			Местна валута
Дългосрочен	Краткосрочен	Перспектива	Дългосрочен
BBB	F3	Стабилна	BBB+

Източник: Министерство на финансите

Японската агенция за кредитен рейтинг /J CRA/ повиши инвестиционния рейтинг на България за дългосрочния дълг в чуждестранна валута от „BBB” на „BBB+” и в местна валута, съответно от 'BBB +' на 'A -'. Повишението на рейтинга е със стабилна перспектива.

Кредитен рейтинг на България на J CRA

Чуждестранна валута		Местна валута	
Дългосрочен	Перспектива	Дългосрочен	Перспектива
BBB+	Стабилна	A-	Стабилна

Източник: Министерство на финансите

Международната рейтингова агенция Moody's Investors Service промени перспективата за рейтинга Ваа3 на дългосрочните облигации в чужда и местна валута от стабилна на положителна.

Рейтингът на България, даден от всички кредитни агенции, става изцяло от инвестиционен клас.

Кредитен рейтинг на България на Moody's

Чуждестранна валута			Местна валута
Дългосрочен	Краткосрочен	Перспектива	Държавни ценни книжа
Ваа3	Ваа3	Положителна	Ваа3

Източник: Министерство на финансите

Номиналният размер на държавния и държавногарантиран дълг в края на април 2007 г. възлиза на 5 587,07 млн. евро, от който вътрешен - 1 515.7 млн. евро и външен – 4 071.7 млн. евро. Прямо равнището му към края на предходната година дългът бележи спад с 9.88%, което се дължи основно на валутнокурсони разлики и на извършените плащания (през април бе осъществена операция по предсрочно погасяване на целия остатъчен размер на дълга към Международния валутен фонд в размер на 449 841,9 хил. лв.

Структурата на дълга към 30.04.2007 г. е 27.13% вътрешен дълг и 72.87% - външен дълг. Дългът представлява 20.91% от БВП, което в сравнение с 2005 г. е спад с

10.9 процентни пункта (към 31.12.2005 г. съотношението дълг/БВП е 31.9%). Стойностите за вътрешен дълг/БВП са 5.67% и външен дълг/БВП – 15.24

Лихвената и валутна структура на дълга отбелязват положителни промени, което е от изключително значение, предвид приоритетността на действията, насочени към минимизиране на рисковете и предвидимостта на бъдещите плащания, произтичащи от движението на лихвените проценти и валутни курсове на международните финансови пазари.

Целенасочената държавна политика за управление на дълга през последните години намалява потенциалния кредитен риск на България.

3. Информация за „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е акционерно дружество, надлежно учредено и валидно съществуващо съгласно законите на Република България. Дружеството не е обявено в несъстоятелност и не е в производство за обявяване в несъстоятелност. Дружеството е учредено на Учредително събрание от 10.07.2006 г. за неопределен срок на съществуване. Дружеството е вписано в търговския регистър на Великотърновски окръжен съд на 20.07.2006 г. Учредители на Дружеството са едни от учредителите и съдружниците в „ЦБА-България” ООД, а именно РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ, КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ и ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ. Към датата на учредяване на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД неговите акционери притежават основните дялове в „ЦБА – В. Търново” ООД, ЦБА – Габрово” ООД и „ЦБА - Русе” ООД. Посочените Дъщерни дружества са сред водещите 6 дружества в областта на търговията на дребно с хранителни стоки в България и са с най-голям оборот в Централен Северен регион. „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е създадено, за да обедини и инвестира в развитието на търговската мрежа ЦБА, като консолидира и развива в бъдеще бизнеса на трите, посочени по-горе дъщерни дружества. През м. юни 2007 г. „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД става едноличен собственик на капитала на „ЦБА – В. Търново” ЕООД, ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА - Русе” ЕООД посредством апорт на дружествените дялове на всяко едно от трите дружества в капитала на емитента, в резултат на което този капитал се увеличава до 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лв.

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е „дружество-майка”, което има за цел да координира търговската, инвестиционната и финансовата дейност на дъщерните си предприятия.

3.1. История и развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

а) фирмено наименование и данни за изменения във фирменото наименование

Наименованието на Дружеството е „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, което се изписва с латински букви като „CBA ASSET MANAGEMENT” AD.

Наименованието на Дружеството и организационната му форма не са изменени от учредяването му през м. юли 2006 г. до датата на изготвяне на този проспект.

б) номер и партида на вписване в търговския регистър, код по БУЛСТАТ и данъчен номер

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е вписано с решение № 1847 от 20.07.2006 г. в Регистъра за търговски дружества на Великотърновски окръжен съд – рег. I, том 28, стр. 112, партида 12 по фирмено дело № 915 по описа за 2006 г. на Великотърновски окръжен съд.

ЕФН 0406009150

Код по БУЛСТАТ: 104672605

Идентификационен № по ДДС: BG 104672605 (регистрирано по ЗДДС от 04.04.2007 г.)

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

в) дата на учредяване и срок на съществуване

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е учредено на Учредително събрание, проведено на 10.07.2006 г. в гр. Велико Търново. Учредители на Дружеството са РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ (50 % от капитала на Дружеството), КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ (40 % от капитала на Дружеството) и ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ (10 % от капитала на Дружеството).

Съществуването на Дружеството не е ограничено със срок.

г) държава, в която „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е учредено, седалище, адрес на управление, телефон (факс), електронен адрес (e-mail) и електронна страница в Интернет (web-site)

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е акционерно дружество, което надлежно учредено и валидно съществуващо в съответствие с българското законодателство.

Държава, в която емитентът е учреден:	Република България
Седалище:	гр. Велико Търново
Адрес на управление:	ул. „Марно Поле” № 4
Тел.:	062/60-12-41
Факс:	062/601247
e-mail:	v.tarnovo@cba.bg
интернет страница:	www.cbaamg.com

д) важни събития в развитието на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД за последните 3 финансови години

Данни за осъществено преобразуване или консолидация на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД или на негово дъщерно дружество

От учредяването на Дружеството през 2006 г. не е осъществено преобразуване на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД или на неговите Дъщерни дружества, не е осъществяван залог на предприятието. Основните промени в корпоративния статут на Дружеството са както следва:

і.) Увеличаване на капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от 200 000 (двеста хиляди) лв. на 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лв. чрез апорт в капитала на дружествени дялове на трите Дъщерни дружества и издаване на нова емисия акции

Съгласно Решение № 723 от 02.06.2007 г. на Великотърновски окръжен съд в търговския регистър е вписано увеличение на капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от 200 000 (двеста хиляди) лева на 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лв. чрез издаване на нова емисия акции, които са записани от акционерите – учредители на Дружеството (РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ, КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ и ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ), срещу апорт (непарична вноска) в капитала на Дружеството на правото на собственост върху следните дружествени дялове, собственост на акционерите Радослав Игнатов Владев, Красимир Стефанов Гърдев и Ивайло Петров Маринов от капитала на трите Дъщерни дружества, а именно:

- 1 480 (хиляда четиристотин и осемдесет) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 100 % от капитала на „ЦБА – Русе” ООД, със седалище гр. Русе и адрес на управление гр. Русе, ул. „Александровска” № 93, регистрирано по ф.д. № 809 от 2003 г. по описа на Русенски окръжен съд;
- 1 220 (хиляда двеста и двадесет) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност 100 (сто) лева, представляващи 100 % от капитала на „ЦБА – В. Търново” ООД, със седалище гр. Велико Търново и адрес на управление гр. Велико Търново, ул. „Марно Поле” № 4, регистрирано по ф.д. № 659 от 2003 г. по описа на Великотърновски окръжен съд; и
- 880 (осемстотин и осемдесет) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност 100 (сто) лева, представляващи 100 % от капитала на „ЦБА – Габрово” ООД, със седалище гр. Габрово и адрес на управление гр. Габрово, ул. „Свищовска” № 71, регистрирано по ф.д. № 371 от 2003 г. по описа на Габровски окръжен съд.

КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ прави следната непарична вноска в капитала на дружеството, оценена по реда на чл. 72 от ТЗ на следните дружествени дялове:

- 666 (шестстотин шестдесет и шест) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 45 % от капитала на „ЦБА-Русе” ООД;
- 549 (петстотин четиридесет и девет) дружествени дяла, всеки от който с номинална стойност 100 (сто) лева, представляващи 45 % от капитала на „ЦБА-В. Търново” ООД; и
- 396 (триста деветдесет и шест) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 45 % от капитала на „ЦБА-Габрово” ООД.

РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ прави следната непарична вноска в капитала на дружеството, оценена по реда на чл. 72 от ТЗ на следните дружествени дялове:

- 666 (шестстотин шестдесет и шест) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 45 % от капитала на „ЦБА-Русе” ООД;
- 549 (петстотин четиридесет и девет) дружествени дяла, всеки от който с номинална стойност 100 (сто) лева, представляващи 45 % от капитала на „ЦБА-В. Търново” ООД; и
- 396 (триста деветдесет и шест) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 45 % от капитала на „ЦБА-Габрово” ООД.

ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ прави следната непарична вноска в капитала на дружеството, оценена по реда на чл. 72 от ТЗ на следните дружествени дялове:

- 148 (сто четиридесет и осем) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 10 % от капитала на „ЦБА-Русе” ООД;
- 122 (сто двадесет и два) дружествени дяла, всеки от който с номинална стойност 100 (сто) лева, представляващи 10 % от капитала на „ЦБА-В. Търново” ООД; и

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

- 88 (осемдесет и осем) дружествени дяла, всеки един от който с номинална стойност от 100 (сто) лева, представляващи 10 % от капитала на „ЦБА-Габрово” ООД.

Всички акции от новата емисия, свързана с описания по-горе апорт на дружествени дялове, са записани от тримата акционери - учредители (РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ, КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ И ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ), като дяловете, които стават част от капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД в резултат на направените непарични вноски са както следва:

Дружествени дялове - апорт в капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	Брой дялове	Процент от капитала	Оценка на дяловете
			<i>хил. лв.</i>
„ЦБА - В. Търново” ООД	1 220	100.00	6 371
„ЦБА – Русе” ООД	1 480	100.00	6 519
„ЦБА – Габрово” ООД	880	100.00	3 210
Общо:	3 580	100.00	16 100

Оценката на апортираните дялове е извършена от три вещи лица, които са били назначени от съда по реда на Търговския закон. При извършване на оценката вещите лица са приложили пазарния метод за определяне стойността на апортираните дялове. В резултат на извършения апорт на 100 % от дяловете в капитала на трите дружества, те стават дъщерни на емитента и са отчетени като такива по оценката, която е приета от акционерите и не надвишава тази, приета от съда. Дружеството е поръчало извършването на оценка на апортираните дялове на две независими оценителски дружества. Лицензираните оценители са приложили Метода на пазарните аналози и Метода на капитализиране на дохода като крайните им заключения за стойността на апортираните дялове са както следва:

Пазарна оценка на дружествените дялове апортирани в капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД	Пазарна оценка на дяловете
	<i>хил. лв.</i>
„ЦБА - В. Търново” ООД	7 334
„ЦБА – Русе” ООД	6 916
„ЦБА – Габрово” ООД	3 445
Общо:	17 695

В резултат на извършеното апортиране на дружествени дялове, в допълнение към посоченото по-горе увеличаването на капитала на Емитента, „ЦБА Асет Мениджмънт” АД придобива 100% от капитала и става едноличен собственик на капитала на „ЦБА – В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Русе” ЕООД, и „ЦБА – Габрово” ЕООД, което е вписано по партидите на Дъщерните дружества в съответните окръжни съдилища (Решение № 982 от 18.06.2007 г. на Габровски окръжен съд, Решение от 26.06.2007 г. на Русенски окръжен съд и Решение № 2050 от 28.6.2007 г. на Великотърновски окръжен съд).

ii.) Промяна в системата на управление: преминаване от едностепенна система на управление със Съвет на директорите в двустепенна система на управление (Управителен и Надзорен съвет)

С РЕШЕНИЕ № 2221 от 16.07.2007 г. са вписани в търговския регистър при Окръжен съд – гр. Велико Търново промени в обстоятелствата по регистрацията на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД – гр. В. Търново, както следва:

- Преминаване от едностепенна в двустепенна система на управление: Общо събрание на акционерите, Надзорен съвет и Управителен съвет.
- Заличени са вписаните членове на Съвета на директорите: Радослав Игнатов Владев, Красимир Стефанов Гърдев и Ивайло Петров Маринов.
- Вписан е Надзорен съвет от 3 (трима) члена, с мандат от 3 (три) години, в състав: Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Делян Иванов Саров.
- Вписан е Управителен съвет от 8 (осем) члена, в състав: Ивайло Петров Маринов, Радостина Георгиева Ненчева, Валентина Годорова Василева, Бистра Стефанова Харизанова, Велемира Цвяткова Цвяткова, Георги Атанасов Миронов, Катя Христова Стоева, Коста Димитров Костов.

До момента Дружеството не е осъществявало прехвърляне или залог на своето търговско предприятие.

До момента Дружеството не е придобивало и не се е разпореждало с активи на значителна стойност извън обичайния ход на дейността му.

Промени в предмета на дейност, и предоставяните услуги на Дружеството не са извършвани

Няма образувани или висящи дела срещу „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ ” АД или негово дъщерно дружество както и излезли с решения такива за откриване производство по несъстоятелност и за обявяване в несъстоятелност.

Няма отправени търгови предложения от трети лица към емитента или от емитента към други дружества от учредяването му до момента.

3.2. Преглед на направените инвестиции

а) описание на инвестициите и придобито дялово участие в други дружества

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е създадено, за да консолидира, управлява, консултира и разширява бизнеса на „ЦБА - В. Търново” ЕООД, „ЦБА - Габрово” ЕООД и „ЦБА - Русе” ЕООД. През 2007 г. „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД става собственик на 100% от капитала на горепосочените Дъщерни дружества. Придобиването е осъществено чрез апорт отразен съгласно решение от 02.06.2007 г., когато с Реш. № 1723 на Великотърновски окръжен съд².



Освен гореспоменатото дялово участие в трите Дъщерни дружества, „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД не е извършвало други инвестиции и не е придобивало дялови участия в други дружества.

Кратка информация за Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

С общ оборот от 33 004 000 лв. (без ДДС) за 2006 г. и 20 122 000 лв. (без ДДС) за първото полугодие на 2007 г. Дъщерните дружества, изцяло собственост на ЦБА АМ, се нареждат сред водещите дружества в областта на търговията на дребно с хранителни стоки в България и са с най-голям оборот в Северен Централен регион. Дружествата управляват и оперират с 9 супермаркета – три в Русе, два в Габрово и четири във Велико Търново. Общият оборот на Дъщерните дружества нараства от 22 072³ хил. лв. през 2004 г., на 28 474 хил.лв. през 2005 г., до 33 004 хил.лв. през 2006 г. Магазините за търговия с хранителни стоки на Дъщерните дружества са обслужили 3 094 809⁴ бр. клиенти през първите 6 месеца на 2007 г., което е ръст от 28% на годишна база.

Подробна информация за Дъщерните дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е представена в т. 4.3. б. „б” от Настоящия проспект.

Дружеството има заложили стратегически цели (описани подробно в т. 4.4., б. „б” – „Стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД”, постигането на които ще бъде приоритет в дейността на управителните органи на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД в следващите 3 години.

Във връзка с описаните в горесцитираната точка стратегически цели “ЦБА Асет Мениджмънт” АД е сключило договор на 18.06.2007 г. между „ЦБА - В.Търново” ЕООД и „СВА Пропърти инвестмънт” АД относно откриването в началото на 2008 г. на

² Виж т. 3.1., б. „д” „Важни събития в развитието на ЦБА Асет Мениджмънт АД за последните 3 години” от настоящия Регистрационен документ

³ Сумарна стойност, не се основава на консолидиран отчет

⁴ Източник: „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

хипермаркет с обща площ 2 536 кв.м. на дъщерната фирма в гр. В.Търново в новоизграждащият се на 45 000 кв.м. Индустриален Парк. Предвижда се инвестицията в търговско оборудване, стоки, вътрешен интериор и др. в търговският обект да бъде финансирана от различни източници, като например: собствени средства, лизингов(и) договор(и), привлечени средства. Източниците на финансирането са в просец на търсене и уточняване.

б) описание на основните текущи капиталови разходи на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

Дружеството няма текущи капиталови разходи.

3.3. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ НА “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

а) предмет на дейност и описание на основните сфери на дейност на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Основната цел, с която е създадено „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, е придобиването на дялови участия, реструктурирането, развитието и управлението и консултирането на дъщерни дружества, инвестирането в капитал и финансирането на дружества, в които то участва. Основната сфера на дейност на дъщерните дружества е продажбата на дребно на хранителни и нехранителни стоки чрез верига магазини, принадлежащи към Търговска мрежа ЦБА (информация за Търговска мрежа ЦБА е представена в т. 3.4. „Организационна структура” на Регистрационния документ).

Предмет на дейност на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД според Устава на Дружеството е: търговия с хранителни и промишлени стоки; организация и мениджмънт на супермаркети; франчайзинг, продажба на стоки от собствено производство; търговско представителство и посредничество; маркетингова, консултантска, дизайнерска и производствена дейност; проучвателна, проектантска, инвестиционна и предприемаческа дейност; строителство; комисионни, спедиционни и превозни сделки; покупка, строеж или обзавеждане на недвижими имоти, с цел продажба; отдаване под наем или предоставяне за ползване на недвижими имоти и движими вещи; записи на заповед и менителници; складови сделки; лицензионни сделки; стоков контрол; сделки с интелектуална собственост; хотелиерски, туристически, рекламни; информационни, програмни, импресарски ,услуги; лизинг; други дейности, незабранени от закона.

Ключов елемент от дейността на Дружеството е инвестирането в дъщерни дружества, свързано с **проектирането, изграждането и пускане в действие на множество търговски обекти за търговия на дребно-супермаркети, обединени в обща търговска мрежа ЦБА**. Освен това Дружеството осъществява дейност и по създаването и управлението на притежавани от него Регионални центрове (информация за Регионалните центрове на Търговска мрежа ЦБА е представена в т. 3.4. „Организационна структура” на Регистрационния документ) на територията на област В. Търново и област Русе. Всички супермаркети, управлявани от Дъщерните

дружества, оперират в рамките на Търговска мрежа ЦБА. Част от дейността на ЦБА АМ и на дъщерните дружества включва привличането на съществуващи търговски обекти за продажба на хранителни стоки на дребно чрез т.нар. „асоцииране” за работа в рамките на Търговска мрежа ЦБА, под марката и логото „СВА” (информация за схемата на асоцииране към Търговска мрежа ЦБА е представена в т. 3.4. „Организационна структура” на Регистрационния документ).

В оперативен аспект Дружеството:

- координира търговската, инвестиционната и финансовата дейност на дъщерните си предприятия
- подпомага дейността им по отношение намирането и сключването на договори с доставчици
- подпомага дейността им по обновяването на асортимента на предлаганите в супермаркетите продукти
- подпомага оптимизирането на логистиката на продуктите
- работи за увеличаване на приходите от продажби и за подобряване на покупателната способност на Търговска мрежа ЦБА.

A. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

Във връзка със стратегията за развитие на Дружеството през м. юли 2007 г. е взето решение да бъде въведена двустепенна система на управление на ЦБА АМ. Двама от основните акционери (КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ и РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ) са избрани от Общото събрание на акционерите за членове на Надзорния съвет (състоящ се общо от 3 души), а другият основен акционер – Ивайло Маринов е избран за Председател на Управителния съвет и за Изпълнителен директор на Дружеството. Ръководителите на основните функционални звена (търговска дейност, административна (оперативна), финанси, маркетинг, човешки ресурси, мърчандайзинг, ИТ) са избрани за членове на Управителния съвет.

Дружеството се управлява от Управителен съвет, който се състои от 8 (осем) члена:

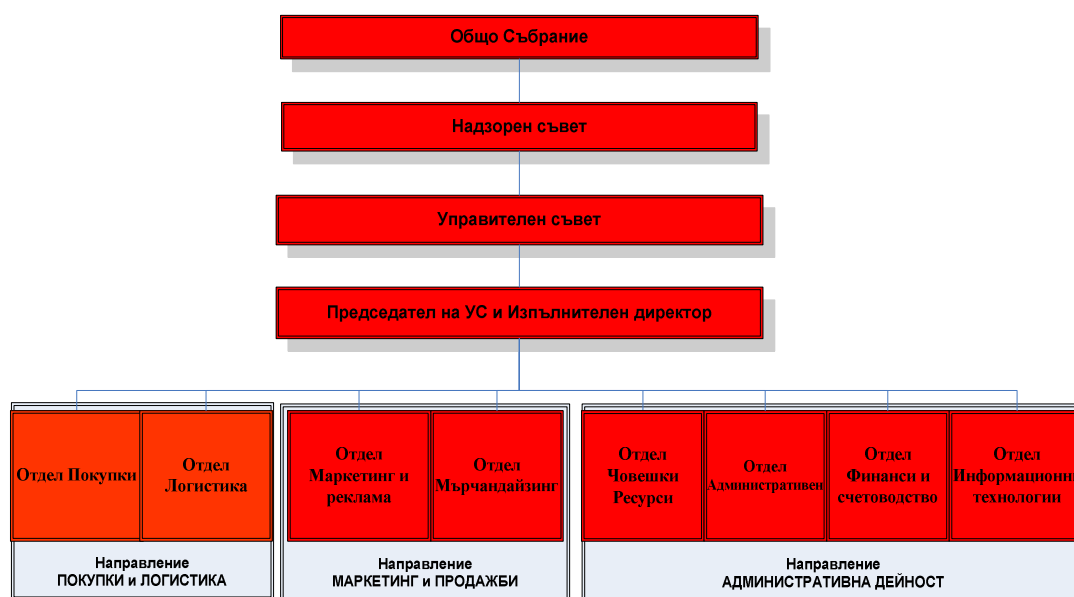
1. Ивайло Петров Маринов – председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор
2. Радостина Георгиева Ненчева – зам. председател на Управителния съвет
3. Валентина Тодорова Василева
4. Бистра Стефанова Харизанова
5. Велемира Цвяткова Цвяткова
6. Георги Атанасов Миронов
7. Катя Христова Стоева
8. Коста Димитров Костов

Надзорния съвет на дружеството се състои от 3 (трима) души:

1. Красимир Стефанов Гърдев - председател на Надзорния съвет
2. Радослав Игнатов Владев – зам. председател на Надзорния съвет
3. Делян Иванов Саров - член на Надзорния съвет

Организационното развитие включва степента на **специализация, на централизация/децентрализация, на стандартизация и на автоматизация**. Тези процеси естествено се развиват с нарастването на обема на дейността на ЦБА АМ и Дъщерните дружества. В частност, отделни дейности (процеси) се обособяват (специализация), определени дейности се концентрират с цел постигане на по-висока ефективност и ефикасност (създаване на звена и централизация), както и се извършва уеднаквяване и поставяне на рамки за процесите с цел по-ефективното и ефикасното им управление (стандартизация) и се ползват все по-интензивно платформи за повишаване организацията и ефективността на стандартизираните процеси (автоматизиране) в ЦБА АМ и Дъщерните дружества.

Организационна структура на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД



ЦБА АМ е изградило ефективна организационна структура, имайки за цел централизирано управление на основните дейности, носещи добавена стойност за цялата система, а именно – търговска, маркетингова, финансова, административна, мърчендайзингова, управление на човешките ресурси, информационни технологии. По принцип именно тези дейности са сред централизираните във веригите за търговия на дребно.

Това са дейностите, чието централизиране е условие за постигане на значителен оперативен левъридж (ефект от мащаба, изразен в нормата на оперативна печалба). Ефективното и ефикасно управление на обектите на Дъщерните дружества изисква добра организация на работата, ясни правила, процедури и стандарти, както и системен контрол върху оперативната дейност. В рамките на ЦБА АМ има ясни бизнес процеси, отразени в разработената вътрешно фирмена документация и ползваните софтуерни решения. Това позволява ефективно делегиране на всички тактически и оперативни дейности към съответните звена в структурата на ЦБА АМ и към Търговските обекти. По този начин се получава тясна специализация и висок професионализъм на служителите.

Обособени са три основни направления в дейността на ЦБА АМ:

- Покупки и логистика

- Продажби и маркетинг
- Административно

3.3.A.1. НАПРАВЛЕНИЕ ПОКУПКИ И ЛОГИСТИКА

Направлението е ключово в организацията на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД. Търговската политика (покупки) се ръководи от търговски директор и „баери” асортиментни линии (експерти, отговарящи за цялостната търговска политика в дадена търговска верига по отношение на определен асортимент и/или стокова група).

Търговският отдел участва в КОТ (Колективен орган по търговия) – основният орган на ЦБА България, който осъществява търговската политика (одобряването на кръга от доставчици по **Национални търговски договори**, както и на достигнатите договорености с тях от страна на Търговска мрежа ЦБА). Участието е със съвещателен глас, пропорционален на оборотът на обектите на Дъщерните дружества на ЦБА АМ спрямо оборотите в ТМ ЦБА.

Търговският отдел, определя и преговаря по условията на **Регионални търговски договори**, както и контролира процеса на сключване на **Локални търговски договори**, важащи за отделни Дъщерни дружества.

Дружеството и Дъщерните дружества проявяват гъвкавост в отношенията си с основните доставчици, което им позволява да договорят оптимални условия за доставяните стоки и услуги. Направлението организира единната централизирана търговска политика на веригата супермаркети, планира, прогнозира, анализира и договаря търговския асортимент по видове стоки и в дълбочина с доставчиците и партньори; Звеното осъществява единната ценова политика на веригата.

Отдел Логистика в направлението организира, ръководи и контролира логистиката на веригата супермаркети с цел максимални приходи и високо качество на обслужване при оптимални разходи.

3.3.A.2. НАПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖБИ

Отдел Маркетинг

Дейността „маркетинг” е силно специализирана и централизирана дейност и се ръководи от Отдел Маркетинг в „ЦБА Асет Мениджмънт” АД. Редица дейности са напълно централизирани и се извършват от „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, като например: управлението на програмата „СВА Клуб”, издаването на Регионална брошура, дейностите по договарянето на различните маркетингови активности и т.н. Отделът организира, планира, прогнозира, анализира и договаря (подпомогнат от Отдел Покупки) единната, централизирана и ефективна маркетингова и рекламна политика на веригата супермаркети. Звеното планира и управлява с цел максимална ефективност рекламния и маркетингов бюджет. Отдел Маркетинг договаря, организира изготвянето и разпространението на рекламната брошура на веригата, както и отговаря за връзките с обществеността на Дружеството и Дъщерните му дружества.

Отдел Мърчандайзинг

Процесът по мърчандайзинг се ръководи и осъществява от Отдел Мърчандайзинг в „ЦБА Асет Мениджмънт” АД. Процесът е изцяло концентриран в ЦБА АМ по отношение на анализ, планиране и контрол, а изпълнението е възложено на

управителите на магазини. (Виж. т. 3.3.Б.5 „Мърчандайзинг” от Регистрационния документ).

3.3.А.3. НАПРАВЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНА ДЕЙНОСТ

Отдел Човешки ресурси

Политиката за управлението на персонала е централизирана дейност, която се разработва и контролира от Отдел Човешки ресурси на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, а се прилага съвместно с ръководните екипи на Дъщерните дружества „ЦБА-В.Търново” ЕООД, „ЦБА-Габрово” ЕООД, и „ЦБА-Русе” ЕООД и на Търговските обекти. Звеното осъществява кадровата политика на Дружеството, като организира подбора, обучението и последващите атестации на персонала в Дружеството, Дъщерните дружества и Търговските обекти с цел постигане на ефективна организация на работа, висока степен на квалификация на кадрите, и постигане на организационните цели – качествено обслужване на клиентите и оптимизиране на печалбите. Звеното отговаря и за развитието на инициатива на служителите чрез материални и морални стимули. Отдел „Човешки ресурси” изготвя, съвместно с управителите на търговски обекти, графици за работното време на персонала и на магазините, както и следи и контролира неговото спазване.

Административен Отдел

Звеното осъществява административните дейности в ЦБА АМ (в качеството му на самостоятелно дружество), като осигурява и обезпечавя с ресурси изпълнението на решенията на Управителния съвет на Дружеството. В частност отговаря за оптималното функциониране на бизнес процесите в Дружеството, за което планира, изготвя и въвежда, съвместно с всички отдели оптимизирани бизнес процеси. Отделът отговаря за правилното използване на ресурсите на фирмата, като контролира оперативните разходи. Отделът планира и контролира изпълнението на бюджета.

Отдел Финанси и счетоводство

Дейностите в областта на финансите и контролинга са силно централизирани. Дейностите се ръководят и осъществяват от отдел “Финанси и счетоводство” в ЦБА АМ.

Отделът отговаря за финансовото планиране и анализ, планирането на инвестиционна политика, както и за счетоводна политика. Звеното отговаря за управлението и правилното, рационално използване на финансовите ресурси в ЦБА АМ и дъщерните дружества. Отделът планира, организира и контролира бюджета на ЦБА АМ, на Дъщерните дружества и на Търговските обекти. Планира и обезпечавя ресурси за инвестиционната програма на ЦБА АМ и на Дъщерните дружества. Организира и изпълнява единната и консолидирана счетоводна политика и счетоводната отчетност на веригата магазини. Организира и участва провеждането на ревизии в Търговските обекти на стоки и финансови средства и обработва резултатите от тях. Контролира и координира работата на счетоводители по търговски обекти. Планира и анализира, финансовите и икономически показатели на Дружеството, Дъщерните дружества и Търговските обекти, като прави съответните изводи и предлага конкретни решения.

Отдел Информационни технологии

Звеното осигурява разработването на ИТ концепцията на ЦБА АМ и Дъщерните дружества (Виж т.3.3.Б.2. „Управление на информацията” от Регистрационния документ) внедряването, поддържането и оптималното функциониране на надеждна информационна система в Дружеството, Дъщерните дружества и Търговските обекти. Отделът отговаря за администрирането на информацията и за осигуряване непрекъснатост на информационните потоци. Звеното анализира нуждите от прилагане на модерни информационни технологии, както и участва в избор и управлението на процеса по внедряването на софтуерни и хардуерни решения.

Б. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА НА „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

При управлението на Дъщерните дружества и на Търговските обекти, Дружеството е въвело **стандарт**и и е приложило **автоматизация на редица ключови бизнес процеси**. Тази практика позволява ясно делегиране на отговорности и развитие на фирмената инфраструктура. На тази база процесите по избор на локация, подготовка и откриване на търговски обект, въвеждане на артикули за продажба и т.н. имат ясни правила и отговорници, което позволява Мениджмънта на ЦБА АМ да се фокусира върху развитието на Дружеството и повишаването на ефективността.

ЦБА АМ, Дъщерните дружества и Търговските обекти прилагат редица вътрешно **фирмени стандарти**, в частност:

- **външна визия на магазина** – унифицирана визия на Търговските обекти, съгласно изискванията по типове, категории и търговска площ.
- **вътрешна визия на магазина** – подредба на оборудването и стоката съгласно установена Плогограма по модули и брой лица, с цел оптимизиране на нетния приход на единица търговска площ.
- **правила и процедури в търговските обекти**
- **обслужване на клиентите**
- **информационна инфраструктура** – Дъщерните дружества работят с единна номенклатурна база, което позволява по-лесно и бързо обединяване на данни за заявки, доставки и продажби от всички Търговски обекти, както и анализи за движението на даден артикул в даден Търговски обект.
- **ценова политика** – гъвкава ценова политика, основаваща се както на фиксирани маржове, позволяващи централизиран контрол на цените, така и локални ценови политики, отчитащи регионалните специфики на пазара.

Въведени са и редица **автоматизирани процеси**, чрез които се постига по-голяма ефективност при оптимизирани разходи, като например:

- **Автоматизирана информационна система** – финансовата и ритейл система е разработка на “СиС Технология” ООД. Системата представлява съвременна многофирмена система за двустранно счетоводство, която предлага мощни и изключително лесни за ползване средства за гъвкава организация на счетоводната дейност. Софтуерното решение е тясно интегрирано с основната ритейл система разработка на същата фирма. Системата позволява електронен обмен на данни както със вътрешно-фирмените информационни системи, така и с външни такива. Системата позволява автоматизирането на електронно банкиране, Invoice control, разплащанията с фирми доставчици и партньори и др. подобни.

- Автоматизиране на процеса по контрол и охрана
- Управление на системата за лоялни клиенти “СВА Клуб” и Клиентски карти “ONLINE”

В следващите точки е представено по-подробно описание на дейността на Дружеството.

3.3.Б.1. Управление на клиентите

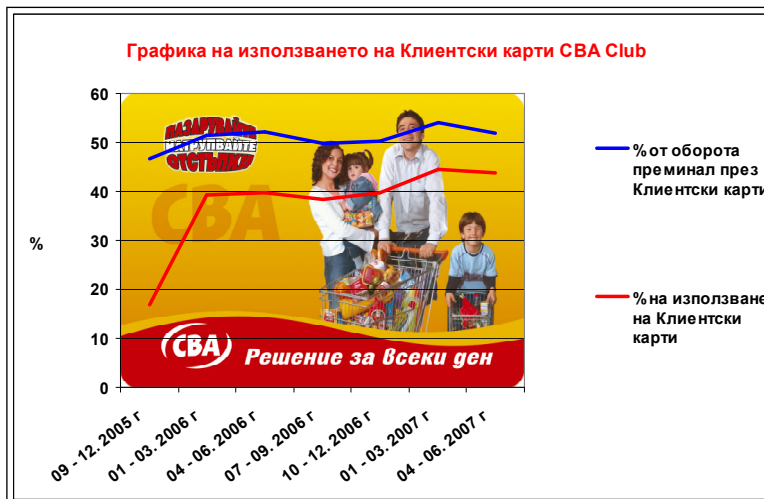
Активното, ефективно и ефикасно управление на клиентите е ключов елемент от стратегическите и тактически планове на веригите за търговия. Не случайно качеството на тези програми е един от факторите за оценка на потенциала за развитие на подобни вериги. Както и повишаването на ефективността на програмите за управление на клиентите е основен фокус на водещите компании в световен мащаб в областта на търговията на дребно. (Виж т. 3.3., б „в” „Данни за конкурентоспособността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ и основания за приетите твърдения” от Регистрационния документ)

Броят на обслужените клиенти в Търговските обекти на Дъщерните дружества постоянно нараства, в това число и поради активното прилагане на добрите практики и политики в областта на управление на клиентите. Основен акцент в активната политика по отношение на клиентите е програмата за лоялни клиенти „СВА Клуб”. Търговските обекти на Дъщерните дружества на ЦБА АМ са обслужили 3 094 809 броя клиенти през първите 6 месеца на 2007 г., което е ръст от 28% на годишна база.

Политиката за управлението на клиенти се изразява в няколко важни аспекта развивани от ЦБА АМ, Дъщерните дружества и Търговските обекти:

Програма за Лоялни клиенти СВА Клуб

Програмата за лоялни клиенти на ЦБА АМ в рамките на Търговска Мрежа ЦБА е въведена първо в Дъщерните дружества на ЦБА АМ и нейното начало е поставено през месец септември 2005 г. Цел на Програмата е да даде преференции на Лоялните клиенти (т.е. клиенти, извършващи често покупки в Търговските обекти) и те да се почувстват „специални” и ценени, да повиши обема на техните покупки, както и да привлече нови потенциални клиенти. Успешният старт е обусловен от добрия ѝ прием сред клиентите, като само в рамките на първия месец са издадени над 20 000 Клубни карти към Дъщерните дружества на ЦБА АМ. Притежатели на Клиентски карти СВА Клуб на територията на градовете Велико Търново, Габрово, Русе към момента са близо над 70 000 клиенти на Търговските обекти на Дъщерните дружества, на



територията на градовете Велико Търново, Габрово, Русе. На този етап клиентите с клиентски карти СВА Клуб в региона, имат възможност да пазаруват и натрупват отстъпки само в Търговските обекти на Дъщерните дружества на ЦБА АМ. В бъдеще се предвижда програмата да се разрасне и отстъпки да могат да се трупат и усвояват и в асоциираните магазини към ТМ ЦБА на територията, на която оперират Дъщерните дружества.

Богатата база данни за лоялните клиенти, съдържаща и исторически данни за покупки на притежатели на Клиентски карти дава възможност за ефективен и ефикасен маркетинг, както и за директен мейлинг към тях и предлагане на специални промоции или запознаване с новости в Програмата. Във връзка с извършваното обработване на лични данни на клиенти и служители на Дъщерните дружества и на Дружеството, е извършена регистрация в Комисия за защита на личните данни съгласно изискванията на Закона за защита на личните данни.

Рекламна брошура СВА

Национална Рекламна Брошура – издава се от Централата на ЦБА България ООД в 250 000 тираж. Разпространява се и важи за всички членове на Търговска мрежа ЦБА.

Регионална Рекламна Брошура – издава се от ЦБА АМ и важи за Регионални центрове Велико Търново и Русе, като се разпространява и е валидна за общо 30 търговски обекта на ТМ ЦБА на територията на градовете В. Търново, Русе, Габрово, Горна Оряховица, Плевен, Долна Митрополия, Троян, Белене, Кубрат и Бяла. Печата се на 8 или 10 страници, размер А4, в тираж 80 000 броя, за период от 14 дни. С цел да се оптимизира ефекта от рекламните брошури, както и тя да бъдат по-достъпна, брошурите се поместват на страниците на регионалния печат. Рекламните брошури се разпространяват и до домовете на потенциалните клиенти. Периодично брошурата се издава и на румънски език, разпространява се на територията на гр. Гюргево и Букурещ, поради повишеният интерес на румънски туристи към търговските обекти на ТМ ЦБА в гр. Русе. В Регионалната брошура се предлагат между 90 и 120 стоки на промоционални цени, като задължително присъствие имат продуктите собствена СВА марка (т.нар. Private label продукти). Опитът на ЦБА АМ, на Дъщерните дружества и на Търговските обекти показва, че продажбите на стоките, предлагани в промоция в брошурите, нарастват между два и четири пъти. Индивидуалният облик на брошурата се определя от кулинарната страница „В помощ на добрата домакиня”, на която се помества рецепта, приготвена с продукти, предлагани във веригата. Във връзка с извършваната рекламна дейност на Дружеството и на Дъщерните дружества не са налагани санкции от компетентните органи (Комисия за защита на потребителите и Комисия за защита на конкуренцията).

Ценови промоции на топ продукти

Регулярни промоции на плодове и зеленчуци “Топ продукт на супер цена” и на стоки от първа необходимост, както и на местни производители. Проучване на Gfk за България показва, че на първо място потребителите ценят наличието на пресни и качествени продукти, поради което Дружеството поставя значителен акцент на този тип продукти при промоциите.

Провеждат се и системни «тихи промоции» т.е. промоции с ценово намаление на крайната продажна цена за сметка на маржина на Търговския обект, които не се обявяват.

Организиране на томболи

Организирането на томболи с предметни награди е много ефективен начин за привличане на вниманието и интереса на клиентите към определен супермаркет и в частност към определена група стоки. При организиране на такива томболи Дружеството и Дъщерните дружества спазват изискванията на българското законодателство и в частност разпоредбите на Закона за защита на конкуренцията относно размера на предоставяните награди.

Дегустации и презентации

Предоставяне на безплатна възможност на производителите и на техните дистрибутори за промотиране на нови продукти към клиентите. Ефектът, който се цели е бързо налагане на продукта на пазара и висок ръст на продажбите.

Активни продажби на принципа „Купи и вземи своя подарък”

Силен стимул за клиентите да закупят определена стока с гарантиран подарък.

Организиране на събития по повод рождени дни на супермаркетите или празници

Анкетни към клиентите

Анкетите дават обратна връзка за удовлетвореността на клиентите от обслужването, качеството, цените, услугите предлагани в магазините, като попълването на анкетният лист е обвързано с участие в томбола.

Реклама в регионалните печатни медии и радиа, външни реклами

Билборд реклама

Използване на подвижни рекламни билбордове

Указателни табели с местоположението на магазините

3.3.Б.2. Управление на информацията

Управлението на информацията е друг ключов елемент от фирмената инфраструктура, попадащ сред водещите четири показателя за оценка и четири показателя за ефективност в търговията на дребно. При нарастваща конкуренция ключови стават способността да бъде извлечена акуратна, актуална и адекватна информация, както и способността тя да бъде обработена и моделирано потребителското поведение и състояние на пазара. Наличието на качествена подобна система изисква добра система за управление на клиентите и високо ниво на ползваните информационни технологии. Чрез управление на информацията значително могат да бъдат увеличени приходите (поръчки на реално търсени артикули според период, местоположение, както и стокова група, тип артикул, разфасовка и производител), намалени разходите (намаляване на необходимите материални запаси) и подобрена ефективност (намаляване на времето за комуникация в системата и с доставчици, подобрена финансова отчетност и планиране).

Политика по отношение управление на информацията

Политиката по отношение на информационната инфраструктура и управлението на информацията се планира, разработва, ръководи и контролира от ЦБА АМ, а се изпълнява и прилага от Дъщерните дружества и Търговските обекти. Въведени са редица хардуерни и софтуерни решения, които позволяват надеждно управление и съхранение на информацията. Основните софтуерни решения са разработени от фирма „СиС Технологии” ООД и дават възможност за актуална, акуратна, надеждна и точна информация, особено необходима в търговията с бързооборотни стоки. Въведеният пакет от специализирани софтуерни продукти са с възможности за електронни връзки, както между отделните модули, така и с външни информационни системи.

Оперативната IT система на Дружеството, на Дъщерните дружества и на Търговските обекти представлява интегрирано, цялостно решение разработено от фирма „СиС Технологии” ООД, обединяващо в себе си няколко модула, основният от които е POS Master Manager – модул управление на търговски обект в реално време. Софтуерното решение представлява система за управление на складово стопанство, функционираща под управлението на операционна среда MS Windows. Системата е подходяща при значително стокovo движение, голям брой складове, широка номенклатура от стоки и необходимост от бърза и надеждна работа в реално време.

Системата позволява управление и на търговски обект. POSMaster ограничава грешките и неточностите, допускани при работата в търговския обект, тъй като всички дейности по заявки, доставки, продажби, изписвания, преоценки, отчитане и следене на стоките наличности са напълно автоматизирани. Системата позволява още и автоматично изготвяне на заявки към доставчиците, генериране на различни справки и анализи за постоянно следене и оптимизиране на стоквата наличност, средната обръщаемост на стоките и т.н.

Благодарение на мощен апарат за анализи, които в графичен и табличен вид проследяват и сравняват всеки един от параметрите на търговския обект – от продажбите на избран артикул до сравнение на клиентопотоците, оборота и печалбата по дни от седмицата и часове от деня, лесно се контролира и оптимизира работата на Търговските обекти.

Системата поддържа и обработката на клиентските карти и базата данни от клиенти с детайлна информация кои точно са най-редовните клиенти, какви стоки пазаруват, колко често и т.н.

Тази информация се обработва в реално време и подпомага вземането на управленски решения, базирани на точни данни и факти. Системата поддържа двупосочен обмен на информация между централен офис и всички обекти, като същевременно е тясно интегрирана със съвременната финансова система, разработка на същата фирма.

Финансовата IT система е разработка на „СиС Технологии”. McMaster е съвременна многофирмена система за двустранно счетоводство, която предлага мощни и лесни за ползване средства за гъвкава организация на счетоводната дейност. Софтуерното решение е тясно интегрирано с основната ритейл система разработка на същата фирма.

Добри практики

Основната IT инфраструктура на ЦБА АСЕТ Мениджмънт се намира в Централния офис на ЦБА АМ

- Между Централен офис на ЦБА АМ и Търговските обекти на Дъщерните дружества е изградена единна “Частна Виртуална Мрежа” (VPN), за предаване на данни, глас и видео. VPN е изграден на базата на оптични линии на БТК. Мрежата е изградена с най-висок клас рутери “CISCO”. Благодарение на тази свързаност е създадена информационна инфраструктура, която осигурява събиране, обработка, съхраняване, експортиране, и представяне на информацията.

- ЦБА Асет Мениджмънт има сключен договор за цялостното поддържане на вътрешната мрежа с S&T България. Изградена е система за мониторинг на активно мрежово оборудване, сървъри, VOIP gateway, телефонни централи, алармиране за отказ на услуга, претоварване на VPN, интернет канал, отпадане на канал, гарантирани скорости. Оборудването може да бъде придобито от ЦБА АМ и Дъщерните дружества след изтичане на срока на договора.

- Оперативната ИТ система представлява интегрирано, цялостно решение разработено от ”СиС Технологии” ООД, обединяващо в себе си няколко Модула, основният от които е POS Master Manager – модул управление на търговски обект в реално време. Софтуерното решение представлява система за управление на складово стопанство, функционираща под управлението на операционна среда MS Windows. POS Master свежда до минимум грешките и неточностите, допускани при работата в търговския обект, тъй като всички дейности по заявки, доставки, продажби, изписвания, преоценки, отчитане и следене на стоките наличности са напълно **автоматизирани**. Дъщерните дружества имат сключени договори за абонаментно обслужване на доставените програмни продукти от СиС Технологии ООД.

Цялата тази информация се обработва в реално време, поддържа се двупосочен обмен на информация между централен офис на ЦБА АМ и всички обекти на Дъщерните дружества, като същевременно е тясно интегрирана с финансовата система.

Планове за развитие на управлението на информацията

Крайната цел на планираното развитие на информационната инфраструктура се дефинира от следните основни компоненти:

- Моделиране и имплементиране на бизнес процесите в информационна система – с ERP⁵ система
- Модернизиране на методите на комуникация между Дружеството, Дъщерните дружества и Търговските обекти, с цел подобряване на качеството и оптимизиране на разходите
- Повишаване ефективността и сигурността при използването на общодостъпни ресурси
- Централизирано управление и наблюдение на инфраструктурата
- Цялостна модернизация на ИТ инфраструктурата с внедряването на future-proof технологии (т.е. технологии, които могат да бъдат развивани и които ще са актуални и в обозримото бъдеще)

Дружеството предвижда към средата на 2008г. да започне въвеждането на ERP система. За целите на Мениджмънта се планира въвеждането и използването на системи от типа Business Intelligence⁶ в края на 2007г. или началото на 2008 г.

⁵ **Enterprise Resource Planning** система за интегриране на цялата информация и процеси на една организация в една унифицирана (еднородна) система

⁶(**Business intelligence (BI)** е термин от мениджмънта, който се отнася до пасивни информационни системи и технологии, които се използват за да събират, осигуряват достъп и анализират информацията относно операциите в едно дружество.

3.3.Б.3. Локации и недвижими имоти

Моделът на развитие на ЦБА АМ е базиран на развитие на централа, управляваща основните бизнес процеси и Дъщерни дружества, покриващи даден регион. Този модел позволява лесно добавяне на нови регионални дъщерни дружества и/или нови търговски обекти. Територията на Северен Централен регион не е обхваната от текущите Дъщерни дружества и съществува значителен потенциал за допълнително териториално развитие.

Моделът на регионален лидер е свързан с постигане на оптимални търговски условия в региона, превъзхождащи нерядко тези на търговските вериги на национално ниво. Според Мениджмънта на Дружеството наличието на подобни условия, както и наличието на добра логистична база, ще позволи добавянето на нови асоциирани магазини.

Към датата на изготвяне на проспекта Дружеството и Дъщерните дружества не притежават недвижими имоти. Търговските обекти, които те управляват, се ползват въз основа на сключени договори за наем.

Избор на локации

ЦБА АМ има разработени стандарти по отношение на избора на локация на търговските обекти на Дъщерните дружества. Местоположението на обекта трябва да отговаря на слогонът на ТМ ЦБА – „Удобните магазини”. Търговските обекти на Дъщерните дружества са разположени в централните градски зони – В.Търново (супермаркет СВА „Пазара”), Русе (супермаркет СВА „Хали”), Габрово (супермаркет СВА „Хали”) или на възлови пешеходни и транспортни артерии в кварталите на големите градове в региона – Габрово (супермаркет СВА „Младост”), Русе (супермаркет СВА „24 часа”), В.Търново (супермаркет СВА „Чолаковци”), както и разположени в междублокови пространства в “сърцето” на жилищни квартали – В.Търново (супермаркет СВА „Стиви”), Русе (супермаркет „Двойно десет”). Местоположението на търговски обект се определя след детайлен анализ на спецификите на самият недвижим имот и неговата локация, както и от редица фактори като: Разположение, Основни пешеходни и транспортни артерии, Близост до клиенти, Близост до спирки на градският транспорт и т.н. Разработена е специална карта за оценка на локацията и потенциала на бъдещия търговски обект.

Наемни отношения

Бизнес моделът на ЦБА АМ и Дъщерните му дружества се основава на концентриране и консолидиране върху търговията на дребно. В тази връзка Дъщерните дружества на ЦБА АМ оперират и управляват търговски обекти, помещенията на които са наети от тях, а не са тяхна собственост. ЦБА АМ и Дъщерните дружества не предвиждат изграждане или притежаване на недвижима собственост. По този начин ЦБА АМ и Дъщерните дружества се съсредоточават в ефективно и ефикасно управление на основната си бизнес линия – Управление на търговски обекти за търговия на дребно, основно с бързооборотни стоки. Това позволява бързо и гъвкаво развитие на мрежа от търговски обекти, заемане на ключови локации и увеличена покупателна способност, както и икономии от мащаба. Политиката по отношение на наемните договори се състои в сключването на дългосрочни такива – минимум десет годишни и с опции за продължаване. Наемните цени са в рамките на 3-7 евро на кв.м. и зависят от спецификите на локацията, даденостите, размера на населеното място и пазарните нива на наеми, големината на самото помещение и т.н.

3.3.Б.4. Откриване на търговски обект

Дружеството е развило успешен модел на закупуване и/или поемане на управлението на съществуващи обекти за търговия на дребно с хранителни и нехранителни стоки. Нарастващата конкуренция в сегмента търговия с хранителни стоки създава значителни затруднения за самостоятелните търговци (виж т. 3.3., б. “б” „Данни за конкурентоспособността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ и основания за приетите твърдения” от настоящия Регистрационен документ) – тяхната относителна неефективност по отношение на централизируемите процеси, все по-нарастващите им разходи по доставка, невъзможност за специализирани обучения на служителите, нуждата да работят с множество дистрибутори, липсата на важни асортиментни линии при по-малките формати, невъзможността да развиват активно отношенията си с клиентите, затруднения при покриване на все по-високите хигиенни норми и изисквания на контролните органи, водят до излизане на редица търговци от търговията на дребно с хранителни стоки. За редица търговци предаването на магазина на управление или продажбата му предлага възможност за многократно по-висока цена при изход от инвестицията, а понякога – представлява единствена възможност за печеливш изход.

ЦБА АМ има опит в поемането на управлението и/или придобиването на подобни търговски обекти. Екипът има опит при оценката на потенциала от включване на обекта в структурата на Дъщерните дружества и съществуващите Търговски обекти, определянето на формата на обекта и необходимата инвестиция, планирането на продажбите и на необходимите ресурси за оперативна дейност, подготовката на откриването, налагането на обекта сред клиентите.

Формат

ЦБА АМ има разработени няколко стандартни формата магазини според размера на търговската зала:

- до 150 кв.м.
- до 450 кв.м.
- до 750 кв.м.
- над 1 500 кв.м.

Типът търговски обект и неговият формат се определя след детайлен анализ на спецификите на самият недвижим имот и неговата локация, както и от редица фактори като: Разположение, Основни пешеходни и транспортни артерии, Близост на клиенти, Близост до спирки на градския транспорт и т.н. Разработена е специална карта за оценка на локацията и потенциала на бъдещият търговски обект. След направеният анализ, съобразно спецификата на недвижимият имот се прави избор на формат магазин. Самите формати са типови и са гъвкави към приспособяването им към съответните дадености на помещението. Независимо от формата на магазина, задължително се прилага разработените политики на ЦБА АМ по отношение на външния вид (екстериор) и вътрешния вид (интериор). Във форматите над 450 кв.м се включват и съпътстващи дейности (привличат се трети страни – партньори) с цел генериране на трафик и извличане на синергии, като например магазини (шандове) за цветя, насипни топли ядки, аптека, химическо чистене, Интернет клуб. Форматът на търговските обекти, които се придобиват от Дъщерните дружества (супермаркет СВА „24 часа” и супермаркет СВА „Стиви”) е даденост. В такъв случай след детайлен анализ се прави цялостно преподреждане на магазина, смяна на екстериора и

интериора, въвеждане на нови асортиментни линии съгласно съответните политики на ЦБА АМ по отношение на съответният формат

Планиране

В ЦБА АМ се извършва детайлно планиране за тригодишен период, съгласно инвестиционната програма на Дружеството и Дъщерните дружества по отношение на финансовите, човешките и материалните ресурси, необходими на Дружеството и Дъщерните дружества

Особено подробно и детайлно е планирането при откриване на нов търговски обект. В Дружеството са разработени специални времеви карти, чрез които предварително са планирани и координирани дейностите по избора на формата, локацията, ремонта и модернизацията на търговското помещение, избора и монтажът на съответното търговско оборудване, първоначалното зареждане и съответното поддръжане на стока, необходимият персонал и неговият подбор и обучение, маркетинговите активности и мероприятия по откриването, и т.н.

Оборудване

ЦБА АМ чрез Дъщерните си дружества прилага политика на предлагане на високо ниво на обслужване на клиентите на Търговските обекти.

От концепцията на Търговския обект зависи какво количество и вид оборудване е необходимо. Особеностите при планирането на конкретен обект се определят от фактори като формат на магазина, асортиментна политика, архитектурни особености на помещението, план на инженерните и комуникационните системи.

Правилното разположение на стелажите и хладилните съоръжения помага за значителното повишаване на излагането на продуктите, а оттам и среднодневната покупко-продажба и микс-маржини.

Дружеството има сключени договори с фирми – лидери на българския пазар, като сериозни и сигурни доставчици на пълна гама от професионално оборудване. Обект на договорните отношения са както предлагането на стоки (оборудване), така и широк набор от услуги, включващи – консултации, проектиране, технологичен дизайн, доставка, монтаж, обучение на персонала и поддръжка по време на гаранционния срок и след него. В изборът на търговско и хладилно оборудване е заложено основно на водещи специализирани мултинационални компании и търговски марки, като водещия италиански производител „ARNEG” (търговско и хладилно оборудване), „KOPELAND” (хладилни агрегати), „CARRIER” (климатични сплит системи), „WINCOR NIXDORF” (специализирани POS системи), „METTLER TOLEDO” (специализирани електронни везни), „FUJITSU SIEMENS” и „HEWLETT PACKARD” (компютърна техника), „PSC FALCON” (безжични ръчни терминали за прием на стока), „SONY Super Had” (системи за видеоконтрол), „VECTOR” (системи за охрана на касов проход).

Сключени са договори за гаранционно обслужване, както и извънгаранционният сервис с дългогодишният партньор на Дъщерните дружества – фирма „ФРИГУС” ООД, благодарение на които се осигурява безпроблемна работа на хладилните и климатични съоръжения. ЦБА АМ няма практика да работи с оборудване „втора употреба”, въпреки че част от останалите участници в сегмента търговия на дребно с хранителни стоки в България я прилагат с цел намаляване на първоначалната инвестиция. Ползвайки само ново оборудване, Дъщерните дружества и Търговските обекти осигуряват безпроблемна работа на основното си търговско оборудване, отговарящо на

последните специализирани технологични нововъведения и осигуряващо оптимално излагане на търговските стоки.

3.3.Б.5. Мърчандайзинг

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД поставя значителен акцент върху мърчандайзинга⁷ – ключов бизнес процес в търговията на дребно. Процесът е изцяло концентриран в ЦБА АМ по отношение на анализ, планиране и контрол, а изпълнението е възложено на управителите на Търговските обекти. Въведени са политики и стандарти по отношение на:

- Създаване на унифицирана визия на Търговските обекти, съгласно изискванията по типове, категории и търговска площ
- Цялостен процес на планиране, навременна заявка и доставка, съобразени с потребностите на Търговския обект
- Подредба на стоката (в това число и по време на акции/промоции), съгласно установена Планаграма⁸ по модули и брой лица, с цел оптимизиране на прихода и печалбата на единица площ
- Управление на покупките
- Грижа за опаковката, етикета, ценовите табелки
- Грижа за указателните табели към и в Търговските обекти
- Следене на ротацията на продуктите (FIFO)
- Провокиране на любопитството на Клиентите
- Грижа за атмосферата в обекта
- Събиране, обобщаване и анализ на информация за потребителското търсене

Процесът се ръководи от Мърчандайзър – негова отговорност е създаването и контролът по спазването на вътрешни правила за мърчандайзинг. Създаден е екип от мърчандайзъри на Дружеството, които се грижат за цялостния процес на мърчандайзинг и управлението на покупките. Екипът е преминал обучения на Артур Адамс⁹ и специализирани вътрешни семинари, а минимум два пъти годишно участва в работни срещи за запознаване със съвременните тенденции в Мърчандайзинга. Успешна практика е сътрудничеството с външни мърчандайзъри – на фирмите партньори. Политиките по мърчандайзинг се формират в сътрудничество с Търговско направление и отдел Маркетинг, което осигурява коректното партньорство с фирми производители и доставчици.

Дружеството и Дъщерните дружества прилагат успешно значителен брой **добри международни практики** в рамките на стратегията за развитие на многоформатни магазини. Въведена е цялостна система за управление на печалбата за единица площ, в основата на която са АВС анализи – базирани на отчетни и на прогнозни данни. В резултат на този процес, за всеки обект се изготвят конкретни Планаграми, актуализирани на определен период, минимум 12 месеца след откриването. За разлика от първоначалните, вторичните анализи са базирани на реална история от продажбите.

⁷ МЪРЧАНДАЙЗИНГ е цялостен процес на планиране, анализ и управление на продажбите

⁸ ПЛАНОГРАМА е конкретен, детайлизиран план за подреждане на стоките в магазина по категории и видове покупки

⁹ Фирмата е сред водещите обучители в областта на управлението на търговски обекти.

Важен елемент от мърчандайзинг практиките в Дружеството и Дъщерните дружества са специализираните кътове в Търговските обекти, които се обновяват периодично и/или се изграждат според актуалния сезон. Типични кътове са: Кулинарни щандове, Винарски кът, сектор с продукти, насочени към Клиенти със специален режим на хранене, Кът за детето и бебето, Сезонни кътове за коледни, великденски, абитуриентски празници, такива за плажни и ученически стоки и т.н.

Има успешна практика по използване на нестандартни решения за създаване на атмосфера в Търговските обекти, като обособяването и аранжирането на сектори, със специфичен, различен от общия стил и вътрешен дизайн. Акцент в комуникацията с клиента е ясното усещане за „удобство” – в тази връзка се прилагат разнообразни практики за бърза и лесна ориентация в обектите, възможност за интеракция с квалифициран персонал и съвременни методи за комуникация.

3.3.Б.6. Търговска политика

Търговската политика на ЦБА АМ е централизирана дейност, основно определяна от Дружеството и изпълнявана от Дъщерните дружества. Основно значение имат търговските Договори разделени на:

- **Национални търговски договори** – договори, сключвани от „ЦБА България” ООД и важащи за цялата Търговска мрежа ЦБА.
- **Регионални търговски договори**, които търговският отдел на ЦБА АМ договаря, а се сключват от Дъщерните дружества
- **Локални търговски договори**, които се сключват от всяко едно от Дъщерните дружества. Виж т. 3.3.Б.8. УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДОВИТЕ ЗАПАСИ

По този начин Дружеството и Дъщерните дружества проявяват гъвкавост в отношенията си с основните доставчици, което им позволява да договарят оптимални условия за доставяните стоки и услуги.

Търговският отдел на ЦБА АМ се ръководи от Търговски директор и включва Баери, разделени на асортиментни направления. Предпочитани партньори са големи производители и вносители (със силните си марки), както и популярните и познати местни (регионални) производители. Дружеството и Дъщерните дружества са насочили своята търговска политика към сключване на директни търговски договори с производители и вносители, елиминирайки доколкото е възможно другите звена по веригата (търговци на едро, прекупвачи и посредници), като по този начин постигат оптимален микс маржин и сравнително ниски крайни продажни цени. Освен за Търговските обекти, Дружеството и Дъщерните дружества договарят и купуват за Асоцираните членове към ТМ ЦБА на територията на Дъщерните дружества, като по този начин увеличава покупателната си способност, а оттам и подобрява търговските си условия.

Артикули

Асортиментната политика е изключително гъвкава, богата и съобразена с локалните специфики и клиентски предпочитания. Разнообразието на асортимента е основна цел, имайки предвид и познавайки детайлно потребителските навици на многобройните ни клиенти. Особено внимание се обръща на „ФРЕШ” артикулите като пресни зеленчуци, прясно месо, прясна риба и т.н. Изградени са специализирани кулинарни щандове за продажба на полу-готови и готови кулинарни продукти. Обособени са специфични щандове за прясно изпечени хлебчета, „Топли точки”, скари

за изпичане на място на редица специални продукти и т.н. В повечето Търговски обекти са оформени и специализирани винарски кътове, с богат асортимент.

В Търговските обекти на Дъщерните дружества се продават и редица продукти с СВА „Собствена Марка” (т.нар. Private label). Произведени от наложени предимно български производители, разположени като качество в средният сегмент, но на ниски цени, продажбите на тези продукти нарастват с постоянни темпове. Самата марка „СВА”, както и регистрираните промишлени дизайни във връзка е опаковъчните листове и етикетите на продуктите с марка “СВА”, са собственост на „ЦБА – България” ООД. Търговските обекти на Дъщерните дружества имат право да използват марката въз основа на принадлежността си към Търговска мрежа ЦБА, по силата на сключен договор.

Ценнообразуване

Ценовата политика на Дъщерните дружества се определя от ЦБА АМ и изпълнявана от Дъщерните дружества. Политиката по отношение на ценообразуването на ЦБА АМ позволява постоянно нарастване на средните миксмаржини на Дъщерните дружества и Търговските обекти, съчетано в повечето случаи с ниски крайни продажни цени. Стоките в Търговските обекти на Дъщерните дружества са разделени на две основни групи – Глобални и Локални. Гъвкавостта по отношение на ценообразуването се постига чрез подържането на две групи цени – Глобални и Локални. Глобалните цени се отнасят за основния асортимент стоки и на този етап са в рамките до 30% от асортимента в отделните Търговски обекти на Дъщерните дружества. Това са предимно национално значими търговски марки. Процесът на ценообразуване на глобалните цени е изцяло централизиран и се администрира в ЦБА АМ. Локалните цени на този етап от развитие съставляват до 70% от асортиментната листа, като представляват предимно бързооборотни фреш артикули – зеленчуци, прясна риба, месо и т.н, както и стоки от местно (локално) значение, предимно на добре познати в отделните региони производители. Всеки месец се издават и две ценови брошури – **национална** (издавана от “ЦБА България” ООД с тираж 250 000), важаща за всички магазини от Търговска мрежа ЦБА, включително и за Търговските обекти на Дъщерните дружества на ЦБА АМ) и **регионална** (издавана от ЦБА АМ, с тираж 80 000, важаща за всички обекти в Търговска мрежа ЦБА в регионите Велико Търново, Габрово и Русе). Ценовите брошури представят нови стоки, както и около 80-100 наложени стоки на ниски цени за период от 14 дни. Освен ценовите брошури се правят и редица ценови промоции (обявени или необявени), които провокират интереса на клиентите и привличат нови такива.

3.3.Б.7. Управление на логистиката

Развитието на логистична платформа е от ключово значение за веригите супермаркети (Виж т. 3.3., б. ”б” „Данни за конкурентоспособността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ и основания за приетите твърдения” от настоящия Регистрационен документ). Наличието на „една точка на разтоварване” в търговската мрежа, дава предимство при договарянето с доставчиците и е гаранция за оптимизирането на логистичните разходи. Позволява сключването на директни договори с производители и вносители, като избягва посредниците по веригата. През логистичната платформа се обслужват, както собствените магазини на дъщерните дружества, така и асоциираните. По този начин се увеличава покупателната способност и икономииите от мащаба.

На 20.11.2006 г. е сключен договор между Дъщерното дружество на ЦБА АМ – „ЦБА Русе“ ООД и „Булавто Русе“ ООД за наемане на складово помещение от 1 132 кв.м. Направена е инвестиция в ремонт, обзавеждане (складови стелажи, хладилни камери, компютърна техника) и са закупени транспортни средства, включително мотокар и транпалетни колички, с цел организиране на ефективна логистична дейност. Логистичният склад обслужва освен Търговските обекти на Дъщерното дружество, така също и асоцираните членове на Търговска мрежа ЦБА в региона¹⁰.

Чрез сключване на търговски договори, при които се дава възможност на доставчиците на стоки да доставят до склад, се постигат по-добри търговски условия, оптимизират се логистичните разходи, което пряко се отразява на доставните цени а оттам и на нарастването на микс маржина. Дружеството планира разширяването на логистичната база да става успоредно с разширяването на търговската мрежа на Дъщерните дружества.

Предвижда се складът гр. Русе да бъде развит, за да може да бъде една от точките за международно разтоварване по договорите на ЦБА Интернешънъл.

До края на 2007 г., съгласно инвестиционната програма се предвижда ЦБА АМ и нейните Дъщерни дружества да разшири бизнеса като наеме съществуваща логистична база в гр. В. Търново с цел оптимизиране на собствените логистични разходи. През логистичната платформа ще се обслужват, както Търговските обекти на Дъщерните дружества, така и Асоцираните търговски обекти.

Въведени са редица ефективни и ефикасни добри практики по отношение на организация и управление на логистиката, като електронен обмен на документи между Търговските обекти и логистичният център, доставки „точно на време“, автоматизирано генериране на заявки и т.н. Благодарение на тях се постига висока степен на ефективност и редица икономии от мащаба предимно по отношение на търговските условия и съвместните маркетингови активности с доставчици на стоки.

3.3.Б.8. Управление на складовите запаси

Организация на дейността

Политиката по управление на складовите запаси се определя и контролира от търговското направление на ЦБА АМ и се изпълнява от Дъщерните дружества и Търговските обекти. Разработени са показатели, които се анализират, управляват и контролират както на ниво Търговски обект, така и общо за всички Търговски обекти и за логистичния център. Въведени са стандарти по асортиментни линии и при отклонения от тях се взимат бързи и адекватни решения по отношение на заявяваните количества и асортимент, както по видове стоки, така и в дълбочина.

От особено значение за ефективното управление на складовите запаси е съществуването на логистичен център. От 01.12.2006 г. функционира Логистичен склад към Дъщерното дружество на ЦБА АМ – „ЦБА Русе“ ЕООД с общо складово пространство от 1062 кв.м. За постигане на по-добри условия на доставка, се предоставя удобството от разтоварването на 1 точка на над 70 фирми или 1/4 от доставчиците по Национални и Регионални договори, като доставяните артикули са над 3 000. С цел оптимизиране на разходите по обслужване и повишаване ефективността на работа, товаро-разтоварната дейност е организирана на външни рампи и на

¹⁰ Договорът е сключен за срок до 27.12.2007г., след който срок ако ЦБА Русе продължи да го ползва, се превръща в договор за наем сключен за неопределен срок, който съгласно Закона за задълженията и договорите може да бъде прекратен по всяко време с едномоечено предизветие от всяка от страните.

вътрешна рампа, което позволява едновременното приемане и експедиране на стока. Кратността на доставките от и към склада е основна част от работния процес. Същата е съобразена с оптималното наличие на стока и срока ѝ на годност, като целта е да се скъси времето за достигане на стоките до крайния клиент от датата на произвеждането им. Един от факторите за добрите оперативни резултати на Дружеството и на Дъщерните дружества е високата ефективност и рентабилност на работа, постигнати чрез правилно определяне и оптимално управление на кратността на доставките.

Логистичният център обслужва основно Търговските обекти в регион Русе, а обслужва търговските обекти на ТМ ЦБА в градовете Велико Търново, Плевен, Габрово, Горна Оряховица със стоки от национално значими доставчици със стратегически договори като например „Фикосота синтез”. Доставките до обектите се извършват с обикновен и специализиран транспорт за стоки със специален режим на съхранение с различна товароносимост, позволяващ гъвкавост, рентабилност и бързина на доставката. Търсеният тренд е за обслужване на Търговските обекти на Дъщерните дружества, както и на Асоциираните членове на ТМ ЦБА в област Русе, Велико Търново, Плевен и Габрово със стоки на повече стратегически важни национални доставчици с цел намаляване на логистичните разходи, подобряване на търговските условия и ефект от мащаба.

Добри практики

Въведени са редица добри практики по отношение на управлението на складовите наличности, като събиране и обработване на информация за същите в реално време, както на ниво Търговски обект, така и за всички Търговски обекти на Дъщерните дружества. Електронният обмен на данни между Търговските обекти и логистичният център, спомага за правилното съставяне на заявките по няколко различни методи (исторически, аналитичен, хронологичен и т.н.) съобразно продажбите на Търговските обекти. Логистичният център в Русе работи по комбинативна схема между склад и депо, което допринася за обслужване на голям брой фирми, широка гама продукти и висок коефициент на обръщаемост на стоките

3.3.Б.9. Управление на човешките ресурси

Екипът на ЦБА АМ е изграден от млади амбициозни, но в същото време натрупали опит и придобили специфични професионални умения служители. Средната възраст на мениджърският екип е 30 години.

Вътрешнофирмената култура и комплексните политики по отношение на управление на човешките ресурси и задържане и развитие на мениджмънта, са допринесли за развитието на ефективно функциониращ управленски екип. Членовете на управителният съвет са разделени на седем направления, като едновременно са и ръководители на съответните основни отдели във дружеството: Търговски, Финансов, Маркетингов, Мърчендайзингов, Човешки Ресурси и ИТ отдел.

В ЦБА АМ и Дъщерните дружества има детайлно разработени вътрешнофирмени структури, длъжностни характеристики, правилници, правила и процедури, с които са запознати всички служители.

Освен стандартните схеми на възнаграждения и придобивки, са разработени и редица програми по отношение на ръководния персонал, в това число и бонусни схеми и премии. Преди реализиране на планираното Публично предлагане, основните акционери в Дружеството са взели решение и реализират продажба на 1% от капитала

на Дружеството (или 163 000 акции), разпределени по специален ред (съобразно комплексни критерии за участие в развитието на Дружеството и Дъщерните дружества) на ключови служители на ЦБА АМ и неговите Дъщерни дружества. По този начин основните акционери реализират визията си за мотивиране на ключови служители и с най-високата форма на участие, а именно предоставяйки им възможност да участват в собствеността на Дружеството.

Дружеството отчита, че в условията на конкурентна надпревара ефективното управление на човешките ресурси е определящ фактор за икономически просперитет. Основните акционери и Мениджмънтът на Дружеството високо ценят служителите на Дружеството и гледа на тях като на най-важният ресурс, с който разполага. Поради тези причини в „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД е изградена стройна, добре организирана и комплексна фирмена политика за управление на персонала, която обхваща:

- планиране и подбор на ресурси
- назначаване и администриране на кадрите
- обучение и развитие
- подsigуряване на безопасни и благоприятни условия на труд
- формиране на благоприятен социален климат
- комплексно мотивиране на трудова активност
- система за определяне на трудовите възнаграждения
- управление на конфликтите

Политиката за управлението на персонала е централизирана дейност, която се разработва, реализира и контролира от отдел Човешки ресурси на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД, а се прилага съвместно с ръководните екипи на Дъщерните дружества „ЦБА-В.Търново“ ЕООД, „ЦБА-Габрово“ ЕООД, и „ЦБА-Русе“ ЕООД.

Основните процеси при набиране и назначаване на персонал за нов обект включват анализ, изготвяне на Детайлен план за действие с три етапа – преди, непосредствено преди и след откриване на обекта.

Планиране и подбор на човешки ресурси

Детайлно е разработена политика по планирането на персонала от отдел Човешки ресурси на ЦБА АМ. Прилагането на политиката и самият подбор се осъществява от Дъщерните дружества „ЦБА-В.Търново“ ЕООД, „ЦБА-Габрово“ ЕООД, и „ЦБА-Русе“ ЕООД.

Бизнесът на търговия на дребно се характеризира със сравнително голямо текучество на кадри от ниските нива (Касиер, Продавач-консултант). Въпреки общата тенденция на текучество в индустрията, коефициентът на текучество в Търговските обекти на Дъщерните дружества е сравнително нисък. Процесът по планиране и подбора на персонал включва определяне на работните места, длъжностите, за които ще се търсят подходящи кандидати със съответната квалификация, каналите и рекламата по набирането им, организирането и провеждането на интервюта. За обезпечаване с качествен персонал и основно при откриването на нов търговски обект, където за кратък период от време трябва да се подберат сравнително голям брой нови служители, успешно е разработена програма: „Стани част от екипа на ЦБА“. Разпространяват се различни рекламни флаери и плакати, периодично се пускат обяви в медиите за свободни работни места, партнира се с специализирани фирми за подбор на персонал, като се цели да се формира интерес към свободните работни места, възможностите за развитие и компанията като цяло.

Обучение и развитие

ЦБА АМ и нейните Дъщерни дружества имат разработена Програма за обучение. Всеки новопостъпил служител преминава през първоначален тридневен курс на обучение, чиято основна задача е да го запознае и ориентира в новата среда, организацията, правилата и процедурите както и с най-важните стандартизирани процеси с цел по-лесно и бързо приобщаване към фирмената култура.

ЦБА АМ и нейните Дъщерни дружества предоставя възможност на своите служители да усъвършенстват своите способности и качества, да повишат квалификацията си. Фирмената Програма „ЦБА – ТРАМПЛИН“ включва редица вътрешнофирмени обучения и семинари, които се провеждат периодично с цел изграждането на ефективни управленски екипи по места. Така Дружеството насърчава служители, които проявяват управленски умения и имат амбицията да израснат в йерархията, преминавайки през следните семинарни обучения:

- „Мърчандайзинг и управление на търговски площи“
- „Изграждане и управление на търговски екипи“
- „Принципи и умения за успешни продажби“
- „Управление на промяна, конфликти и кризи“
- „Управление на клиентите CRM“

Служителите имат възможност да се включат в специализирани обучения за да придобият нови знания и умения, необходими за изпълняваната длъжност.

3.3.Б.10. Корпоративно управление

Следването на общоприетите принципи на доброто корпоративно управление е сред основните приоритети при работата на Мениджмънта на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД и нейните Дъщерни дружества. В този смисъл налагането на високи стандарти в управлението е заложено приоритетно в дейността на Дружеството.

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД има ясно дефинирана Мисия, която е фундамента на прилаганата от Дружеството фирмена политика на управление. Дефинирането на конкретни, ясни и реализируеми цели в оперативен и стратегически план е в основата на успеха на Дружеството.

Защита правата на акционерите

Основните права на акционерите са заложени в Устава на Дружеството, който е съобразен със законовите изисквания в това отношение.

Прилаганата от Дружеството политика по отношение на акционерите е свързана с:

- Ясно дефиниране и съобразяване със Закона и най-добрите практики на правата на акционерите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД“.
- Защита правата на акционерите и основните функции на собственост
- Обезпечаване на равнопоставено третиране на всички акционери, без значение на притежаваните от тях акции.
- Осигуряване на своевременно и точно разкриване на информация по всички въпроси, свързани с Дружеството, включително и финансовото положение, резултатите от дейността, собствеността и управлението на Дружеството.
- Предоставяне на възможност за активно участие на акционерите при стратегическото управление на Дружеството, контрола върху дейността на

управителните органи и отчетността на тези органи пред Дружеството и акционерите.

Търсенето на баланс при разпределението на правата и задълженията между акционерите и Мениджмънта е в основата на решението на основните собственици на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД преди предприемане на процедурата по придобиване на публичен статут на Дружеството да предприемат мерки по промяна на системата на управление на Дружеството.

Разбиране на основните акционери е, че двустепенната система на управление ще позволи по-добър контрол върху Мениджмънта и включването на повече експерти с дългогодишен опит в управлението. Търсените резултати са постигането на по-висока оперативност по отношение на текущото управление на Дъщерните дружества, повишаване на ефективността на работа, по-голяма откритост и прозрачност на работа.

Взаимоотношения със заинтересованите лица

В настоящия момент и в бъдещия си живот като публично Дружество „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД възнамерява да развива и налага политика на откритост, прозрачност и насърчаване взаимоотношенията на доверие с всички заинтересовани лица за увеличаване на благосъстоянието и осигуряване на устойчиво развитие на Дружеството.

Основните акционери и управителните органи на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД ясно осъзнават, че откритите и честни взаимоотношения с всички заинтересовани лица, свързани с дейността на Дружеството, е необходимо условие за постигането на успех и налагането на Дъщерните дружества и техните Търговски обекти като регионални лидери.

Особено внимание „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества обръщат на взаимоотношения със своите доставчици, като се стремят да прилагат политика на дългосрочни взаимоотношения. Последното се разглежда от Мениджмънта като ключов елемент за развитието и на двете страни и предпоставка за повишаване на качеството на предлаганите услуги и продукти на клиентите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества.

От съществено значение за дейността на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества е и поддържането на взаимоотношения на доверие и откритост и с основните банкови институции, с които работи. Доказаната полза от това сътрудничество е друг фундамент на успеха на Дружеството и на Дъщерните дружества.

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества се стремят винаги да поставят на първо място своите клиенти. Най-ценното, което е постигнато е създаването на здрава връзка със своите клиенти. „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е заложил като основен приоритет постоянното повишаване на изисквания и критерии по отношение качеството на обслужване на клиентите. Спечелването на лоялността на клиентите на магазините управлявани от дъщерните дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е от първостепенно значение за развитието на Дружеството.

Разработената детайлна политика по отношение на Управлението на клиентите и прилаганите добри практики, както международни, взаимствани от успеха и развитието на търговската мрежа на ЦБА в Европа, така и местни – разработени в ежедневните срещи с клиентите.

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД вярва, че успехът се гарантира от създадената организация, но се постига от хората. Персоналът, служителите и ръководния екип на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества са

обединени от една идея, мотивирани от общи цели, работещи заедно, отдадени и сигурни в успеха. „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните му дружества отделят значително време за подбирането, обучението и мотивирането на своя персонал. Мажоритарните собственици на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД осъзнават, че собствеността променя начина на мислене. Във връзка с това е и разработената стратегия за стимулирането на ключовите служители чрез превръщането им в акционери на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

Разкриване на информация

Прозрачността на работа и управление на Дружеството и на Дъщерните дружества е било и ще остане основна философия при работата на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД. Дружеството възнамерява и в бъдещия си живот като публично дружество да следва основния принцип за разкриване на информация и прозрачност с цел да осигури своевременно и точно разкриване на информация по всички въпроси, свързани с Дружеството и Дъщерните дружества, включително и финансовото положение, резултатите от дейността, собствеността и управлението.

В тази насока като приоритет е заложено разработването на детайлна интернет-страница на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, която да осигури още едно средство за комуникация между акционерите и Мениджмънта на Дружеството.

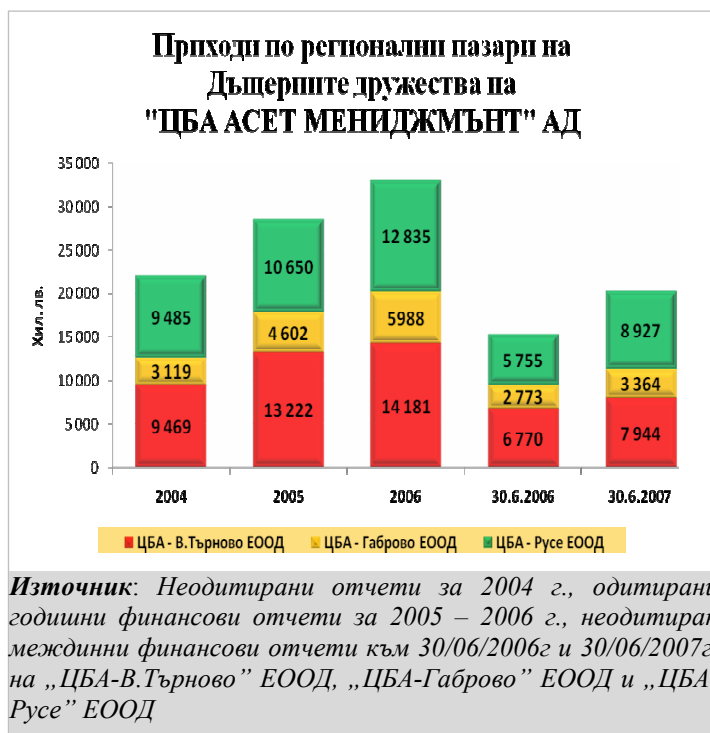
3.3.Б.11. Други политики

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните му дружества като Работодател осигуряват **мерки за безопасни и благоприятни условия на труд** на своите служители. Периодично се правят необходимите контролни измервания на факторите на работната среда. Извършват се необходимите ремонти и преустройства за поддържане на комфортни условия на труд. Договорено е абонаментно обслужване от Служба по трудова медицина, която съгласно нормативните разпоредби извършва оценка на риска за здравето и безопасността на работещите, анализ на заболяемостта на служителите с временна нетрудоспособност, изготвя медицински досиета на персонала, подsigурява профилактиката.

Политиката на фирмата по **формиране на благоприятен социален климат** обхваща определянето на вътрешно-фирмени схеми за различни материални и нематериални социални придобивки.

Назначаването и администриране на кадрите включва уреждането на трудовите правоотношения на фирмата и служителите. Този процес изцяло е централизиран и се управлява от отдел Човешки ресурси на ЦБА АМ.

б) основни пазари на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД и Дъщерните дружества, включително приходи по категории дейности и регионални пазари за всяка от последните 3 финансови години



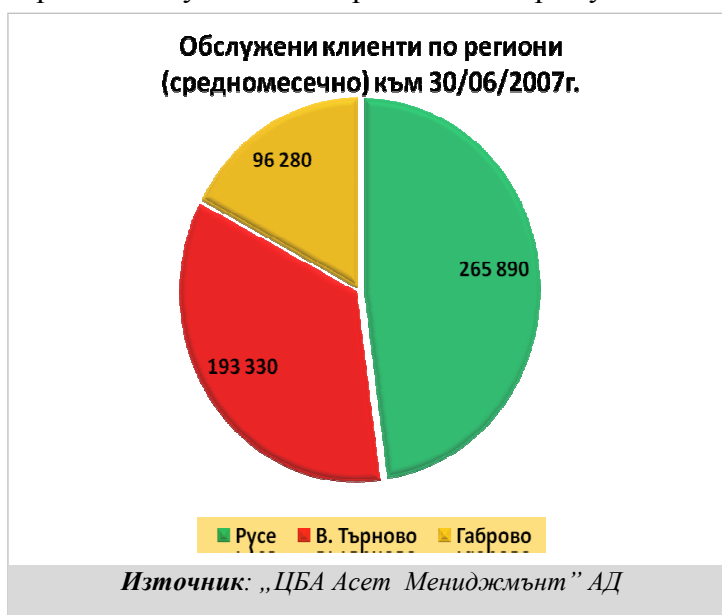
кумулятивните приходи на трите Дъщерни дружества.

По-различна е картината от началото на 2007 г., когато се наблюдава тенденция на излизане на лидерска позиция по отношение на реализираните приходи на ЦБА Русе ЕООД. Последното се дължи на нарастналият поток от румънски туристи и граждани след влизането на двете страни (Румъния и България) в Европейския съюз и облекченото преминаване на Дунав мост – без екотакса и само с лична карта. Съществена разлика в цените (до 50% по-ниски в България) е причината много от жителите от близките до границата градове в Румъния да предпочитат през уикендите да пазаруват в Русе.

Към края на първото шестмесечие първенство по отношение реализирани приходи от Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД държи ЦБА - Русе ЕООД с реализирани 44.12% от кумулативните приходи на трите Дъщерни дружества. Последното се вижда и от графиката на обслужените клиенти по региони, където средномесечният брой на обслужените клиенти в Русе е 265 890 души, което е с 37.53% повече от обслужваните месечно

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД притежава Дъщерни дружества в гр. Велико Търново, гр.Русе и гр.Габрово. Основната сфера на дейност на Дъщерните дружества е продажбата на дребно на хранителни и нехранителни стоки чрез верига магазини, принадлежащи към Търговска мрежа ЦБА.

От графиката е видно разпределението на приходите от дейността на Дъщерните дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД. Основен дял от приходите и за трите години реализира „ЦБА – Велико Търново“ ЕООД, като за 2006 г. те са в размер на 14 181 хил. лв., което представлява 42.97% от



клиенти в магазините във Велико Търново и 176.16% повече от обслужваните клиенти в Габрово.

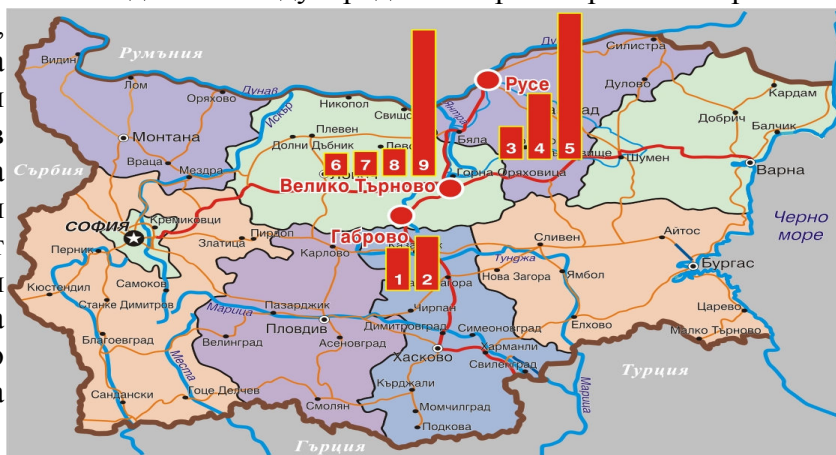
в) данни за конкурентоспособността на “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и основания за приетите твърдения

В convenience store сегмента (супермаркети в близост до клиента за ежедневни покупки, но и за седмични покупки), където „ЦБА-Асет Мениджмънт” АД и нейните дъщерни дружества „ЦБА-В.Търново” ЕООД, „ЦБА-Габрово” ЕООД и „ЦБА-Русе” ЕООД са най-силни основните силно конкурентноспособни вериги на национално ниво са Фантастико, Фамилия, ТМаркет, Бурлекс. В регионите където се развиват Търговски обекти на Дъщерните дружества тези вериги нямат присъствие.

За по-голяма наситеност на пазара също допринасят вериги с по-малък брой търговски обекти, които обаче са силно развити на регионално ниво. Наситеността се допълва, като се споменат множеството единични магазини непосредствено до/в жилищните сгради на потенциалните потребители. Едно от основните предимства на този вид търговски обекти са изградените трайни връзки на персонално ниво с клиента. Като голям техен недостатък се отчита бедния асортимент, невъзможността им сега, а и за в бъдеще да покриват основни хигиенни изисквания, високите цени (в резултат на ниска покупателна способност), липсата на професионална реклама и маркетинг и др.

В сегмента supermarkets, основни конкуренти на ЦБА АМ са международните вериги супермаркети, както и Пикадили. Международните вериги прилагат агресивна политика на експанзия, основаваща се на стратегическите им планове за навлизане в България и региона на Източна Европа. Тези вериги са притежават значителна финансова и покупателна мощ и са носители на множество добри практики в областта на търговия на дребно.

ЦБА АМ има ясна визия и стратегия за развитието си, която е позволила на Дружеството и на Дъщерните дружества



1. Габрово Младост	3. Русе Двойно 10	6. В. Търново Ловико
2. Габрово Хали	4. Русе 24 часа	7. В. Търново Чолаковци
	5. Русе Хали	8. В. Търново Стиви
		9. В. Търново Пазара

да придобият лидерска позиция. Дружеството и Дъщерните дружества прилагат гъвкав модел на развитие (по отношение на формат на търговските обекти, като и по отношение на метод на придобиване на обектите) и има изградени отношения с клиентите от региона, в който работи (с което постига активно управление на клиентите).

Повече информация по отношение на конкурентоспособността на Дружеството, визията за развитие на индустрията и на сегмента, е представена в секция КОНКУРЕНЦИЯ от настоящия Регистрационен документ, а повече за стратегията на Дружеството – в т. 4.4., б „б” „Планове от съществено значение и стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД” от настоящия Регистрационен документ.

Имайки предвид широката разновидност на Търговските обекти на Дъщерните дружества, се стига до извода, че те нямат конкретен ясно обособен конкурент. Това налага извода че „ЦБА-Асет Мениджмънт” АД и нейните Дъщерни дружества ”ЦБА-В.Търново,, ЕООД, ”ЦБА-Габрово,, ЕООД и ”ЦБА-Русе,, ЕООД с техните търговски обекти съумяват успешно да избягват силните страни на конкуренцията, заемайки ключови локации в кварталите на градовете в които оперира, успешно осъществявайки основната си цел – да се превърне в «Удобните Магазини» и силен регионален лидер.

„ЦБА-Габрово” ЕООД – Извършва търговска дейност на територията на Габрово област. По-значим конкурент в гр. Габрово е супермаркет „БИЛЛА”.

„ЦБА-Русе” ЕООД – Извършва търговска дейност на територията на Русенска област. По значими конкуренти са „Метро”-1 хипермаркет (Кеш&Кери), Кауфланд – 2 хипермаркета (софт дискаунт), „БИЛЛА”- 1 супермаркет, както и няколко местни вериги, които са и потенциални партньори – „АлМарт” – 5 търговски обекти, ”Пацони” – 2 търговски обекта.

„ЦБА-В.Търново” ЕООД - Извършва търговска дейност на територията на В.Търновска област. По значими конкуренти са „Пикадили” – 1обект., Супермаркети „В+” – 3 магазина.

Конкуренцията извън посочените за трите региона вериги е предимно от малки (до 100 кв.м.) магазини, които не са на самообслужване и са с беден асортимент и сравнително високи цени.

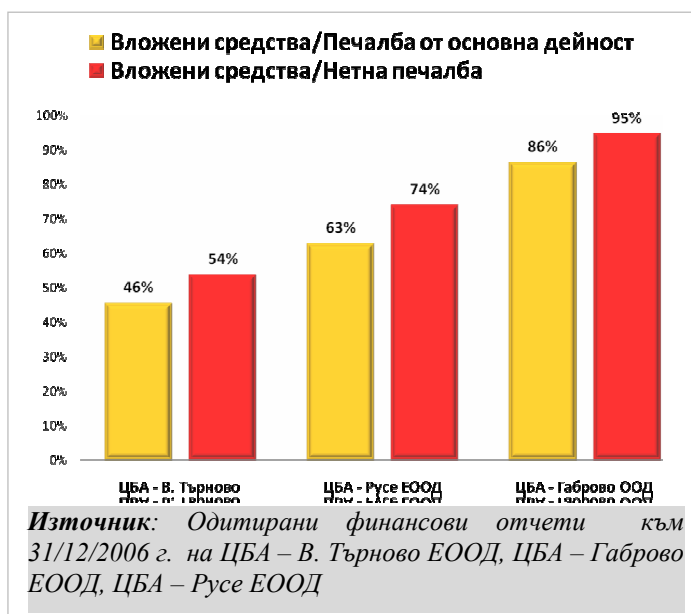
СИЛНИ СТРАНИ НА ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД И ДЪЩЕРНИТЕ ДРУЖЕСТВА

Бързоразвиващ се регионален лидер

ЦБА АМ е лидер в Северен Централен регион на България чрез своите 9 търговски обекта на Дъщерните дружества във Велико Търново, Русе, Габрово и 1 логистичен склад в гр.Русе. Дружеството, чрез Дъщерните дружества, е най-големия търговец на дребно на хранителни продукти в региона. Постигнатият ръст на оборота възлиза на 16% за 2006 г. спрямо 2005 г. и на 20% за първото полугодие на 2007 г. спрямо същия период на 2006 г.

Печелившо предприятие с висока норма на възвращаемост на собствените средства

Общата стойност на инвестираните собствени средства в развитието в ЦБА АМ е 200 хил. лв към 30 юни 2007 г., а в Дъщерните дружества възлиза на 884 хил. лв.. към 30 юни 2007 г. Постиганата нетна печалба е равна на 520 хил. лв. за 2006 г., което е ръст от 37.2% спрямо 2005 г. Постигната рентабилност на собствения капитал на Дъщерните дружества е 58,6% за 2006 г. Въпреки, че показателят вероятно ще намалява в дългосрочен план,



той е индикация за добра инвестиционна политика на Дружеството и оперативна ефективност на управлението му. Всяко едно от Дъщерните дружества, както и всеки един от Търговските обекти е печеливша бизнес единица, които поддържат стабилен ръст на капитала. Тези резултати се основават на лидерската позиция в региона, гъвкавия формат на развитие, както и на гъвкавото търговско и банково финансиране.

Успешна и гъвкава визия за развитие

Дружеството успешно прилага гъвкава визия за развитие. Във връзка със стратегията за регионално лидерство ЦБА АМ развива Търговски обекти в различни формати както по видове (денонощни магазини, магазини за ежедневни покупки – т.нар. convenience stores, и супермаркети), така и по размери – от 180 кв.м обща площ до 2 200 кв.м. като средната разгърната застроена площ на обект е около 1 000 кв.м. Подобна гъвкава стратегия се прилага и по отношение на модела за развитие на Търговските обекти – създаване на нови магазини и придобиване на действащи обекти. Дружеството възнамерява да развие в бъдеще бизнес линиите управление на действащи обекти, собственост на трети страни, както и доставки към независими магазини.

Магазините са на ключови локации в населените места, както в централните части (идеален център – супермаркет СВА Габрово, обект „Хали”, супермаркет СВА В.Търново, обект „Пазара”, супермаркет СВА Русе, обект „Хали”), така и в гъстонаселените жилищни квартали (супермаркет СВА Габрово, обект „Младост”, супермаркет СВА В.Търново, обект „Стиви”, обект „Чолаковци”, супермаркет СВА Русе, обект „24 часа”, обект „Двойно десет”). Повечето от сключените договори са дългосрочни договори за наем – за срок от 10 години, а някои от тях имат и опция за продължаване на действието им за нов дългосрочен период. Ръстът на Дружеството като брой обекти и обем продажби значително надвишава средните стойности за пазара в България (6.5% ръст на търговските площи над 100 квадратни метра в рамките на 9 месеца до месец март 2007 г. по проучване на AC Nielsen).

Прилаганата визия позволява налагане на марката, активно управление на клиентите, постоянно увеличаване на обемите на продажби, задържане на оптимални норми на печалба и намаляване ефекта от навлизане на конкуренти в определени сегменти.

Стабилна организация

Организацията на бизнеса на Групата е доказала ефективността си и способността да поддържа високи темпове на ръст на дейността. Постигат се темпове на ръст на оборота над 18% средногодишно за последните три години и увеличение на общата площ на обектите на Дъщерните дружества от 3 460 квадратни метра през 2003 г. на 10 140 квадратни метра в края на 2006 г.

Значителните и стабилни ежедневни парични приходи, осигурени от голямата клиентска база, преференциалните условия на закупуване на стоки от доставчиците, в резултат на голямата покупателна способност на ТМ ЦБА, умелото управление на складовите запаси допринасят за доброто финансово състояние на ЦБА АМ и Дъщерните дружества.

Квалифициран и мотивиран персонал

Политиките на ЦБА АМ в областта на човешките ресурси нареждат Дружеството сред предпочитаните работодатели в региона. Дружеството има ясна, многообхватна, добре възприета от служителите политика по отношение на мотивацията и кариерното развитие.

Ръководният екип на Дружеството е изцяло изграден от дългогодишни служители в структура на компанията. Текущото в екипа на ЦБА АМ и ръководния екип на Дъщерните дружества е сведен до минимум.

ЦБА АМ и Дъщерните дружества имат изградени ясни политики по отношение мотивацията на ключови служители. В тази връзка основните трима акционери продадоха на ключови служители в Дружеството акции – 163 000 броя в Дружеството преди настоящото Публично предлагане.

Голям брой лоялни клиенти

Основно предимство на Дружеството е налагането му сред клиентите като предпочитан търговец на дребно за хранителни стоки. Наличието на множество формати на Търговските обекти (инцидентни, ежедневни и седмични покупки), както и доброто покритие на територията на избраните градове, създават предпоставки за активно управление на клиентите.

Дружеството има 3 094 809 бр. клиенти през първо шестмесечие на 2007 г. В програмата за лоялни клиенти „СВА Клуб“, която дава възможност за пазаруване с отстъпки в Търговските обекти, участват над 70 000, които активно участват в програмата за лоялни клиенти. Над 50% от общите продажби се осъществява чрез клиентските карти.

Търговските обекти на Дъщерните дружества, както и марката СВА, която Дъщерните дружества използват на базата на сключен договор с притежателя на марката – „ЦБА – България“ ООД, са наложени сред клиентите в региона на дейност като верига супермаркети, гарантиращи качество, удобство, богат асортимент и изгодни цени.

Ключови показатели, съпоставим с тези на международните компании в сектора

ЦБА АМ реализира много добри резултати по отношение на наложени в индустрията за търговия на дребно показатели. Дружеството и Дъщерните дружества са постигнали стойности по отношение на норма на нетна печалба, приход от квадратен метър търговска площ, съпоставими с тези на водещи компании в сектора.

Успешно прилагане на добри международни практики в областта на търговията на дребно

Дружеството успешно прилага добри международни практики в областта на търговията на дребно. Сред успешно работещите системи са тези за управление на клиентите чрез карти за лоялни клиенти „ЦБА Клуб“, специализирани брошури, преминаване към доставки към логистични складове на Дружеството, продажба на стоки собствена марка (private label), централизация на дейностите по ценообразуване, маркетинг, мърчандайзинг, договаряне с доставчици.

Ясна визия и стратегия за развитие

ЦБА АМ има ясна визия за развитие, основана на регионална лидерска позиция и на познаване на пазара и на клиентите. Текущото състояние на пазара на търговия на дребно с хранителни стоки значително изостава от европейските показатели като степен на обхващане (консолидиране) от организирани вериги и обороти по сегменти. Запазването на текущия модел за развитие на лидерската позиция, развитие на допълнителни формати магазини в основните градове в региона, навлизане в нови региони, добавяне на нови магазини и бизнес линии ще увеличи стабилността, покупателната способност и възможностите за растеж на Дружеството.

ЦБА АМ има ясни планове за развитие на фирмената инфраструктура, която да поддържа и да е база за последващ растеж.

Участие в ТМ ЦБА

Мажоритарните акционери в ЦБА АМ са сред учредителите и създателите на „ЦБА – България” ООД (по отношение на ЦБА България, ТМ ЦБА и ЦБА Интернешънъл виж частта за ЦБА, т. 3.4. „Организационна структура” на настоящия Регистрационен документ). Преди Общото събрание на съдружниците на „ЦБА – България” ООД, проведено на 04.08.2007 г., когато е взето решение всички притежавани от тримата мажоритарни акционери в Дружеството дялове в „ЦБА – България” ООД да бъдат прехвърлени на Дъщерните дружества, Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Ивайло Петров Маринов притежават по 4,4% или общо 13,2% от капитала на „ЦБА – България” ООД.

„ЦБА – България” ООД е търговско дружество, обединяващо независими вериги хранителни супермаркети и опериращо под формата на Търговска мрежа, и е третият по големина търговец на дребно на хранителни стоки в България. „ЦБА - България” ООД притежава правата върху търговската марка „СВА” и я предоставя за ползване на Регионалните Центрове и съответните членове на Търговска мрежа ЦБА, като основна или втора марка (в кобренд с марката на независимият търговец, член на търговска мрежа). „ЦБА – България” ООД е част от международното обединение под марката „СВА” на търговци на дребно на хранителни стоки.

Участието в Търговска мрежа ЦБА и в ЦБА Интернешънъл дава достъп до подобрени търговски условия чрез съвместно догаваряне и обмяна на добри практики.

Информацията по т. 3.3, букви "а" и "б" не е повлияна от извънредни фактори.

г) описание на основните сезонни дейности

Дейността на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и нейните Дъщерни дружества няма ясно изразен сезонен характер. Търсенето на хранителните и нехранителните стоки предлагани от супермаркетите на ЦБА е целогодишно. Увеличено търсене на стоки се наблюдава в края на седмицата и през сезонните празници като Великден, Гергьовден, Коледа, Нова година и т.н. В зависимост от празниците и периодите на промоция варира асортиментната структура на предлаганите продукти. Асортиментната политика е изключително гъвкава, богата и съобразена с локалните специфики и клиентски предпочитания.

Като елемент на сезонност може да се отбележи, че приходите от продажби в областта на търговията на дребно с хранителни стоки са разпределени по принцип в следното съотношение за първо спрямо второ полугодие – 45/55. Моделът на приходи от продажби на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и неговите Дъщерни дружества следва посочения модел на съотношение на първо спрямо второ шестмесечие.

д) описание на суровините и материалите от съществено значение за дейността, тяхната наличност и дали цената им е променлива

Дейността на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и неговите Дъщерни дружества не се влияе пряко и не е зависима от наличието на суровини и материали Дружеството няма собствена производствена дейност.

Влияние оказват инфлационните процеси поради факта че стоките продавани в търговските обекти са съществено перо в потребителската кошница на всяко домакинство т.е. при по-висока инфлация приходите нарастват с по-бързи темпове.

От съществено значение за развитието на Дружеството и на Дъщерните дружества е сключването на договори и поддържането на добри отношения с доставчиците на продуктите, предлагани в търговските обекти на Дъщерните дружества. Необходимо е постоянното обновяване на асортимента в търговските обекти от веригата и предлагането на най-доброто съотношение цена/качество в зависимост от спецификата на региона.

Несъществено влияние на този етап от развитието върху дейността на ЦБА АМ и Дъщерните дружества оказва и цената на горивата и транспортните разходи, които се отразяват върху себестойността на продуктите.

е) описание на маркетинговите канали и на специалните методи на продажба. Политика на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД по отношение на управлението на клиентите

Развиваната маркетингова дейност от Дъщерните дружества е специализирана и изцяло централизирана и се ръководи от Маркетинговият отдел в „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД. Отделът организира, планира, прогнозира, анализира и договаря подпомогнат от търговския отдел единната, централизирана и ефективна маркетингова и рекламна политика на веригата супермаркети.

Предвид спецификата на дейността на Дъщерните дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД последните събират своите вземания от клиенти предимно в брой и отчасти чрез кредитни карти. По отношение на продажбите се прилагат различни дейности за подобряване на конкурентната позиция на Търговските обекти и налагане в нови пазарни сегменти, като: намаляване на цената на неефективните стоки, с цел по-бързата им реализация; отдаване на стоки на консигнация; незабавни доставки до определени клиенти и установяване на оптимални нива на повторни поръчки на стоки, разширяване на асортимента на стоките и др.

Дъщерните дружества прилагат множество маркетингови подходи за привличане на клиенти, като: различни игри с награди (обикновено за конкретен продукт или конкретен производител), промоционални цени за нови продукти, разпространение на печатни брошури (в Търговските обекти и по домовете), рекламни банери, реклами по медиите и др. Повече за политиката на управление на клиентите може да прочетете в т. 3.3.Б.1. „УПРАВЛЕНИЕ НА КЛИЕНТИТЕ“ и 3.3.Б.4. „МЪРЧАНДАЙЗИНГ“ от настоящия Регистрационен документ

ж) данни за степента на зависимост на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ от патенти, лицензи, търговски марки, договори (включително с доставчици и потребители) или нов производствен процес

Марката “СВА” за територията на Република България се притежава от "ЦБА-България" ООД, което е предоставило правото за нейното използване от Групата на базата на сключени договори.

В края на 2003 г. и началото на 2004 г., между трите Дъщерни дружества и „ЦБА България“ ООД са сключени първите договори, с които на “ЦБА-В.Търново” ЕООД се предоставят права да развива Търговска мрежа ЦБА на територията на Великотърновска област, на “ЦБА - Габрово” ЕООД се предоставят права да развива

Търговска мрежа ЦБА на територията на Габровска област и на “ЦБА-РУСЕ” ЕООД се предоставят права да развива Търговска мрежа ЦБА на територията на Русенска област. Тези три договора впоследствие са прекратени и на тяхно място са сключени нови три Договори за сътрудничество от 01/10/2006 г. между всяко едно от Дъщерните дружества и „ЦБА - България” ООД. В последствие в началото на 2007г. „ЦБА-Габрово” ООД, като Регионален Център, с цел икономии от мащаба и по-голяма ефективност, основно логистична, преминава към Регионален Център В.Търново. Относно повече информация за марката “СВА” и основанието за нейното ползване от Дъщерните дружества, както и за търговска мрежа ЦБА и бизнес модела на Дружеството виж т. 3.4.(а) по-долу – ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА. Икономическа група на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

„ЦБА Асет Мениджмънт” АД и Дъщерните дружества „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА-Габрово” ЕООД, и „ЦБА-Русе” ЕООД работят с над 350 фирми доставчици предимно на стоки. Изградени са трайни взаимоотношения на партньорство и коректност.

Освен с доставчици на стоки, които се предлагат в търговските обекти на ТМ ЦБА в регионите, където оперират Дъщерните дружества, “ЦБА Асет Мениджмънт” АД и Дъщерните дружества имат сключени и редица стратегически договори с преференциални условия с редица доставчици на специфично оборудване, стоки и/или услуги за индустрията на продажби на хранителни стоки на дребно. Сред тях са Фригус (търговско и хладилно оборудване), СиС Технология (софтуер и специализиран хардуер), Банка ДСК, Екстрапак, Булнекс инженеринг, S&T България (поддръжка на сегашни и изграждане на нови информационна инфраструктура и ресурси, БТК, Мтел, Орбител, Телнет.

Договорите за покупки на стоки са разделени основно в три категории :

- **Национални Търговски Договори** – договори, сключвани от „ЦБА България” ООД и важащи за цялата Търговска мрежа ЦБА. Представяват около 40% от всички договори за доставки на стоки и са с най-големите национално значими производители и вносители като Данон, Кока Кола Хеленик Ботъл Къмпани, Каменица, Юниливър, Нестле и др.
- **Регионални Търговски Договори** – договори за покупки, важащи за всички членове на Търговска Мрежа ЦБА България, в регионите В.Търново, Габрово и Русе. Тези договори представляват около 35% от всички договори за доставки на стоки и са с най-големите регионално значими местни фирми, основно производители, като Би Би Си Хандел - кисели млека „Елена”, Елит Мес, Болярка, Престиж, Ден и нощ и др.
- **Локални Търговски Договори** – договори с производители с местно (локално) значение за покупка на стоки, важащи за Търговските обекти в регион В.Търново, Регион Габрово или Регион Русе. Тези договори представляват около 25% от всички търговски договори за доставки на стоки.

Чрез този начин на разделение на търговските договори се постига максимално увеличаване на популателната способност, съчетано с гъвкавост по отношение на многообразието от доставчици. Ключов елемент на стратегията по отношение на доставките е постигане адекватна регионална асортиментна политика, даваща сериозно предимство пред навлизащата мултинационална конкуренция, която преобладаващо разчита на мултинационални и на национални доставчици, които невинаги могат да отговорят на регионалните и локални специфики на клиентските предпочитания.

Ежегодно се провеждат годишни преговори, на които се договарят нови търговски условия. В резултат на нарастването на обемите на покупки и разрастването

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

на Търговска Мрежа ЦБА, тези условия са с все по-добри търговски условия, както по отношение на търговските отстъпки, бонуси и различни видове възвращаемости, така и по отношение на увеличаване броят на дни разсрочено плащане. Тенденцията е за увеличаване броят на националните и локалните договори, за сметка на регионалните.

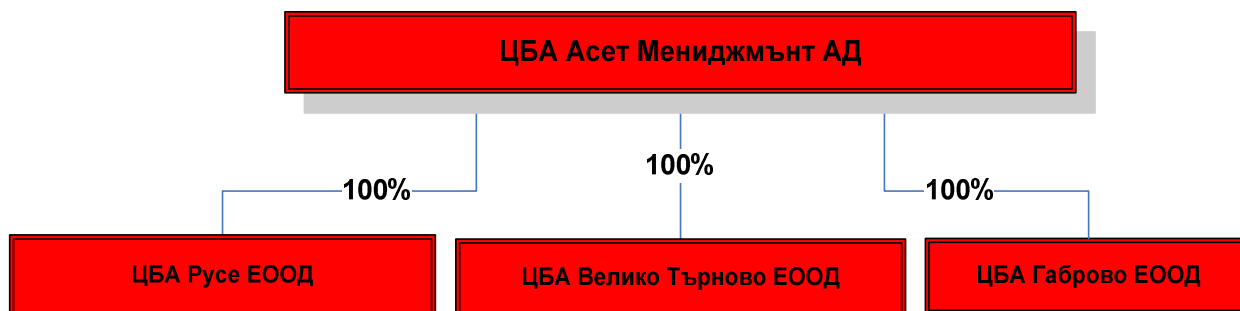
3.4. Организационна структура

а) икономическа група на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

„ЦБА Асет Мениджънт” (ЦБА АМ) изцяло притежава и управлява три Дъщерни дружества, специализирани в областта на търговията на дребно с хранителни стоки.

ЦБА АМ консолидира бизнеса на Дъщерните дружества „ЦБА – В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД.

Структура ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД



Бизнес модел „ЦБА”

ЦБА (“СВА”) възниква в Унгария преди близо 15 години като бизнес модел на обединение на независими търговци – собственици на самостоятелни магазини. Основен двигател за развитие на модела е навлизането на международни търговски вериги в Унгария и нарастващия натиск върху местните търговци на дребно. Обединението се реализира чрез създаване на дружество, в което акционери/съдружници са действащи големи търговци на едро и дребно. Те създават национална платформа за маркетинг, съвместно договаряне, развитие на продукти „собствена марка” („private label”), логистика, доставки към независими търговски обекти. Моделът се реализира чрез създаване на т.нар. регионални центрове – дружества, на които националното обединение предоставя права да развиват ексклузивно мрежата в даден регион. Тези дружества са собственост на водещата(ите) верига(и) супермаркети/търговци на едро.

Търговската верига за хранителни и бързооборотни стоки ЦБА в България е изградена по модела на посочената по-горе унгарска верига магазини СВА. Прилагането на този модел в България, чрез учредяването през 2003 г. на „ЦБА – България” АД (в последствие преобразувана в ООД) от група независими търговци – собственици на самостоятелни магазини в страната, има за цел да създаде голямо обединение за покупки, което да отговори на конкуренцията на международните компании, както и запазването на по-малките вериги магазини от конкуренцията на чуждите мултинационални компании. Учредител и съдружник в „ЦБА – България” ООД е СВА Kereskedelmi Kft. Унгария (унгарската верига магазини СВА).

„ЦБА – България” ООД, което е правопреемник на „ЦБА – България” АД, е дружество с ограничена отговорност с общо 29 съдружници – собственици на

магазини, работещи под марката ЦБА в страната. Дружеството е регистрирано по ф.д. 6578/2003 на Софийски градски съд, партиден № 77010 рег. 1 том 908 стр. 74 със седалище и адрес на управление гр. София 1113, ул. „Атанас Далчев, бл. 93-96, Код по БУЛСТАТ 175146988. Капиталът на дружеството възлиза на 250 000 (двеста и петдесет хиляди) лева, разпределен на 25 000 (двадесет и пет хиляди) дяла с номинална стойност 10 (десет) лева всеки.

С договори от 02.08.2007г. трите дъщерни дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД – “ЦБА - В. Търново” ЕООД, „ЦБА - Габрово” ЕООД и “ЦБА – Русе” ЕООД са придобили 13,2% (всяко с по 4,4%) в "ЦБА-България" ООД. Това обстоятелство подлежи на вписване в търговския регистър воден при СГС по партидата на „ЦБА – България” ООД.

Този модел позволява в рамките на един регион да бъдат окрупнени търговските обороти на значителен брой независими търговци, с което да бъде постигнат значителен обем от мащаба. Моделът осигурява на независимите търговци и обекти достъп до промоции (създадени специално за Търговска мрежа ЦБА), програми за лоялни клиенти (клиентски карти), промоционални брошури, както и за обмяна на добри практики. За водещите търговски вериги, които са съдружници в националното обединение – „ЦБА-България” ООД, както и които са (съ)собственици на регионален център, моделът осигурява допълнителни бизнес линии и приходи, възможност за оптимизиране на централизуеми разходи, достъп до търговски условия, сравними с тези на водещи национални търговци на дребно.

СВА Унгария, провежда политика на дялово/акционерно участие и/или отстъпване на правата за ползване на марката и на бизнес модела в дадена държава. В тази връзка в момента съществуват национални обединения под марката ЦБА в България, Гърция, Хърватска, Полша, Литва, Унгария, Малта, Италия, Румъния, Сърбия, Черна Гора, Словакия, Словения. В момента моделът на ЦБА обединява над 5 200 търговски обекта в 12 страни и оборот през 2005 г., надхвърлящ 2.5 млрд. евро.

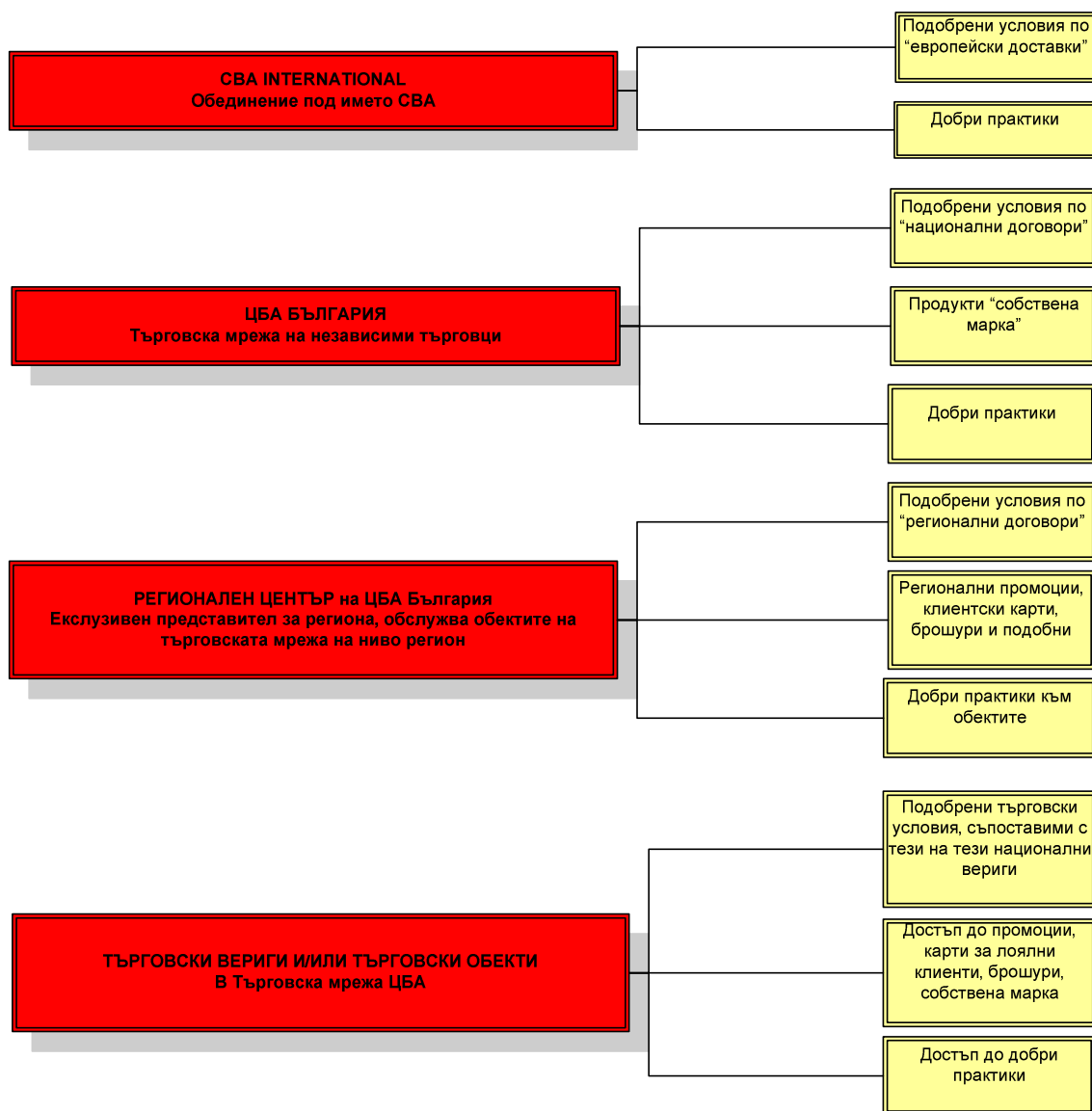
Права на интелектуална собственост (търговска марка “СВА”)

Марката „СВА” е собственост на „ЦБА-България” ООД, гр. София. По силата на договори за сътрудничество от 01.10.2006 г., „ЦБА - България” ООД предоставя правото на ползване върху търговската марка на Дъщерните дружества от групата на ЦБА АМ. Дъщерните дружества могат да използват марката в самите Търговски обекти и извън тях, както и върху транспортните средства; може да прехвърля правата на търговци – асоциирани членове, с които има сключен регионален договор.

Комбинираната марка „СВА” е регистрирана в Патентно ведомство на 23.06.2004 г. под Рег. номер 00048225, със покровителствен срок на действие на регистрацията до 05.12.2012 г.

В допълнение, „ЦБА-България” ООД предлага собствени марки (т.нар. private label продукти) и пуска свои продукти на пазара, като асортиментът включва повече от 60 продукта. За целите на предлагане на продукти със собствена марка „ЦБА-България” ООД има регистрирани промишлени дизайни относно опаковъчните листове, етикетите и стикери.

Следната диаграма представя бизнес моделът на ЦБА като обединение на търговци, както и конкретното му реализиране в България.



"ЦБА"-България" ООД е основано първоначално като акционерно дружество, от 25 търговски вериги с 86 търговски обекти и годишен оборот около 160 млн. лв. Един от съдружниците е и СВА Kereskedelmi Kft. „ЦБА – България” АД е учредена на 16.05.2003 година. Ежегодно членовете на ТМ ЦБА инвестират около 50 милиона лева в своите обекти, и откриват над 500 работни места в своите магазини в цялата страна.

През 2007 г. „ЦБА – България” ООД разполага с повече от 160 търговски обекта в цялата страна. В момента съществуват 9 регионални центъра: София, Монтана, Велико Търново, Русе, Шумен, Варна, Бургас, Стара Загора, и Пловдив. Всеки един регионален център разполага със свои регионални складови бази, с които се подпомагат и координират доставките.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Регистрационен документ

Според Дружествения договор на „ЦБА – България” ООД и решения на съдружниците „ЦБА – България” ООД управлява Търговска мрежа ЦБА. „ЦБА – България” ООД и ТМ ЦБА се управляват от двама управители, избрани на Общо събрание на съдружниците в „ЦБА – България” ООД, проведено през 2007 г.: Мариан Петров и Красимир Гърдев – основен акционер и член на Надзорния съвет на ЦБА АМ. ТМ ЦБА има три контролора по следните направления: Търговско направление, Финансово направление, Административно направление. Търговското направление се ръководи от г-н Ивайло Маринов – акционер и председател на Управителния съвет на ЦБА АМ.

„ЦБА – България” ООД има за основна цел да предостави на независимите търговци на дребно, на едро и ХоРеКа¹¹ клиенти високо ниво професионализъм и поддържащи услуги, което да допринесе за успеха и високата доходност на техния бизнес.



¹¹ Термин, с който се обозначава пазарът за продажби към корпоративни клиенти, управляващ и/или притежаващи хотели, ресторанти и/или заведения за хранене

ЦБА – В. ТЪРНОВО ЕООД

Правен статут – еднолично дружество с ограничена отговорност, вписано в Регистъра за търговските дружества в рег. I, том 6, стр. 382, партида 39, по фирмено дело № 659 от 2003 г. на Великотърновски окръжен съд, ЕФН 0403006590; Дружеството не е обявено в несъстоятелност и не е в производство за обявяване в несъстоятелност.

Код по БУЛСТАТ: 104607753;

Идентификационен № по ДДС: BG104607753
(регистрирано по ЗДДС от 11.08.2003 г.)

Седалище и адрес - Република България; гр. Велико Търново, ул. “Марно поле” № 4.

Регистриран предмет на дейност -

Производство и покупка на всякакви стоки и вещи с цел продажба в първоначален, преработен или обработен вид; търговско представителство и посредничество; маркетингова, консултантска, дизайнерска, инвестиционна и производствена дейност; проучвателна, проектантска, консултантска, инвестиционна и предприемаческа дейност в областта на архитектурата, строителството и градоустройството, комисионни, спедиционни и превозни сделки, отдаване под наем, складови сделки, лицензионни сделки, сделки с интелектуална собственост, хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски услуги и лизинг, други дейности незабранени от закона.

Внесен основен (регистриран) капитал – регистрираният капитал възлиза на 122 000 (сто двадесет и две хиляди) лева. Капиталът се състои от 1220 (хиляда двеста и двадесет) дружествени дяла на стойност 100 (сто) лева всеки и е внесен изцяло към настоящия момент. Собственик на 100% от капитала е „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

Управление и представителство: Дружеството се управлява и представлява от Управителя ВЕЛЕМИРА ЦВЯТКОВА ЦВЯТКОВА, ЕГН 7504041436, която е и член на Управителния съвет на емитента.

„ЦБА – В. Търново” ЕООД е вписано в търговския регистър на Великотърновски окръжен съд на 09.06.2003 г. и е учредено първоначално като дружество с ограничена отговорност с минимално изискуемия от Търговския закон капитал в размер на 5 000 лева и съдружници с равни дялове сегашните основни акционери в „ЦБА Асет Мениджмънт” АД: Красимир Стефанов Гърдев и Радослав Игнатов Владев. Основните последващи промени, вписани по партидата на дружеството, които касаят неговият корпоративен статут, включват: еднократно последващо увеличаване на капитала със средства от част от неразпределената печалба за 2005 г. чрез записване на нови дялове през октомври 2006 г. (от първоначално регистрирания капитал на 122 000 лв.); поредица от прехвърляния на дружествените дялове, включително приемане на Ивайло Петров Маринов през февруари 2007 г. като нов съдружник, за да се достигне до вписване на 28.06.2007 г. на апорт чрез непарична вноска на всички дялове от капитала на „ЦБА – В. Търново” ЕООД в капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, с което емитентът едновременно увеличава своя капитал и става едноличен собственик на капитала на „ЦБА – В. Търново” ЕООД.



Население на гр. В. Търново 65 000 жители

Доход на домакинство: 431.92 лв.

Паричен разход на домакинство: 414.08 лв.

**Данните са на НСИ, средномесечни за 2006г, непредставителна извадка за гр. В.Търново.*

„ЦБА - В. Търново” ЕООД оперира с четири Търговски обекта в гр. В. Търново, реализирали приходи от 14 181 хил. лв. през 2006г. и 7 944 хил.лв. за първото полугодие на 2007 г. „ЦБА - В.Търново” ЕООД е 100% собственост на ЦБА АМ.

ЦБА В. Търново ЕООД е член на Търговска Мрежа ЦБА България и е съдружник (4.40%) в “ЦБА-България” ООД.

На 01.10.2006г. между “ЦБА-В.Търново” ЕООД и “ЦБА България” ООД е сключен договор, с което на “ЦБА-В.Търново” ЕООД се предоставят права да развива ТМ “СВА” на територията на В.Търновска област.

От самото си създаване „ЦБА В.Търново” ЕООД е стабилно дружество, развиващо се с бързи темпове. Печалбата от дейността се покачват с темпове значително над средните на пазара, като за 2007г. нарастването спрямо 2006 г. е в една силно динамична и конкурентна среда.

Кратка историческа справка

През 2003г. “ЦБА-В.Търново” ЕООД открива **първият си обект** на територията на гр. В. Търново, като сключва дългосрочен договор за наем за търговско помещение от 150 кв.м., в идеалният център на В.Търново на ул.”България” №2. След извършената инвестиция в ремонт и модернизация е открит денонощен супермаркет ЦБА „Ловико” (Виж Приложение № 1). Удобен магазин, работещ без прекъсване, разположен в най-оживената пешеходна и автомобилна част, търговският обект бързо спечелва доверието на многобройните си клиенти.

През 2004г. дружеството наема чрез дългосрочен договор помещение от 1 693 кв.м. и прилежащ паркинг с площ 1 832 кв. м. за 40 автомобили в новопостроеният търговски комплекс на реконструираният Централен Кооперативен Пазар във В.Търново. След извършената инвестиция на 26.02.2004 г. е открит модерен супермаркет от веригата “СВА” – **вторият търговски обект** на дружеството. Супермаркетът е предвиден да обслужва средномесечно 140 000 клиенти при около 12 000 артикула асортимент, с 8бр.



ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

касови места. Ремонтът и обновлението са финансирани със собствени средства. Оборудван е в крак с най-добрите международни тенденции в търговската сфера от фирма “Фригус” ООД, представител на световният лидер в производството на специализирано оборудване “Агег”. Търговският обект на “ЦБА-В.Търново” ЕООД - супермаркет „Пазара” бързо се превръща в предпочитаното място за пазаруване на всички жители на В.Търново. През 2007г. “ЦБА-В.Търново” ЕООД - супермаркет „Пазара” е обслужил 97 000 клиента средномесечно (Виж Приложение № 2).

Същата година, след месец и десет дни, на 08.04.2004г. след направена инвестиция е открит **третият магазин** на Дружеството в гр. В.Търново, кв. Чолаковци – супермаркет **ЦБА „Чолаковци”**. С обща площ от 480 кв.м., високото качество на обслужване, изгодните цени и отличната удобна за клиентите локация, СВА „Чолаковци” бързо се утвърждава като предпочитан магазин за пазаруване на жителите на кв. Чолаковци във В.Търново (Виж Приложение № 3).

На 13.10.2006г. е сключен дългосрочен (10г.) договор за наем между „ЦБА В.Търново” ЕООД и „Хефест Комерс” ООД, по силата на който „ЦБА В.Търново” ЕООД наема от конкурента си супермаркет „Стиви” и получава опция за вторият супермаркет собственост на „Хефест Комерс”. Така на 07.11.2006г. „ЦБА В.Търново” ЕООД, открива четвъртият си Търговски обект – супермаркет **ЦБА „Стиви”**. Търговският обект е разположен в сърцето на 20 000 хилядният великотърновски квартал „Пишмана”, като само за няколко месеца под управлението на „ЦБА В.Търново” ЕООД супермаркетът увеличава продажбите си с повече от 30% (Виж Приложение № 4).

Капитал на “ЦБА - В. Търново” ЕООД (по счетоводни данни)

А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ	12/31/04**	12/31/05*	30/06/06**	12/31/06*	30/06/07**
					<i>Хил.лв.</i>
I. Основен капитал	5	5	122	122	122
1. Записан капитал	5	5	122	122	122
II. РЕЗЕРВИ			7	7	7
III. Финансов резултат	45	203	310	227	373
1. Натрупана печалба (загуба)	-41	45	107	0	227
2. Текуща печалба (загуба)	86	158	203	227	146
а) Печалба	86	158	203	227	146
б) Загуба					
ВСИЧКО КАПИТАЛ	50	208	432	356	502

*Източник: Одитирани годишни финансови отчети на „ЦБА-В. Търново” ЕООД

**Източник: Неодитиран (годишен/междинен) финансов отчет на „ЦБА-В. Търново” ЕООД

Четирите магазините на „ЦБА - В.Търново” ЕООД са добре познати на всички В.Търновци и любимо място за пазаруване, като през 2007г. са обслужвали по 193 хил. клиента средномесечно¹².

Таблица. Търговски обекти на „ЦБА В.Търново” ЕООД

Търговски Обект	Местоположение	Дата на откриване	Търговска площ	Обслужени клиенти средномесечно 2007г.
1. Супермаркет ЦБА, Обект „ЛОВИКО”	Гр. В. Търново, бул. България”№2	20.11.2003г.	120м ²	38 950
2. Супермаркет ЦБА, Обект „ПАЗАРА”	Гр. В. Търново, Бул.„България”№1	26.02.2004г.	730 м ²	96 980

¹² Източник „ЦБА Асет Мениджмънт” АД

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

3. Супермаркет ЦБА, Обект „ЧОЛАКОВЦИ”	Гр. В. Търново, ул. „Р. Княгиня”№2	08.04.2004г.	330 м ²	29 396
3. Супермаркет ЦБА, Обект „СТИВИ”	Гр. В. Търново, ул. „Г. Живков”№4	07.11.2006г.	290 м ²	28 017

Освен тези магазини , „ЦБА В.Търново” ЕООД има и 8 Асоциирани членове на Търговска мрежа ЦБА, на които е предоставила правата да работят под търговска марка „СВА”, като те са задължени да изпълняват „Правилника за работа в ТМ ЦБА”. Обектите на Търговска Мрежа ЦБА към регионален център В.Търново, включващи магазините на Асоциирани членове са показани в следната таблица.:

Дата на откриване	РЦ принадлежност	Град	Обект наименование	об.т.площ	т.площ зала	Статус
03.10.2003г	ЦБА - В. Търново	В. Търново	НМ Картала	320	250	асоцииран
03.10.2003г	ЦБА - В. Търново	В. Търново	НМ Бел. шосе	100	80	асоцииран
03.10.2003г	ЦБА - В. Търново	В. Търново	НМ Пазара	100	80	асоцииран
01.09.2004г.	ЦБА - В. Търново	Г. Оряховица	Рема Маркет	450	200	асоцииран
02.09.2005г.	ЦБА - В. Търново	Г. Оряховица	Макс Марк	2200	650	асоцииран
02.09.2005г.	ЦБА - В. Търново	Г. Оряховица	Сидни Маркет 1	250	200	асоцииран
02.09.2005г.	ЦБА - В. Търново	Г. Оряховица	Сидни Маркет 2	120	100	асоцииран
12.09.2005г.	ЦБА - В. Търново	В. Търново	НМ Пишмана	850	450	асоцииран

Асоцииран член на ТМ ЦБА е магазин на независим собственик, на когото посредством договор с Регионалният Център на ЦБА (ЦБА – В. Търново ЕООД) са предоставени правата за работа в ТМ ЦБА, ползването на марката, логото, търговските договори и др. придобивки. Асоциираният член е длъжен да спазва „Правилника за работа в ТМ „ЦБА БГ”, както и всичките решенията на Регионалният Център. Посредством асоцииране на магазини Дъщерните дружества увеличават своята покупателна способност (при договарянето на доставки и сключването на Регионални договори) в регионален план, а всички членове на ТМ ЦБА в национален.

Краткосрочна стратегия за развитие

През 2007г. в „ЦБА - В.Търново” ЕООД е предвидено оптимизиране на управлението на Търговските обекти, като за тази цел се стартирани редица проекти. Също така през 2007 г. се предвижда увеличаване броя на търговските обекти, чрез откриване на супермаркет в гр. Горна Оряховица, както и наемане на съществуващ **логистичен център** в гр. В.Търново, чрез който разходите по доставка и логистика на стоките да бъдат оптимизирани. Дъщерното дружество планира агресивно развитие в региона. За разширяване на мрежата от търговски обекти и увеличаване на пазарния дял през периода 2007г.-2009 г. е разработен инвестиционен план, според който дружеството има намерение да инвестира в развитието на Търговска Мрежа ЦБА в близки областни градове и общини до достигането и задържането на значителен пазарен дял чрез отварянето на търговски обекти, купуването на съществуващи такива. Намеренията на дружеството са да опита да изгради мрежа от търговски обекти градовете с над 5 000 жители. В момента се водят преговори за закупуването или наемането на няколко съществуващи търговски обекта.

ЦБА – ГАБРОВО ЕООД

Правен статут – еднолично дружество с ограничена отговорност вписано в Регистъра за търговските дружества под партида № 60, том 26, страница 180 по фирмено дело № 371 от 2003 г. на Габровски окръжен съд, ЕФН 0703003713; Дружеството не е обявено в несъстоятелност и не е в производство за обявяване в несъстоятелност.

Код по БУЛСТАТ: 107553937

Седалище и адрес - Република България; гр. Габрово, ул. „Свищовска” № 71

Идентификационен № по ДДС: BG107553937 (регистрирано по ЗДДС от 08.08.2003 г.)

Регистриран предмет на дейност – Производство и покупка на стоки и вещи с цел продажба в първоначален, преработен или обработен вид. Търговско представителство и посредничество. Маркетингова, консултантска, дизайнерска, инвестиционна и производствена дейности. Проучвателна, проектантска, консултантска, инвестиционна и предприемаческа дейности в областта на архитектурата, строителството и градоустройството. Комисионни, спедиционни и превозни сделки. Отдаване под наем. Складови, лицензионни сделки. Сделки с интелектуална собственост, хотелски, туристически, рекламни /без книгопечат/, информационни, програмни, импресарски услуги. Лизинг. Други дейности, незабранени със закон.

Внесен основен (регистриран) капитал – регистрираният капитал възлиза на 88 000 (осемдесет и осем хиляди) лева. Капиталът се състои от 880 (осемстотин и осемдесет) дружествени дяла на стойност 100 (сто) лева всеки и е внесен изцяло към настоящия момент. Собственик на 100% от капитала е „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

Управление и представителство: Дружеството се управлява и представлява от Управителите ВАЛЕНТИНА ТОДОРОВА ВАСИЛЕВА, ЕГН 7610236410 и ПЛАМЕН ГЕОРГИЕВ ГЕНКОВ, ЕГН 7312279148 заедно и поотделно. Управителят Валентина Тодорова Василева е и член на Управителния съвет на Емитента.

„ЦБА - Габрово” ЕООД е вписано в търговския регистър на Габровски окръжен съд на 10.06.2003 г. и е учредено първоначално като дружество с ограничена отговорност с минимално изискуемия от Търговския закон капитал в размер на 5 000 лева и съдружници с равни дялове

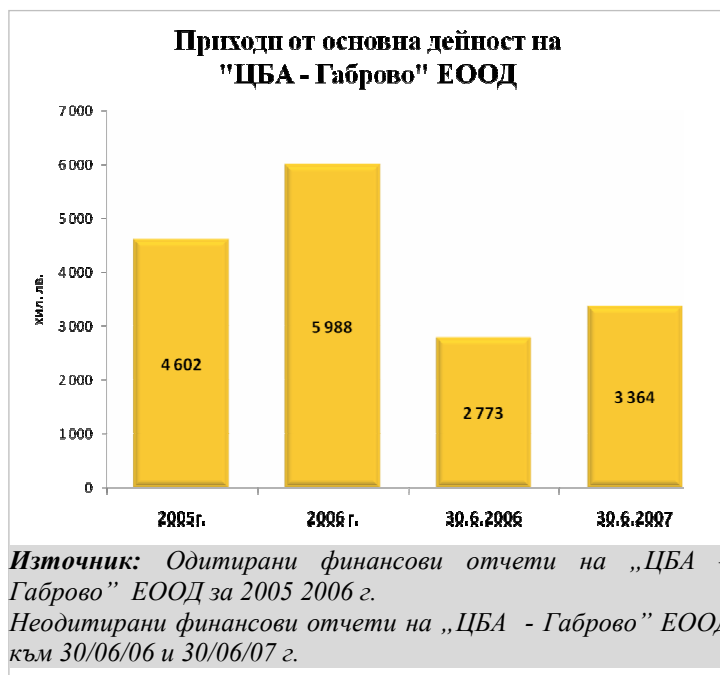


Население на гр. Габрово – 80 000 жители

Доход на домакинство: 543.50 лв.

Паричен разход на домакинство: 551.25 лв.

**Данните са на НСИ, средномесечни за 2006г, непредставителна извадка за гр. Габрово.*



ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Регистрационен документ

сегашните основни акционери в „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД: Красимир Стефанов Гърдев и Радослав Игнатов Владев. Основните последващи промени, вписани по партидата на дружеството, които касаят неговият корпоративен статут, включват: еднократно последващо увеличаване на капитала със средства от част от неразпределената печалба за 2005 г. чрез записване на нови дялове от всеки от съдружниците съразмерно на участието им в капитала през октомври 2006 г. (от първоначално регистрирания капитал на 88 000 лв.); поредица от прехвърляния на дружествените дялове, включително приемане на Ивайло Петров Маринов през февруари 2007 г. като нов съдружник, за да се достигне до вписване на 18.06.2007 г. на апорт чрез непарична вноска на всички дялове от капитала на „ЦБА - Габрово“ ЕООД в капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД, с което емитентът едновременно увеличава своя капитал и става едноличен собственик на капитала на „ЦБА - Габрово“ ЕООД.

„ЦБА - Габрово“ ЕООД притежава и управлява два Търговски обекта в гр. Габрово, реализирали приходи от 5 988 хил. лв. през 2006г. и 3 364 хил.лв. за първото полугодие на 2007 г. „ЦБА Габрово“ ЕООД е 100% собственост на ЦБА АМ. „ЦБА - Габрово“ ЕООД е член на Търговска Мрежа ЦБА и съдружник (4.4%) в „ЦБА-България“ ООД (към 16.08.2007г. вписването в търговския регистър все още не е факт). На 01.10.2006г., между „ЦБА - Габрово“ ЕООД и „ЦБА България“ е сключен договор, с което на „ЦБА- Габрово“ ЕООД се предоставят права да развива ТМ „ЦБА“ на територията на Габровска област. В началото на 2007г. „ЦБА-Габрово“ ЕООД, като Регионален Център, с цел икономии от мащаба и по голяма ефективност, основно логистична, преминава към Регионален Център В.Търново.



Кратка историческа справка

На 15.08.2003г. „ЦБА - Габрово“ ЕООД открива **първия си Търговски обект** на територията на гр. Габрово. Сключен е дългосрочен договор за наем за 1 090кв.м. отлично локирано помещение – бивш супермаркет в кв. „Младост“. След извършената инвестиция в ремонт и модернизация е открит супермаркет СВА „Младост“. Удобен магазин, разположен на кръстовище в най-оживената пешеходна и автомобилна част на кв. „Младост“, Търговският обект бързо спечелва доверието на многобройните си клиенти. Супермаркетът е предвиден да обслужва средномесечно 55 000 клиенти при около 9 000 артикула асортимент, с 4 бр. касови места. Ремонтът и обновлението са финансирани със собствени средства. Оборудван е в крак с най-добрите международни тенденции в търговската сфера от фирма “Фригус” ООД , представител на световният лидер в производството на специализирано оборудване “Агтег”. Търговският обект на „ЦБА - Габрово“ ЕООД - супермаркет „Младост“ бързо се превръща в предпочитано място за пазаруване на жители не само на кв. „Младост“. През 2007г. „ЦБА - Габрово“ ООД - супермаркет „Младост“ е обслужвал по 40 000 клиента средномесечно (Виж Приложение № 5).

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Търговски Обекти ЦБА- Габрово ЕООД	Местоположение	Дата на откриване	Търговска площ	Обслужени клиенти средномесечно 2007г.
1. Супермаркет ЦБА, Обект „МЛАДОСТ”	Гр. Габрово Ул. «Свищовска»№ 71	15.08.2003г.	310 м ²	39 270
2. Супермаркет ЦБА, Обект „ХАЛИ”	Гр. Габрово Ул. «Радецка № 18	24.03.2005г.	320 м ²	57 009

На 14.09.2005г. е сключен договор с между „ЦБА - Габрово” ЕООД и ОП „ПАЗАРИ” – дружество собственост на община Габрово, по силата на който „ЦБА - Габрово” ЕООД се задължава да направи ремонт и реконструкция на Градските ХАЛИ, като срещу това получи право на ползване за 10 години на помещение от 1 470 кв.м. с предназначение за супермаркет. След направеният мащабен ремонт и инвестиция в търговско оборудване на 24.03.2005г. е открит супермаркет ЦБА, обект „Хали”. Разположен в идеалният център на гр. Габрово, с удобен паркинг, супермаркет „Хали” е обслужил средномесечно през 2007г. – 60 000 клиента (Виж Приложение № 6).

Краткосрочна стратегия за развитие

През 2007г. „ЦБА - Габрово” ЕООД е предвидено оптимизиране на управлението на мрежата от търговски обекти, като за тази цел се стартирани редица проекти. Предвидено е агресивно развитие на мрежа от търговски обекти в региона. За разширяване на търговската мрежа и увеличаване на пазарния дял през периода 2007г.-2009 г. е разработен инвестиционен план, според който дружеството има намерение да инвестира в развитието на Търговска Мрежа ЦБА както в гр. Габрово, така и в близки областни градове и общини, като гр. Севлиево, гр. Трявна, гр. Дряново и др. до достигането и задържането на не по-малко съществен пазарен дял чрез отварянето на нови търговски обекти, купуването на съществуващи такива. Намеренията на дружеството са да опита да изгради мрежа от търговски обекти - от 2 до 6 във всеки по-голям от 10 000 жители град. В момента се оглеждат за наемане няколко съществуващи търговски обекта, включително и работещи такива.

От самото си създаване „ЦБА - Габрово” ЕООД е стабилно дружество, развиващо се с добри темпове. Приходите и печалбата от дейността се покачват с темпове над средните в сегмента, в една силно динамична и конкурентна среда.

Капитал на “ЦБА - Габрово” ЕООД (по счетоводни данни)

А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ	12/31/04**	12/31/05*	30/06/07**	12/31/06*	30/06/07**
					ХИЛ.ЛВ.
I. Основен капитал	5	5	5	88	88
1. Записан капитал	5	5	5	88	88
II. РЕЗЕРВИ				1	1
1. Целеви резерви				1	
III. Финансов резултат	68	128	162	93	200
1. Натрупана печалба (загуба)	10	68	129	0	93
2. Текуща печалба	58	60	33	93	107
ВСИЧКО КАПИТАЛ	73	133	167	182	289

*Източник: Одитирани годишни финансови отчети на ЦБА - Габрово ЕООД

** Източник: Неодитиран (годишен/междинен)междинен финансов отчет на ЦБА - Габрово ЕООД

ЦБА – РУСЕ ЕООД

Правен статут – еднолично дружество с ограничена отговорност, вписано в Регистъра на търговските дружества под № 3813, том 83, страница 48, по фирмено дело № 809/2003 г. на Русенски окръжен съд, ЕФН 1703008091. Дружеството не е обявено в несъстоятелност и не е в производство за обявяване в несъстоятелност.

Код по БУЛСТАТ: 117605916

Идентификационен № по ДДС: BG117605916 (регистрирано по ЗДДС от 17.11.2003 г.)

Седалище и адрес - Република България; гр. Русе, ул. „Александровска” № 93

Регистриран предмет на дейност – Производство и покупка на всякакви стоки и вещи с цел продажба в първоначален, преработен или обработен вид, търговско представителство и посредничество, маркетингова, консултантска, дизайнерска, инвестиционна и производствена дейност, проучвателна, проектантска, консултантска, инвестиционна и предприемаческа дейност в областта на архитектурата, строителството и градоустройството, комисионни, спедиционни и превозни сделки, отдаване под наем, складови сделки, лицензионни сделки, сделки с интелектуална собственост, хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски услуги и лизинг.

Внесен основен (регистриран) капитал – регистрираният капитал възлиза на 148 000 (сто четиридесет и осем хиляди) лева. Капиталът се състои от 1480 (хиляда четиристотин и осемдесет) дружествени дяла на стойност 100 (сто) лева всеки и е внесен изцяло към настоящия момент. Собственик на 100% от капитала е „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД.

Управление и представителство: Дружеството се управлява и представлява от Управителите БИСТРА СТЕФАНОВА ХАРИЗАНОВА, ЕГН 7305201531 и НИКОЛАЙ ПАНАЙОТОВ РУСЕВ, ЕГН 7503275363 заедно и поотделно. Управителят Бистра Стефанова Харизанова е и член на Управителния съвет на емитента.

„ЦБА - Русе” ЕООД е вписано в търговския регистър на Русенски окръжен съд на 27.05.2003 г. и е учредено първоначално като дружество с ограничена отговорност с минимално изискуемия от Търговския закон капитал в размер на 5 000 лева и съдружници с равни дялове сегашните основни акционери в „ЦБА Асет Мениджмънт” АД: Красимир Стефанов Гърдев и Радослав Игнатов Владев. Основните последващи промени, вписани по партидата на дружеството, които касаят неговият корпоративен статут, включват: еднократно последващо увеличаване на капитала със средства от част от неразпределената печалба за 2005 г. чрез записване на нови дялове през 2006 г. (от първоначално регистрирания капитал на 148 000 лв.); поредица от прехвърляния на дружествените дялове, включително приемане на Ивайло Петров Маринов през февруари 2007 г. като нов съдружник, за да се достигне до вписване на 26.06.2007 г. апорт чрез непарична вноска на всички дялове от капитала на „ЦБА - Русе” ЕООД на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, с което емитентът едновременно увеличава своя капитал и става едноличен собственик на капитала на „ЦБА - Русе” ЕООД.

„ЦБА- Русе” ЕООД оперира в три търговски обекта в гр. Русе и един логистичен склад, реализирали приходи от 12 835 хил. лв. през 2006 г. и 8 927 хил.лв. за първото



Население на град Русе - 162 000 жители

Доход на домакинство: 503.25 лв.

Паричен разход на домакинство: 462.83лв.

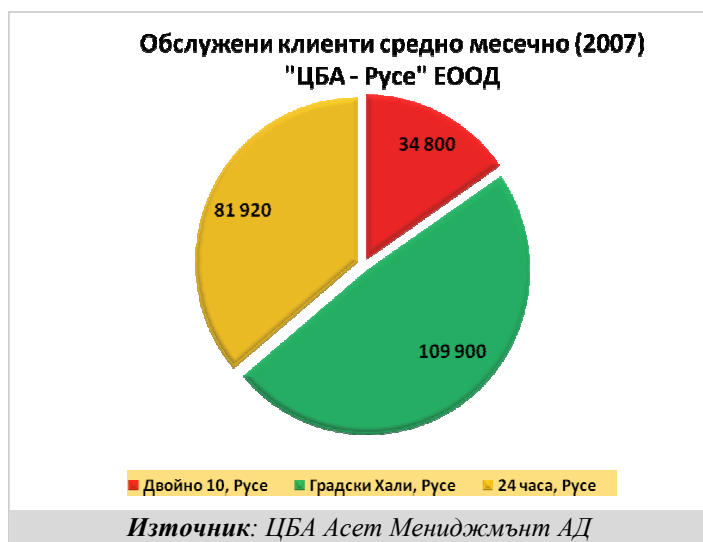
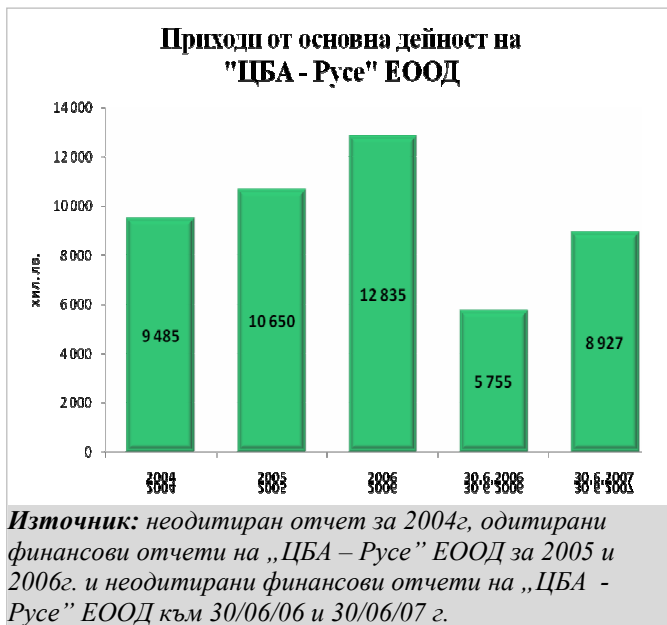
**Данните са на НСИ, средномесечни за 2006г, непредставителна извадка за гр. Русе*

полугодие на 2007 г. "ЦБА – Русе" ЕООД е 100% собственост на ЦБА АМ . ЦБА Русе е член на Търговска Мрежа ЦБА България и съдружник (4,4%) в «ЦБА-България» ООД (към 16.08.2007г. приемането на „ЦБА-Русе” ЕООД за съдружник в „ЦБА-България” ООД не е вписано в търговския регистър). На 01.10.2006г. между "ЦБА-РУСЕ" ЕООД и «ЦБА България» ООД е сключен договор, с което на "ЦБА-РУСЕ" ЕООД се предоставят права да развива ТМ «ЦБА» на територията на Русенска област.

Кратка историческа справка

През 2003г. "ЦБА - Русе,, ЕООД открива първият си Търговски обект на територията на гр. Русе, който представлява проект за ремонт и модернизация на емблематичните за русенци градски хали. Създаден е търговски комплекс с акцент върху модерен супермаркет от веригата "ЦБА" с търговска и складова площ 2 270 м². Супермаркетът е предвиден да обслужва средномесечно 150 000 клиенти при около 15 000 артикула асортимент, с 8бр. касови места. Ремонтът и обновлението са финансирани със собствени средства. Оборудван е в крак с най-

добрите международни тенденции в търговската сфера от фирма "Фригус" ООД, представител на световният лидер в производството на специализирано оборудване "Агнег". Търговският обект на „ЦБА Русе” ЕООД - супермаркет „Градски Хали” бързо се превръща в популярно място за пазаруване на русенци (Виж Приложение №7).



През 2006г. „ЦБА-Русе” ЕООД открива нови още два Търговски обекта. На 11.07.2006г. "ЦБА - Русе" ЕООД сключва 10 годишен наемен договор с ЕТ "ПЛАМЕН ЧОБАНОВ – ЧОБАНОВ" за временно възмездно ползване на ДЕНОНОЩЕН МАГАЗИН ЗА ХРАНИТЕЛНИ И ПРОМИШЛЕНИ СТОКИ СУПЕРМАРКЕТ „24 часа” (Виж Приложение №8). На 13.07.2006г. е сключен 10 годишен договор за наемане на помещение (бивш супермаркет) на ул. "Плиска" №

94. След извършена инвестиция в ремонт, обновление и търговско оборудване, на 21.12.2007г. е открит модерен супермаркет с 4бр. касови места– търговски обект „Двойно десет” (Виж Приложение № 9). Магазинът бързо спечели доверието на многобройните клиенти в кв. „Здравец”.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

През месец ноември 2006 г. ”ЦБА - Русе” ЕООД наема складови площи и инвестира и открива логистичен център с обща площ от 1062 кв.м. Изграден е и оборудван удобен склад разполагащ и с хладилни камери за съхранение на стоки с специфични температурни изисквания. Инвестицията оптимизираха логистичните разходи на фирмата, като доставчиците получиха възможност за доставка на стоки до една точка. Логистичният склад има ключово значение за развитието на Търговска мрежа ЦБА в региона. От него се зареждат както Търговските обекти на „ЦБА - Русе” ЕООД, така и асоциираните членове.

Търговски обекти на „ЦБА Русе” ЕООД са както следва.

Търговски Обекти ЦБА-Русе ЕООД	Местоположение	Дата на откриване	Търговска площ	Обслужени клиенти средномесечно 2007г.
Супермаркет ЦБА, Обект „ХАЛИ”	Гр. Русе, ул. «Александровска» № 93	22.12.2003г.	1 200 м ²	109 898
Супермаркет ЦБА, Обект „24 часа”	Гр. Русе, кв Дружба 3, ул. «Даме Груев» № 2	04.09.2006г.	265 м ²	81 916
Супермаркет ЦБА, Обект „Двойно десет”	Гр. Русе, Ул. «Плиска» № 94	21.12.2006г.	340 м ²	34 795
Логистичен склад	Гр. Русе, Ул. «Потсдам» № 7	01.12.2006г.	1 062 м ² *	

*обща площ

Източник: „ЦБА Асет Мениджмънт” АД

Освен тези магазини, „ЦБА Русе” ЕООД има и два асоциирани търговски обекта, на които е предоставила правата да работят под търговска марка „СВА”, като те са задължени да изпълняват „Правилника за работа в ТМ ЦБА”. Търговските обекти на Търговска Мрежа ЦБА в Регионален център Русе – асоциирани членове са показани в следната таблица:

Дата на откриване	Регионален център	Град	Фирма	Обща площ	Търговска площ	Статус
14.01.2005г	„ЦБА – Русе” ЕООД	Кубрат	ЕТ „Босмит”	320	250	асоцииран
Юли 2007 г.	„ЦБА – Русе” ЕООД	Кубрат	ЕТ „Босмит”	250	90	асоцииран
08.04.2005г.	„ЦБА – Русе” ЕООД	Бяла	ЕТ „Дана”	150	120	асоцииран

Източник: „ЦБА Асет Мениджмънт” АД

Краткосрочна стратегия за развитие

През 2007 г. в „ЦБА - Русе” ЕООД е предвидено оптимизиране на управлението на мрежата от Търговски обекти, като за тази цел се стартирани редица проекти – условия по регионални договори, контрол и охрана, управление на персонала, управление и централизиране на „микс маржина”, въвеждане централизиран „Инвойс контрол”, оптимизиране процес „Доставки” и др.

Капитал на "ЦБА - Русе" ЕООД (по счетоводни данни)

А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ	31/12/04**	31/12/05*	30/06/06**	31/12/06*	30/06/07**
					<i>хил. лв.</i>
I. Основен капитал	5	5	148	148	148
1. Записан капитал	5	5	148	148	148
II. РЕЗЕРВИ				1	1
1. Целеви резерви				1	1
а) Общи резерви				1	1
б) други резерви					
III. Финансов резултат	68	228	101	200	400
1. Натрупана печалба(загуба) в т.ч.	-80	68			200
а) Неразпределена печалба	0	148			200
б) Непокрита загуба	-80	-80			
2. Текуща печалба	148	160	101	200	200
ВСИЧКО КАПИТАЛ	73	233	249	349	549

*Информация от одитираните годишни финансови отчети на „ЦБА-Русе“ ЕООД

**Информация от неаудитиран (годишен/междинен) междинен финансов отчет на „ЦБА- Русе“ ЕООД

Също така през 2007 г. се предвижда и инвестиция в разширение на съществуващия **логистичен център** в гр. Русе, чрез който разходите по доставка и логистика на стоките да бъдат оптимизирани. Планира се агресивно развитие на мрежата от търговски обекти в региона. За разширяване на търговската мрежа и увеличаване на пазарния дял през периода 2007 -2009 г. дружеството има намерение да инвестира в развитието на Търговска мрежа ЦБА в близки областни градове и общини до достигането и задържането на висок пазарен дял чрез отварянето на нови магазини, купуването на съществуващи такива. Намеренията на дружеството са да изградят мрежа от търговски обекти в градовете с население, повече от 5 000 жители. В момента се водят преговори за закупуването или наемането на няколко съществуващи търговски обекта.

От самото си създаване „ЦБА Русе“ ЕООД е стабилно дружество, развиващо се с бързи темпове. Приходите и печалбата от дейността се покачват с темпове значително над средните в сегмента, в една силно динамична и конкурентна среда.

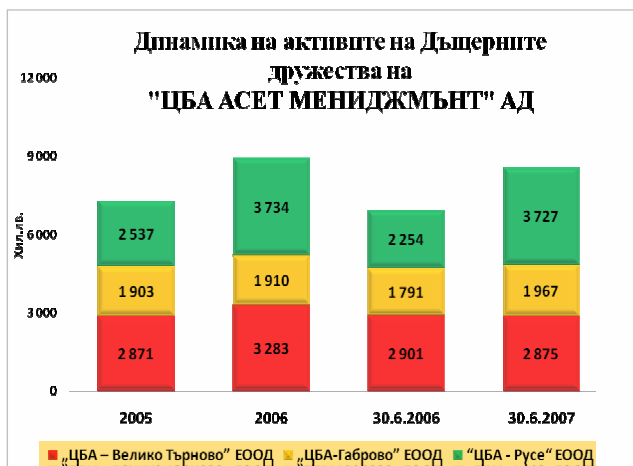
3.5. Имущество, производствени единици и оборудване

а) *обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години, включително оборудване на лизинг; тежести върху активите; производствен капацитет и степен на използване; начин на съхранение; произвеждани продукти и местоположение*

През 2006 г. „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД не е извършвало дейност.

През 2007 г., във връзка с изпълнението на заложените цели, а именно, консолидация на трите Дъщерни дружества, ЦБА Асет Мениджмънт АД възлага на „МММ“ ЕООД и „ММ Консулт“, ООД, да направят оценка на стойността на трите Дъщерни дружества на ЦБА АМ с оглед тяхното бъдещо консолидиране.

Относно оценката на дружествата апортирани в капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД виж т. 3.1., б. „д“, бб. „i“ – „Увеличаване на капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД от 200 000 (двеста хиляди) лв. на 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лв. чрез апорт в капитала на дружествени дялове на трите Дъщерни дружества и издаване на нова емисия акции“



Източник: Одитирани отчети на „ЦБА – В. Търново“ ЕООД, „ЦБА – Русе“ ЕООД и „ЦБА – Габрово“ ЕООД за 2005 – 2006 г.

Неодитирани междинни отчети към 30/06/06 и 30/06/07 г. на „ЦБА – В. Търново“ ЕООД, „ЦБА – Русе“ ЕООД и „ЦБА – Габрово“ ЕООД

Така съгласно Решение №1723 на Великотърновския окръжен съд от 2 юни 2007 г. основният капитал на Дружеството се увеличава в резултат на издаване на нова емисия от акции. Цялата емисия е поета от съществуващите акционери чрез извършен апорт на притежавани от тях общо 3 580 броя дружествени дялове от капитала на Дъщерните дружества до достигане на 16 300 000 лв.

Активите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД към края на 2006 г. и към 30/06/2007 г. са както следва:

Таблица: Активи на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Балансова позиция	31.12.2006	30.06.2007
		хил. лв.
Дълготрайни материални активи	0	37
Финансови активи	0	16 100
Текущи активи	49	266
Всичко активи	49	16 406

Източник: Одитиран отчет за 2006 г. и неодитиран отчет към 30/06/2007 г. на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД

Дъщерни дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Анализът на балансите на дъщерните дружества на ЦБА АМ дава поглед чрез какви видове активи се осъществява дейността им и как са структурирани те с цел ефективно инвестиране на капитала, при каква възвращаемост и каква е динамиката им през годините. От балансите на Дъщерните дружества на ЦБА АМ се вижда, че основно балансово перо в тях са краткотрайните активи, от които основна част са материалните запаси. Относително малкият дял на дълготрайните активи в структурата на активите отразява спецификата на дейността, като се отчита, че най-бавно ликвидните активи са финансирани изцяло от постоянен капитал. Трендът на увеличение на материалните запаси е повлиян от разработването и налагането на пазара и е съпроводен респективно с увеличаване на нетните приходи от продажби.

През всичките анализирани периоди Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД реализират печалба от дейността си, като се отчита стабилен растеж и ефективно използване на собствения им капитал. Постига се балансираност между материални запаси, вземания и търговските кредити, като същевременно се максимализира възвращаемостта на зетия капитал.

„ЦБА – ВЕЛИКО ТЪРНОВО” ЕООД

Таблица: Обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години на ЦБА-В. Търново ЕООД

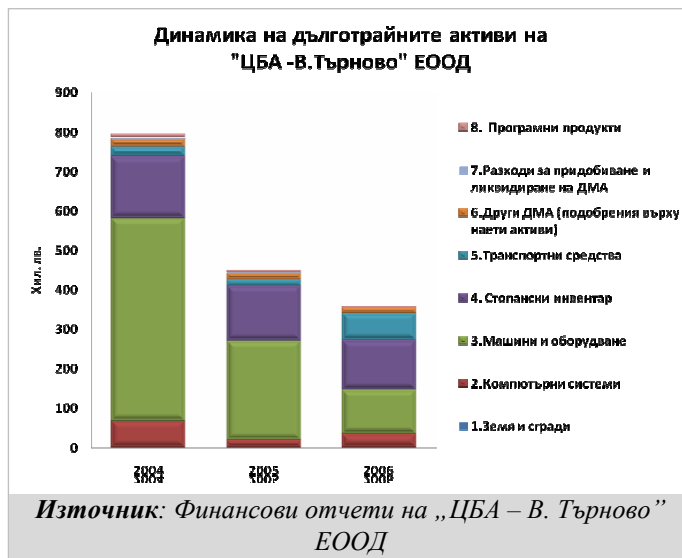
РАЗДЕЛИ ГРУПИ СТАТИИ	31.12.2004		31.12.2005		31.12.2006		30.06.2007	
	хил. лв.	%	хил. лв.	%	хил. лв.	%	хил. лв.	%
АКТИВ								
А Дълготрайни активи								
I. Дълготрайни материални активи	784	32.97	445	15.50	355	10.81	212	7.37
1. Земя и сгради								
2. Компютърни системи	68	2.86	19	0.66	34	1.04	8	0.28
3. Машини и оборудване	512	21.53	251	8.74	113	3.44	41	1.43
4. Стопански инвентар	157	6.60	140	4.88	126	3.84	93	3.23
5. Транспортни средства	23	0.97	15	0.52	68	2.07	58	2.02
6. Други ДМА (подобрения върху наети активи)	21	0.88	17	0.59	14	0.43	12	0.42
7. Разходи за придобиване и ликвидиране на ДМА	3	0.13	3	0.10				
II. Нематериални активи	9	0.38	5	0.17	4	0.12	1	0.03
1. Програмни продукти	9	0.38	5	0.17	4	0.12		
III. Дългосрочни финансови активи								
IV Търговска репутация								
V. Отсрочени данъчни активи			1	0.03	3	0.09	3	0.10
ОБЩО ПО РАЗДЕЛ А	793	33.35	451	15.71	362	11.03	216	7.51
Сума на Актива (А+Б)	2378	100.00	2871	100.00	3283	100.00	2875	100.00

Източник: Финансови отчети на ЦБА- В. Търново ЕООД

Проследявайки баланса на „ЦБА – В. Търново” ЕООД е видно, че предприятието има относително малък дял на дълготрайните активи в структурата на активите – приблизителна средна стойност 16%, като към края на разглеждания период ДМА достигат до 7.37% от стойността на притежаваните активи от общите активи, което отразява спецификата на дейността, като се отчита че най-бавно ликвидните активи са финансирани изцяло от постоянен капитал. Дружеството не е притежавало и не притежава земи, сгради и конструкции от самото си създаване до настоящия момент.

Основно балансово перо от дълготрайните материални активи на дружеството са машините и оборудването, които през периода намаляват в абсолютно и относително изражение. Наблюдава се спад както следва: за 2004г. размерът им е 512 хил. лв. или 21.53% от всички активи, за 2005 – са в размер на 251 хил. лв. или 8.74%, за 2006 г. – 113 хил. лв. или 3.44 %, а към края на първото полугодие на 2007 г. – 41 хил. лв. или 1.43%. През 2006г. са закупени нови активи. Въпреки това балансовата стойност на активите намалява, а разходите за амортизации надвишават разходите за придобиване на нови активи. Наблюдаваното намаление се дължи на амортизацията и остаряването на активите. От началото на 2007 не са закупувани нови активи.

Дейността се осъществява и чрез наличие на **стопански инвентар**, които през периода бележи спад, дължащ се на амортизирането на активите. Към 2004 г. размерът им е 157 хил. лв или 6.60% от всички активи, за 2005 г. – 140 хил. лв. или 4.88 %, през 2006г.са в размер на 126 хил. лв. или 3.84 %, а към края на първото полугодие на 2007г. - 93 хил.лв. или 3.23% от размера на всички активи. През 2006 година има нововъведени активи в размер на 16 хил. лв., докато през 2007 г. няма нововъведени такива.



Транспортни средства - през периода бележат също спад, въпреки постъпилите нови активи в размер на 68 хил. лв. за 2006 г. Размерът им към 2004 г. възлиза на 23 хил. лв. или 0.97% от всички активи, за 2005 г. – 15 хил. лв. или 0.52 %, към 2006 г. са в размер на 68 хил. лв. или 2.07 %, а към края на първото полугодие на 2007г. – 58 хил.лв. или 2.02% от размера на всички активи. Намалението се дължи на възприетата счетоводна политика за начисляване на амортизации по линейния метод. През 2007 г. не са закупувани нови транспортни средства.

За осъществяване на основната си дейност дружеството разполага с **компютърни системи**. Стойността им през периода е динамична, което се дължи на бързото амортизиране (2 г.) и нововъведените активи. Балансовият им размер е за 2004 г. – 68 хил. лв. или 2.68 % от всички активи; за 2005 г. - 19 хил. лв. или 0.66 % от всички активи, за 2006 г. – 34 хил. лв. или 1.04 % и към края на първото полугодие на 2007г. – 8 хил.лв. или 0.28% от всички активи.

Дружеството не притежава недвижими имоти. То провежда политика на наемане на недвижимо имущество и съгласно договорите е задължено да полага грижа на добър стопанин върху наетите помещения. В следствие на това има отчетени и заведени в баланса „ Подобрения върху наети активи”. Дружеството е капитализирало извършените разходи във връзка с подобренията върху Търговските обекти, наети по експлоатационни наемни договори за осъществяване на дейността си. През периода се наблюдавания спад на тези „активи” вследствие на амортизацията им както следва: през 2004 год. е в размер на 21 хил. лв., представляващи 0.88 % от общата стойност на активите на Дружеството, към 31.12.2005 год. са 17 хил. лв. или 0.59%., към 31.12.2006г. са 14 хил. лв. или 0.43%, а към края на първото полугодие на 2007г. – 12 хил. лв. или 0.42% от общата стойност на активите на дружеството. Капитализираните разходи се амортизират по линейния метод в рамките на 5 години

Към 30.06.2007 г. Дружеството няма отчетени **Разходи за придобиване и ликвидирание на ДМА**.

През 2006г. Дружеството е закупило автомобил при условията на договор за финансов лизинг, общото задължение по който към 30.06.2007 г. възлиза на 9 хил. лв. Задължението е с краен срок на погасяване месец декември 2010 г., при договорен лихвен процент от 12.5 %. Задължението е обезпечено със залог върху придобития автомобил.

„ЦБА-ГАБРОВО” ЕООД

Таблица: Обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години на ЦБА-Габрово ЕООД

РАЗДЕЛИ ГРУПИ СТАТИИ	31.12.2004		31.12.2005		31.12.2006		30.06.2007 г.	
АКТИВ	хил. лв.	%	Хил. лв.	%	хил. лв.	%	хил. лв.	%
А Дълготрайни активи								
I. Дълготрайни материални активи	166	24.23	466	24.49	375	19.63	322	16.37
1. Земя и сгради								
2. Компютърни системи	26	3.80	77	4.05	51	2.67	43	2.19
3. Машини и оборудване	81	11.82	269	14.14	223	11.68	197	10.02
4. Стопански инвентар	34	4.96	108	5.68	88	4.61	73	3.71
5. Транспортни средства					5	0.26	4	0.20
6. Други ДМА (в т.ч. подобрения върху наети активи)	16	2.34	12	0.63	8	0.42	5	0.55
7. Разходи за придобиване и ликвидиране на ДМА	9	1.31						
II. Нематериални активи								
III. Дългосрочни финансови активи								
1. Дългосрочни вземания			113	5.94	54	2.83	53	2.69
2. Лихви по лизингов договор						0.00	13	0.66
ОБЩО ПО РАЗДЕЛ А	166	24.23	598	31.42	443	23.19	394	20.03
Сума на Актива (А+Б)	685	100.00	1903	100.00	1910	100.00	1967	100.00

Източник: Финансови отчети на ЦБА – Габрово ЕООД

Проследявайки баланса на „ЦБА - Габрово” ЕООД е видно, че предприятието не притежава земи, сгради и конструкции през целия период от 2004 до 2007 г.

Относително малкият дял на дълготрайните активи в структурата на активите - 20.03% от общите активи (към края на първото полугодие за 2007г.), отразява спецификата на дейността, като се отчита, че най-бавно ликвидните активи са финансирани изцяло от постоянен капитал.

Основно балансово перо от дълготрайните материални активи на дружеството са машините и оборудването през периода са динамична величина както в абсолютно, така и в относително изражение. Наблюдава се увеличение за 2004г. размерът им е 81 хил. лв. или 11.82 % докато за 2005 – са в размер на 269 хил. лв. или 14.14 % от всички активи. Наблюдава се намаление за 2006 г. (223 хил. лв. или 11.68 % от активите) спрямо 2005 г, което се дължи на извадените от употреба през периода активи в размер на 62 хил. лв. и закупуването на нови машини в размер на 13 хил. лв. През първото полугодие на 2007 г. стойността на активите по позиция „Машини и оборудване” намалява както в абсолютна така и в относителна стойност спрямо края на 2006г., а именно – 197 хил.лв или 10.02% от общата сума на активите. Последното се дължи на приетата дружествена политика по отношение на амортизациите и обстоятелството, че през първото полугодие е придобито ново оборудване на стойност хиляда лева.

За осъществяване на основната си дейност дружеството разполага с **компютърни системи**. Стойността им през периода е динамична, което се дължи на бързото амортизиране (2 г.) и нововъведените активи. Балансовият им размер за 2004 г. – 26 хил. лв. или 3.80 % от всички активи. През 2005 г. са закупени нови компютри и величината им е в размер на 77 хил. лв. или 4.05 % от активите, през 2006 г. в следствие на набраното изхабяване през годината величината им е в размер 51 хил. лв. или 2,67 % от активите, а към края на първото полугодие на 2007 г. – 43 хил.лв. или 2.19% от общата сума на активите (ново придобити през шестмесечието – 2 хил. лв.).



Транспортни средства - през анализирания период бележат динамика. Размерът им към 2004 г. възлиза на 9 хил. лв. или 1.31 % от всички активи, а към края на първото полугодие на 2007 г. са в размер на 4 хил. лв. или 0.2 % от размера на всички активи. Намалението в началото на периода се дължи на пълното амортизиране на активите. В края на 2006 г. се закупуват автомобили в размер на 6 хил. лв., които след признаване на изхабяването им се намаляват на 5 хил. лв.

Дейността на дружеството се осъществява и чрез експлоатация на **стопански инвентар**, които през периода се развива динамично. През първите две години се наблюдава увеличение, дължащо се на закупуване на нов инвентар. Към 2004 г. размерът им е 34 хил. лв. или 4.96% от всички активи, а за 2005 г. – 108 хил. лв. или 5.68 %. В следващите две години от анализирания период се наблюдава намаление, което се дължи на начислената амортизираната на стопански инвентар и тяхната балансова стойност възлиза на 88 хил. лв. или 4.61 % в края на 2006 г. и 73 хил.лв (3.71% от всички активи) в края на първото полугодие на 2007 г.

По баланс дружеството не притежава недвижими имоти, но съгласно договорите за наем полага грижа на добър стопанин върху наетите помещения. В следствие на това има отчетен и заведени в баланса „Подобрения върху наети активи“. Дружеството е капитализирало извършените разходи във връзка с подобренията върху търговските обекти, наети по експлоатационен наеман договор за осъществяване на дейността му. Наблюдавания спад е както следва: през 2004 год. е в размер на 16 хил. лв., представляващи 2.34 % от общата стойност на активите на Дружеството, към 31.12.2005 год. са 12 хил. лв. или 0.63%, към 31.12.2006 г. са 8 хил. лв. или 0.42% от общата стойност на активите на дружеството, а към 30.06.2007 г. – 5 хил.лв. През периода тяхната стойност намалява с начислената полагаема амортизация. Капитализираните разходи се амортизират по линейния метод в рамките на 5 години

“ЦБА - РУСЕ“ ЕООД

Таблица: Обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години на ЦБА-Русе ЕООД

РАЗДЕЛИ ГРУПИ СТАТИИ	31.12.2004		31.12.2005		31.12.2006		30.06.2007	
АКТИВ	хил. лв.	%	Хил. лв.	%	хил. лв.	%	хил. лв.	%
I. Дълготрайни материални активи	492	22.82	296	11.67	499	13.36	458	12.29
1. Земя и сгради								
2. Компютърни системи	54	2.50			67	1.79	52	1.40
3. Машини и оборудване	324	15.03	183	7.21	267	7.15	200	5.37
4. Стопански инвентар	114	5.29	94	3.71	151	4.04	138	3.70
5. Транспортни средства					14	0.37	68	1.82
II. Нематериални активи	297	13.78	221	8.71	179	4.79	160	3.73
1. Програмни продукти					2	0.05	2	0.05
2. Подобрения върху наети активи	297	13.78	221	8.71	177	4.74	137	3.68
3. Лихви по лизингов договор							21	0.56
V. Разходи за бъдещи периоди			3	0.12	16	0.43		
ОБЩО ПО РАЗДЕЛ А	789	36.60	520	20.50	694	18.59	618	16.58
Сума на Актива (А+Б)	2156	100.00	2537	100.00	3734	100.00	3727	100.00

Анализът на баланса на дружеството дава поглед чрез какви видове активи се осъществява дейността и как са структурирани те с цел ефективно инвестиране на капитала, при каква възвращаемост и каква е динамиката им през годините.

Относително малкият дял на дълготрайните активи в структурата на активите - 16.58% (към края на първото полугодие за 2007 г.) от общите активи, отразява спецификата на дейността, като се отчита че най-бавно ликвидните активи са финансирани изцяло от постоянен капитал.

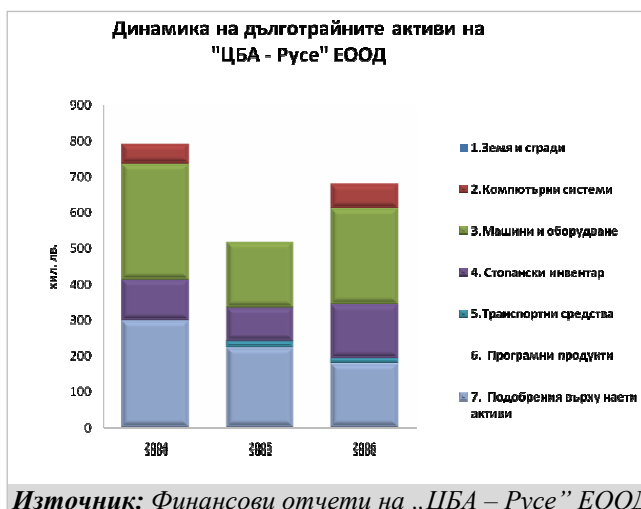
Проследявайки баланса на „ЦБА Русе“ ЕООД е видно, че предприятието не притежава земи, сгради и конструкции през целия период от 2004 до 2007г.

Основно балансово перо от дълготрайните материални активи на дружеството са машините и оборудването през периода са динамична величина, както в абсолютно, така и в относително изражение. Наблюдава се спад за 2004г. като размерът им е 324 хил. лв. или 15.03 %, докато за 2005 – са в размер на 183 хил. лв. или 7.21 % от всички активи. Наблюдава се увеличение за 2006 г. (267 хил. лв. или 7.15 % от активите) спрямо 2005 г, което се дължи на закупуването на нови машини в размер на 299 хил. лв. През първото полугодие на 2007 г. са закупени нови машини и оборудване на стойност 4 хил. лв.. Поради амортизационните отчисления се наблюдава спад на общата балансова стойност по позицията до 200 хил.лв., с което към края на първото шестмесечие на 2007 г. машините и оборудването спадат до 5.37% от общата стойност на активите.

За осъществяване на основната си дейност дружеството разполага с компютърни системи. Стойността им през разглеждания период е динамична, което се дължи на бързото амортизиране (2 г.) и нововъведените активи. Балансовият им размер за 2004 г. – 54 хил. лв. или 2.50 % от всички активи; напълно амортизирани за 2005 г., през 2006 г. се закупуват нови компютърни системи в размер на 67 хил. лв. или 1.79 % от всички активи. През първото полугодие на 2007г. са закупени нови компютърни

системи на стойност 3 хил. лв. Предвид амортизационните отчисления стойността на последните спада до 52 хил.лв или 1.4% от стойността на активите.

Транспортни средства - през разглеждания период бележи спад. Размерът им към 2005 г. възлиза на 19 хил. лв. или 0.75 % от всички активи, а към 2006 г. са в размер на 14 хил. лв. или 0.37 % от размера на всички активи. През първите месеци на 2007 г. са закупени транспортни средства на стойност 59 хил. лв., с което общата стойност по позицията към края на първото полугодие на 2007 г. достига 68 хил.лв. или 1.82% от стойността на активите. Едно от придобитите транспортни средства



– товарен автомобил – бус Форд е на лизинг при лихвен процент 17.92%, на стойност 40,60хил. лв. със срок на лизинга - февруари 2011 г.

За осъществяване на основната си дейност дружеството разполага и със **стопански инвентар**, които през разглеждания период се развива динамично. През първите две години се наблюдава спад, дължащ се на амортизирането на активите. Към 2004 г. размерът им е 114 хил. лв. или 5.29% от всички активи, а за 2005 г. – 94 хил. лв. или 3.71 %. Наблюдаваното в последствие увеличение се дължи на закупуването на нов стопански инвентар и през 2006г. размерът им е 151 хил. лв. или 4.04 % от всички активи. През 2006 година има нововъведени активи в размер на 69 хил. лв. Поради амортизационните отчисления към края на първото полугодие на 2007г. е 138 хил.лв. или 3.73 % от стойността на активите. Въведеният в експлоатация стопански инвентар през първите 6 м. на 2007 г е в размер на 3 хил. лв.

Дружеството не притежава недвижими имоти, но съгласно сключените договори за наем полага грижа на добър стопанин върху наетите помещения. В следствие на това има отчетен и заведени в баланса „Подобрения върху наети активи”. Дружеството е капитализирало извършените разходи във връзка с подобренията върху търговските обекти, наети по експлоатационен наемен договор за осъществяване на дейността му. Наблюдавания спад е както следва: през 2004 год. е в размер на 297 хил. лв., представляващи 13.78 % от общата стойност на активите на Дружеството, към 31.12.2005 год. са 221 хил. лв. или 8.71%, към 31.12.2006 г. са 177 хил. лв. или 4.74%, а към 30.06.2007 г. 137 хил.лв или 3.68% от общата стойност на активите на дружеството. През разглеждания период тяхната стойност намалява с начислената полагаема амортизация. Капитализираните разходи се амортизират по линейния метод в рамките на 5 години

Притежаваните от дружеството към 30.06.2006 г. програмни продукти в размер на 2 хил. лева или 0.05% от всички активи по естеството си представляват програмни продукти, които се използват в търговската и административната дейност.

Дружеството е наело един автомобил при условията на договор за финансов лизинг, задължението по който към 31 декември 2006 възлиза на 14 хил. лв. Задължението е с краен срок на погасяване месец декември 2010 г., при договорен лихвен процент от 12.5 %. Задължението е обезпечено със залог върху придобития автомобил.

Дружеството е наело оборудване също при условията на договор за финансов лизинг, общото задължение по който към 31 декември 2006 г. възлиза на 246 хил. лв. Задължението е с краен срок на погасяване месец декември 2010 г., при договорен лихвен процент 6.75%. Задължението е обезпечено със запис на заповед и съгласие за незабавно инкасо.

б) екологични въпроси, които биха могли да окажат влияние върху използването на активите

Няма екологични въпроси които биха могли да окажат влияние върху използването на активите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества.

Групата не осъществява производствена дейност, която би могла да доведе до замърсяване на компоненти на околната среда: въздух, вода, почви. Дружеството и Дъщерните дружества нямат налагани санкции от компетентните органи във връзка с неизпълнение на действащите норми и стандарти по опазване на околната среда.

Във връзка с видовете опаковки (опаковъчни материали), които Дъщерните дружества внасят или пускат при предлагане на своите продукти на пазара (PET, PS, PVC и други) и в изпълнение на Закона за управление на отпадъците, трите Дъщерни дружества имат сключени Договори от 10.07.2007 г. за поемане на задължение по управление на отпадъците от опаковки с „ЕКОПАК България” АД, гр. София. Посочените договорите са сключени във връзка с изпълнение на задълженията на Дъщерните дружества като производители и/или вносители, които пускат на пазара в страната опаковани стоки, по смисъла на чл. 11, ал. 2 от Закона за управление на отпадъците и Наредбата за опаковките и отпадъците от опаковки, във връзка с разделното събиране, рециклирането и оползотворяването на отпадъците от опаковки, получени е резултат на употребата на тези стоки. Съгласно действащото законодателство Дъщерните дружества могат да изпълнят задълженията си по предходното изречение чрез включването си в колективна система за събиране, рециклиране и оползотворяване на отпадъците от опаковки на територията на България, представлявана от организация по оползотворяване, каквато е „ЕКОПАК БЪЛГАРИЯ” АД.

Въз основа на сключените договори с „ЕКОПАК БЪЛГАРИЯ” АД, Дъщерните дружества имат правото да използват на територията на България и марката “DER GRUNE PUNKT” (зелената точка) – знакът, който показва, че опаковката се рециклира, при маркирането на опакованите стоки, които пускат на пазара.

4. Резултати от дейността, финансово състояние и перспективи

4.1. Резултати от дейността

а) информация относно значими фактори, включително необичайни и редки събития или нови разработки, които съществено се отразяват върху приходите от основна дейност на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Няма значими, необичайни и редки събития или нови разработки, които съществено да са се отразили върху приходите от основна дейност на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и на Дъщерните му дружества.

б) съществени изменения в приходите от основна дейност

До момента „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД не е извършвало активна дейност, предвид което не са налице съществени изменения в приходите от основна дейност.

Що се отнася до Дъщерните дружества на ЦБА АМ, от представената таблица се вижда, че същите са рентабилни през целия анализиран период. Възвращаемостта на продажбите се увеличава, тъй като се увеличават приходите от продажби. Възвращаемостта на собствения капитал през анализирания период спада, което се дължи на високата задлъжнялост на дружествата към доставчици и клиенти. С увеличението на продажбите се увеличават и рентабилното използване на активите или се увеличава ефективността от функционирането на капитала. Тенденциите са към задоволително ефективно функциониране на собствения капитал.

Показатели за рентабилност		2004	2005	2006	30/06/06	30/06/07
		год.	год.	год.		
ЦБА – В.Търново ЕООД	Рентабилност на приходите в %	0.91	1.19	1.6	1.58	1.84
	Рентабилност на собств. к-л (ROE)	1.72	0.76	0.64	0.24	0.29
	Рентабилност на привл. к-л ¹³	0.04	0.06	0.08	0.04	0.06
	Рентабилност на активите (Ефективност на активите) ROA	0.04	0.06	0.07	0.04	0.05
ЦБА – Габрово ЕООД	Рентабилност на приходите	0.02	0.01	0.02	0.01	0.03
	Рентабилност на собств. к-л (ROE)	0.8	0.45	0.51	0.20	0.37
	Рентабилност на привл. к-л	0.10	0.03	0.05	0.02	0.06
	Рентабилност на активите (Ефективност на активите) ROA	0.09	0.03	0.05	0.02	0.05
ЦБА – Русе ЕООД	Рентабилност на приходите	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
	Рентабилност на собств. к-л (ROE)	2.03	0.69	0.57	0.40	0.36
	Рентабилност на привл. к-л	0.07	0.07	0.06	0.05	0.06
	Рентабилност на активите (Ефективност на активите) ROA	0.07	0.06	0.05	0.04	0.05

Източник: Одитираните годишни (2005-2006), неаудитираните годишни финансови отчети за 2004, и междинните неаудитирани финансови отчети към края на второ тримесечие на 2006 и 2007г. на „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД .

¹³ При изчисляване на показателя сумите от допълнителните вноски на съдружниците са отчетени като привлечен капитал.

в) влияние на инфлацията и промените във валутния курс

Доколкото “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД няма производствена дейност и делът на материалните активи на дружеството е незначителен в общия обем на неговите активи, влиянието на инфлацията не оказва пряко влияние върху приходите и разходите на му.

Влиянието на промените във валутния курс са свързани с евентуални положителни/отрицателни курсови разлики при разпращания по:

- сделки, договорени във валута;
- заеми на и от дъщерни дружества, договорени във валута;
- договори за осигуряване на банкови и корпоративни гаранции във валута, издавани в полза на дъщерни дружества за обезпечение на техни задължения.

г) информация за правителствени, икономически, данъчни, монетарни или политически фактори, които пряко или непряко са оказали съществено влияние или които биха имали съществено влияние върху дейността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ

Дейността на “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е подчинена на действащите правителствени, икономически, данъчни, монетарни и политически фактори, влияещи на всички стопански субекти в страната.

От особено значение за развитието на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и Дъщерните дружества има правителствената политика по отношение на заетостта и социалната стабилност на населението. Поддържането на сравнително висок жизнен стандарт в районите, в които развиват дейността си дъщерните дружества на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД е от съществено значение за поддържане на реализираните до момента темпове на нарастване на приходите от дейността.

Българското законодателство в областта на защитата на потребителите до значителна степен вече е хармонизирано с това на Европейския съюз. Има ясни преходни периоди, в които българската законодателна и изпълнителна власт, както и стопанските субекти следва да изпълнят изискванията, наложени от хармонизацията с действащото европейско законодателство. ЕС активно работи и по създаването на нови директиви в редица области, които имат пряко или косвен отношение към дейността на Дружеството.

Отражението върху Дружеството на рисковете, свързани със спазването на регулациите на ЕС, може да бъде по отношение на повишени разходи за спазване на изискванията, отделяне на ключов управленски ресурс по отношение реализацията на проекти/инициативи, свързани със спазването на регулациите, както и с евентуални санкции при нарушаване на нормите, заложените в тези регулации.

От членството на България в ЕС произтича и прилагането на Единната европейска митническа тарифа, която за редица продукти предвижда по-ниски мита от действалите до датата на присъединяване на България към ЕС. Митата при търговия със селскостопански стоки и продукти със страните от ЕС отпадат от датата на членство. В тази връзка се очаква Дружеството да започне (след развитие на складовата база) да извършва внос на продукти, както и плавно нарастване на дела на предлаганите стоки с произход от ЕС в търговските обекти на Дружеството. Очаква се вносът да се извършва предимно чрез доставки, договорени по линия на ЦБА Интернешънъл.

4.2. Ликвидност и капиталови ресурси

а) описание на вътрешните и външните източници на ликвидност за последните 3 финансови години и кратко разяснение относно значителните неизползвани източници на ликвидност

Индикатор за способността на дружествата да изплащат своите задължения своевременно, са показателите за ликвидност.

През 2006 г Дружеството не е извършвало дейност и капиталът му е бил под формата на парични средства. След скорошното консолидиране на „ЦБА-В.Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА-Русе” ЕООД настъпват промени в структурата на активите на Дружеството. Към настоящия момент показателите за ликвидност на ЦБА АМ не са показателни за дейността му предвид обстоятелството, че Дружеството не развива активна самостоятелна дейност.

Прегледът на резултатите на Дъщерните дружества на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД показва, че през всички анализирани периоди дружествата са способни да погасяват текущите си задължения, като могат да покрият краткосрочните си задължения само с най-ликвидните си активи. Показателите варират и през целия период остават благоприятни. Има тенденция на увеличаване кредитирането на клиенти, като едновременно с това се увеличават и приходите от продажби, като през последните две години събираемостта на вземанията остава относително постоянна.

„ЦБА – Русе” ЕООД

Показатели за ликвидност	2004	2005	2006	30/06/06	30/06/07
Коефициент на обща ликвидност	1.11	1.09	1.13	1.15	1.27
Коефициент на бърза ликвидност	0.56	0.60	0.64	0.56	0.71
Коефициент на незабавна ликвидност	0.47	0.25	0.41	0.19	0.38
Коефициент на абсолютна ликвидност	0.47	0.25	0.41	0.19	0.48

„ЦБА – Габрово” ЕООД

Показатели за ликвидност	2004	2005	2006	30/06/06	30/06/07
Коефициент на обща ликвидност	1.36	1.16	1.21	1.23	1.35
Коефициент на бърза ликвидност	0.91	0.54	0.52	0.41	0.53
Коефициент на незабавна ликвидност	0.44	0.19	0.42	0.37	0.37
Коефициент на абсолютна ликвидност	0.44	0.17	0.41	0.37	0.37

„ЦБА – В. Търново” ЕООД

Показатели за ликвидност	2004	2005	2006	30/06/06	30/06/07
Коефициент на обща ликвидност	1.11	1.18	1.20	1.27	1.39
Коефициент на бърза ликвидност	0.64	0.75	0.69	0.67	0.86
Коефициент на незабавна ликвидност	0.60	0.20	0.24	0.18	0.19
Коефициент на абсолютна ликвидност	0.60	0.20	0.24	0.18	0.19

Източник: Одитираните години (2005-2006), неоудитираните години финансови отчети за 2004, и междинните неоудитирани финансови отчети към края на второ тримесечие на 2006 и 2007г. на „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД .

Коефициенти на обща ликвидност. Дружествата през целия анализиран период остават способни да погасяват текущите си задължения чрез наличните си краткотрайни активи. Стойностите им остават благоприятни през целия анализиран период.

Коефициенти на бърза ликвидност. Дружествата могат да покриват краткосрочните си задължения само с най ликвидните си активи, т.е. без наличие на материални запаси. Стойностите им остават благоприятни през целия анализиран период.

Коефициент на незабавна ликвидност, който съвпада с коефициента на абсолютна ликвидност, тъй като дружествата не разполагат с ценни книжа. Използваната политика на предприятията дава възможност да се посрещат текущите задължения само с наличните финансови средства - пари, които се считат за най-бързо ликвидни. Показателите варират и през целия анализиран период остават удовлетворителни.

б) оценка на източниците и количествата парични потоци. Структура на финансирането на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Анализът на обращаемостта на отделните балансови пера показва състоянието и тенденциите за умело и ефективно управление на активите с оглед максимална възвращаемост на зетия капитал.

Въпреки сравнително ниския относителен дял на дълготрайните активи в структурата на актива на баланса, е налице умело управление, което се онагледява от коефициентите за обращаемост на активите по пера – изразени в брой на оборотите и в брой дни, нужни за реализация на единица приход. Стойностите на показателите са в границите на нормалното за отрасъла, в който дружествата функционират.

Връзката между вътрешните и външните капиталови източници се отразява чрез съотношения между собствения капитал и всички други пасиви. Тези състояния се измерват чрез показателите за финансова автономност. Стойностите на тези показатели разкриват, че разходите по външните заеми могат да бъдат обезпечавани чрез увеличената печалба. Финансирането на дейността на дружествата е предимно чрез привлечен капитал, който е основно необходим за покриване нуждите от оборотни средства.

„ЦБА – Русе” ЕООД

Показатели за обращаемост	2004 г.	2005г.	2006 г.
Обращаемост на ДА (в пъти)	14.79	27.03	32.29
Обращаемост на материалните запаси (в пъти)	22.08	13.47	11.56
Обращаемост на материалните запаси (брой дни)	16.30	26.72	31.15
Обращаемост на вземанията (в брой дни)	75.58	27.84	20.28
Период на събиране на вземанията (брой дни)	4.76	12.93	17.75

Забележка: Показателите за обръщаемост са изчислени на база средногодишните стойности на съответните активи.

Показатели за финансова автономност	2004 г.	2005г.	2006 г.
Коефициент на задлъжнялост	28.53	9.84	9.70
Постоянен капитал/ДА	0.09	0.45	0.50
Дългосрочни задължения/Общо пасиви*	0.31	0.20	0.20

* Стойностите на допълнителните вноски от съдружниците, са отчетени като дългосрочни пасиви.

Източник: Одитираните годишни (2005-2006) и неодинирания годишен финансов отчет за 2004 на „ЦБА – Русе” ЕООД.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

„ЦБА – В. Търново” ЕООД

Показатели за обращаемост	2004 г.	2005г.	2006 г.
Обращаемост на ДА (в пъти)	21.25	22.20	36.88
Обращаемост на материалните запаси (пъти)	26.60	16.90	13.39
Обращаемост на материалните запаси (дни)	13.53	21.31	26.88
Обращаемост на вземанията (в дни)	75.45	22.51	12.75
Период на събиране на вземанията(дни)	4.77	16.00	28.24

*С оглед постигането на съпоставимост на данните за периода 2004-2006г. при изчисляване на показателя стойността на ДА за 2003 г. (информацията е взета от отчета на дружеството за 2004г.) е намалена с разходите за придобиване и подобрения).

Забележка: Показателите за обращаемост са изчислени на база средногодишните стойности на съответните активи.

Показатели за финансова автономност	2004 г.	2005г.	2006 г.
Коефициент на задлъжнялост	46.56	12.80	8.22
Постоянен капитал/ДА	0.06	0.47	1.00
Дългосрочни задължения/Общо пасиви*	0.29	0.23	0.17

* Стойностите на допълнителните вноски от съдружниците, са отчетени като дългосрочни пасиви.

Източник: Одитираните годишни (2005-2006) и неаудитирания годишен финансов отчет за 2004 на „ЦБА-В. Търново” ЕООД.

„ЦБА – Габрово” ЕООД

Показатели за обращаемост	2004 г.	2005г.	2006 г.
Обращаемост на ДА (в пъти)*	14.82	11.85	12.05
Обращаемост на материалните запаси (в пъти)	19.74	10.57	7.79
Обращаемост на материалните запаси (брой дни)	18.24	34.07	46.23
Обращаемост на вземанията (в дни)	21.74	17.84	25.98
Период на събиране на вземанията (брой дни)	16.56	20.18	13.86

*С оглед постигането на съпоставимост на данните за периода 2004-2006г. при изчисляване на показателя стойността на ДА за 2003 г. (информацията е взета от отчета на дружеството за 2004г.) е намалена с разходите за придобиване и подобрения).

Забележка: Показателите за обращаемост са изчислени на база средногодишните стойности на съответните активи.

Показатели за финансова автономност	2004 г.	2005г.	2006 г.
Коефициент на задлъжнялост	8.38	13.31	9.49
Постоянен капитал/ДА	0.44	0.20	0.41
Дългосрочни задължения/Общо пасиви*	0.24	0.37	0.30

* Стойностите на допълнителните вноски от съдружниците, са отчетени като дългосрочни пасиви.

Източник: Одитираните годишни (2005-2006) и неаудитирания годишен финансов отчет за 2004 на „ЦБА – Габрово” ЕООД.

в) размер на заемите към края на разглеждания период и информация за техния надеж

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД няма задължения към датата на изготвяне на Регистрационния документ.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Дъщерно дружество	Задължения		
	към свързани лица	по банкови кредити	по лизингови договори
„ЦБА – В.Търново” ЕООД	300	148	9
„ЦБА – Габрово” ЕООД	330	63	110
„ЦБА – Русе” ЕООД	320	178	233

Източник: Неодитираните финансови отчети на на „ЦБА-В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Габрово” ЕООД и „ЦБА – Русе” ЕООД за второ тримесечие на 2007г.

Задълженията към свързани лица на Дъщерните дружества представляват допълнителни парични вноски, направени от съдружниците съгласно клаузите на дружествените договори за подпомагане първоначалното развитие на Дъщерните дружества. Направените допълнителни парични вноски са безлихвени и не са обвързани с определен срок.

Задълженията по банкови кредити и по лизингови договори са за закупуване на специализирано търговско, хладилно и климатично оборудване за търговските обекти на Дъщерните дружества на ЦБА АМ. Кредитите са обезпечени със залог на закупеното търговско оборудване, залог на стоки в оборот, поръчителство от страна на останалите Дъщерни дружества на ЦБА АМ и техните управители като физически лица и ипотeka на недвижими имоти на трети лица.

Задълженията по лизингови договори на всяко от трите Дъщерни дружества са подробно описани в т. 3.5., б. „а” от настоящия Регистрационен документ.

г) информация за използваните финансови инструменти, надеж на всяко от вземанията, структура на наличностите във валута и на лихвените проценти

Към датата на регистрационния документ „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД не е използвало финансови инструменти.

д) информация за съществените ангажименти на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ за извършване на капиталови разходи

Към датата на регистрационния документ „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД няма съществени ангажименти за извършване на капиталови разходи.

е) Информация относно всякакви ограничения върху използването на капиталови ресурси, които значително са засегнали или биха могли значително да засегнат пряко или косвено дейността на емитента.

Няма ограничения върху използването на капиталови ресурси, които значително са засегнали или биха могли да засегнат значително, пряко или косвено, дейността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД.

4.3. Описание на развойната дейност на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ за последните 3 години

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД не извършва развойна дейност.

4.4. Основни тенденции

а) данни за основните тенденции в производството, продажбите и материалните запаси, поръчките, себестойностите и продажните цени

Търговия на дребно на хранителни стоки

Търговията на дребно като индустрия включва различни сегменти. Основният сегмент, в който участва ЦБА АМ и Дъщерните дружества е търговия на дребно с хранителни стоки (дефинирана на английски език като food retail). Структурата на приходите на търговците на дребно на хранителни стоки се разделя от своя страна на хранителни стоки (grocery на английски език) и не хранителни стоки. Относителният дял на приходите от хранителни стоки по принцип за сегмента и подсегментите, в които действа Дружеството е около 93 до 95%.

Сегментът търговия на дребно с хранителни стоки, според разделението на Planet retail¹⁴, се разделя според формата на обектите на веригите:

- Cash & carry (обекти, предлагащи стоки и услуги предимно към насочен към търговците на дребно на стоки и услуги, в частност собствениците на малки търговски обекти и ХоРеКа¹⁵; представител е Metro Cash & Carry).
- Hypermarkets (обекти, предлагащи много богат асортимент стоки; представители са Hit и Kaufland)
- Supermarkets and neighbourhood stores (магазини, предлагащи богат асортимент; представители са Billa, Picadilly)
- Discount stores (магазини с акцент върху ценовото предложение, за сметка на предлагания асортимент; представители са TMarket, Plus, Penumarket, Lidl)
- Convenience and forecourt stores (магазини с акцент върху удобството, локацията и близостта до клиентите; представители са СВА, 3-4-5, Фамилия, Mambo)

Приходите на квадратен метър са най-високи в сегмента на Cash & Carry, след което постепенно намаляват, за да отново да се покачат в сегмента convenience stores

Тенденции в търговията на дребно с хранителни стоки

Тенденциите, описани в настоящия документ се основават на анализи и прогнози на наложени международни аналитични източници в областта на пазарните анализи и прогнози, както специализирани източници в областта на търговията на дребно. Източните са били посочвани там, къде информацията е придобита от специфичен източник, или касае прогноза на този източник.

Посочените по-долу тенденции в областта на търговията на дребно в България се основават на анализи на посочените източници и на местни анализатори за историческото развитие в Централна Европа в сегмента на търговия на дребно с хранителни стоки. Анализите на повечето източници съвпадат по отношение на следните тенденции:

- ясно оформени етапи на развитие на пазара, отразяващи се на стратегиите на водещите участници на пазара
- значителна консолидация на пазара в рамките на около 5-6 години след отваряне на „прозореца на възможностите”

¹⁴ Planet retail е водещ аналитичен международен източник в областта на търговията на дребно с хранителни стоки

¹⁵ термин за пазара на продажби и доставки към хотели, ресторанти и кафетерии

- излизане от пазара на неорганизираните търговци на дребно
- развитие на няколко основни формата на търговия
- последващо окрупняване на пазара

Етапи на „прозорец на възможностите”

Етапите на развитие на даден пазар могат да бъдат определени въз основа на анализа на етапите на „прозореца на възможностите”, които даден пазар предоставя на „играчите” в индустрията и на емпирично доказаните стратегии за отделните етапи. Етапите са подробно описани в ежегодния доклад на лидера в областта на анализите в областта на търговията на дребно – AT Kearney (www.atkearney.com), Global Retail Development Index 2007. Поддръждането на държавите в отделните етапи се основава на класацията на отделните държави в Годишното изследване (повече за мястото на България в това изследване можете да прочете в частта Състояние и перспективи за пазара на търговия на дребно на хранителни стоки по-долу). Етапите са:

- **Отварящ прозорец** – характеризира се с недостатъчна атрактивност на пазара; пример за подобен пазар е Унгария през 1995 г.;
- **Растящ прозорец** – характеризира се с голяма атрактивност и готовност на пазара; препоръчаните/очакваните действия включват откриване на супермаркет формати, както и както и на cash & carry и convenience store формати; пример за подобен пазар е България през 2003 г. (пример за начало на растящ пазар), Унгария през 2003 г. и 2004 г. (пример за среда на растящ пазар);
- **Намаляващ прозорец** – препоръчаните/очакваните действия включват ускоряване заемането на пазарна позиция, откриване на обекти в сегмента хипермаркети и discount stores
- **Затварящ прозорец** – препоръчаните/очакваните действия включват създаване на специфични формати, отговарящи на спецификите на местния пазар; пример за подобен пазар е Унгария през 2006 г.

Значителна консолидация на пазара

Има ясна тенденция на обхващане на търговията на дребно с хранителни стоки от т.нар организирани участници (вериги магазини). По проучване за Централна и Източна Европа на ФАО (Food and Agriculture Organization of the United Nations) и на Европейската банка за възстановяване и развитие (EBRD)¹⁶ – в страните от Централна и Източна Европа, основна тенденция в областта на търговията дребно в пазарите на тези страни е значителната консолидация на пазара. Ако в началото веригите обхващат около 10% от търговията, те надхвърлят 50%. Това е свързано с ръст на организирани вериги от 20-30% на годишна база. Консолидацията на пазара в Словакия в рамките на 6 години (от 1998 до 2003 година) достига от около 16% до над 52%.

Тенденцията за консолидация на пазарите на търговия на дребно с хранителни стоки и отношението ѝ към текущото и очаквано състояние на пазара е видна от оценките, които получават Централноевропейските и Прибалтийските държави в Global Retail Development Index на AT Kearney за 2007 г. Ако България в момента (с около 22% консолидиран пазар въз основа на данните за 2006 г. на GfK) получава оценка 42 (където 0 е силно консолидиран пазар, а 100 е ниско консолидиран пазар), то Литва получава 17, Унгария – 2, Хърватска – 10.

¹⁶ Impact of Food Retail Investments on the Food Chain, FAO Investment Centre/EBRD Cooperation Programme, 2005

С нарастването на степента на консолидация на пазара и с навлизане на веригите магазини в различните сегменти и територии, те постепенно отклоняват потреблението от по-малките и неконсолидирани търговци на дребно. Тези търговци усещат силен натиск и значителна част от тях излизат от този бизнес. Предвид значимия ефект от тези фалити и загуба на работни места, редица правителства предприемат мерки срещу най-голямо форматните магазини (Tesco, Wal-Mart). Фалитът на тези търговци на дребно отваря нови пазарни възможности за консолидираните търговци.

Формати на обектите и географско разположение

Както беше посочено по-горе, с развитието на пазара, в началото на фазата „Отварящ се прозорец” навлизат супермаркетите, отчасти с формати в сегмента convenience store и Cash & carry. Основно развитие в началните години на насищане (както и в България) има в сегмента супермаркети (в момента именно в сегмента супермаркети е най-голямата консолидация на пазара в България – 18.2%).

След фазата на бурно развитие на супермаркетите, активно се развиват форматите на хипермаркети и discounters. Тези формати по-скоро отнемат от неконсолидираната част от пазара, отколкото от вече развитата клиентска база на супермаркетите. Хипермаркетите постепенно навлизат в втори и трети по значимост населени места в съответната държава. В някои Централноевропейски държави делът на хипермаркетите в продажбите надхвърля 20%. Дискаунтърите от своя страна активно навлизат в цялата територия на страната.

На този етап се оформят и регионални лидери, въз основа на възможностите, които предлага консолидацията на пазара. Тези регионални лидери не следват задължително определен формат, а разчитат на позицията си в съответния регион – обеми, превъзхождащи обемите на водещите национални търговци по отношение на продажба на регионални и местни стоки; активно управление на клиентите, въз основа на наложената регионална марка и познаване на модела на потребление; значителна гъвкавост при развитие на мрежата от обекти, както и умения за осигуряване на атрактивни локации за нови или придобити обекти.

Окрупняване на пазара

Недобрият тайминг на развитието на даден формат, както и недостигането до определен обем продажби понякога води до значителни промени в стратегиите за развитие на някои мултинационални търговски вериги. В резултат на това при достигане на пазара на фаза „намалващ прозорец” и „затварящ прозорец” тези търговци продават своя „портфейл” от обекти на друга мултинационална верига.

В този момент ясно се оформят пазарните лидери, както и тези участници на пазара, които желаят да подобрят значително своето представяне. В резултат на това се наблюдава значителна дейност по сливания и придобивания, както и формиране на съюзи/обединения, с цел постигане на по-голям пазарен дял.

Съвременни тенденции и критерии за конкурентоспособност

Според проучване на Standard&Poor's (Industry Survey) основните показатели, в областта на които се конкурират участниците на пазара на вериги търговски обекти са:

- Качествени показатели – бизнес стратегия (сегмент, размер на пазара и дял на компанията, позициониране по цена/стойност/обслужване, ефективност на мърчандайзинга) и качество на управленския екип

- Количествени показатели – годишен ръст на продажбите за съпоставими магазини, брутна норма на печалба (влие се от продуктивния микс, надценка, складово стопанство), нетна норма на печалба (влие се от обемите), ликвидност, складови запаси (годишен ръст, обръщаемост)
- Специфични показатели – качество на недвижими собствено (собствено и/или под наем), както и кредитни карти/лоялни клиенти

Основните тенденции, идентифицирани в Глобално проучване на Standard&Poor's (ноември 2005) са по отношение на:

- рационализиране на бизнеса – следене по обекти, освобождаване от неатрактивни обекти
- повишени ефекти от мащаба – тези ефекти могат да бъдат постигнати чрез повишени обеми продажби, както и с национален маркетинг. Тези ефекти се постигат чрез нови магазини, закупуване на съществуващи вериги, обединения. Ефектите се проявяват в по-добри търговски отстъпки и повече маркетингови инициативи.
- управление на стокови наличности – основен метод за управление на стоките наличности е чрез интензивно ползване на ИТ технологии
- брандинг – най-активно е използването на собствени марки за повишаване нормите на печалба от продажби и налагане на бранда на веригата
- активно управление на клиентите – използване на ИТ системи за следене и управление на клиентите, кредитни карти и карти за лоялни клиенти

Текущо състояние и прогнози за търговията на дребно с хранителни стоки в България

Развитие на България до този момент следва развитието, посочено като етапи на развитие на „прозореца на възможностите“. Развитието потвърждава и направените анализи по отношение на основни тенденции на пазара на търговия на дребно с хранителни стоки.

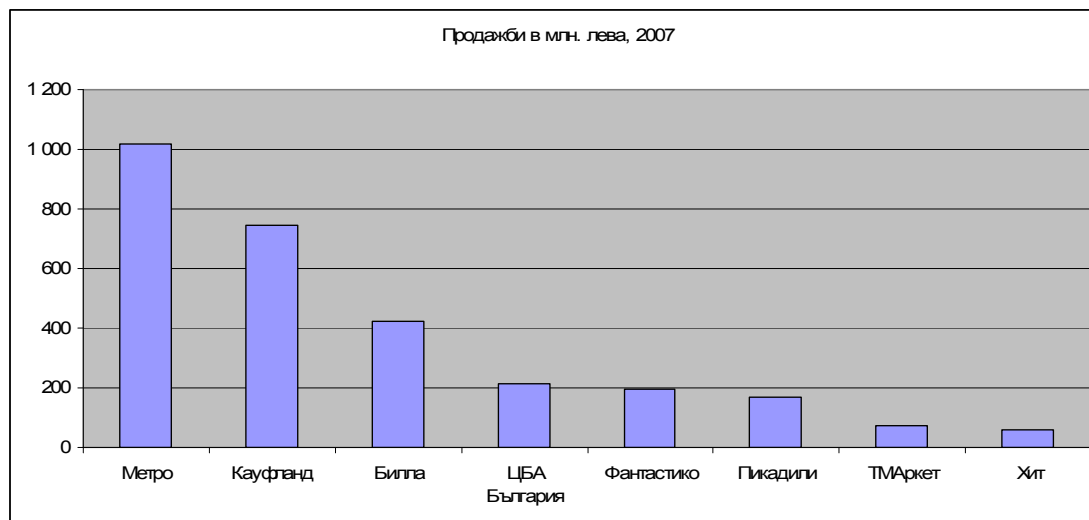
Секторът за търговски вериги за търговия на дребно в България е все още по-слабо развит в сравнение със страните от Централна и Западна Европа. България се изкачи с 9 позиции в Global Retail Development Index 2007 класация спрямо 2006 г., с което достига 12 позиция сред най-атрактивните държави за навлизане в областта на организирана търговия на дребно на хранителни стоки. Позицията на всяка страна в класацията се основава на претеглената стойност на четири показателя – странови риск, степен на консолидация на пазара, натиск за бързо навлизане, атрактивност на пазара. Позицията на България в този индекс (само Русия, Украйна и Латвия са преди България от държавите в региона), указва как в момента „прозорецът на възможностите“ е максимално отворен за участниците на пазара и в кратки срокове той ще започне да се „затваря“. Експертите на АТ Kearney са отбелязали значителните възможности, които се откриват за икономически растеж в България след членството на България в Европейския съюз. Възможности, съчетани със значително неконсолидиран пазар. Експертите отбелязват предстоящото навлизане на Карфур на пазара, но отбелязват че навлизането му няма да е много лесно, предвид силното присъствие на участници от региона като Била, Рамстор, Хит. Експертите на АТ Kearney предвиждат значителен

ръст в сектора на търговията на дребно в България, въз основа на опита на държавите, станали членки на ЕС при предходни вълни на присъединяване.

Анализът на GfK, Consumer Index (периодично проучване на потребителското потребление в България) показва, че най-голям дял имат малките, неорганизирани търговци (44.0% и 46.9% съответно през 2004 и 2006 г.), следвани от хипермаркетите и супермаркетите (15.0% и 18.2%). Дискаунтерите се появяват едва през 2006 г. и заемат 3% от продажбите. По данните на GfK веригите супермаркети обхващат около 22% от търговията на дребно с хранителни стоки в края на 2007 г.

Международните вериги за търговия на дребно се появиха на българския пазар през 1999 г. с навлизането на Metro под формата Cash&Carry, следван от Rewe, който стъпи с магазините си Billa през 2000 г. Както при всички останали развиващи се пазари, формата Cash&Carry стартира успешно преди останалите – супермаркети или дискаутъри. Тъй като платежоспособността на клиентите в големите градове е по-голяма, търговците на дребно се концентрират основно тук.

Тези данни се потвърждават и от изследването на ACNielsen за развитието на супермаркетите и хипермаркетите в България. (проучването обхваща периода 2000 до 2007 г.). Броят на супермаркетите с търговска площ до 100 кв.м. е относително постоянен, докато от началото на 2007 г., се отбелязва спад с 5%. В същото време се наблюдава стабилно нарастване на супер и хипермаркетите от 100 до 300 и от 300 до 1 000 кв.м търговска площ.



*Източник: Planet Retail

Обявените планове на основните вериги за търговия на дребно с хранителни стоки (според Planet Retail, 2006 г.) включват:

- Очаква се Rewe да инвестира 220 млн. евро в България за изпълнението на инвестиционната си програма до 2010 г. от 50 супермаркети Била. В рамките на 5 години за изграждането на минимум 90 нови дискаунт магазина под името Penny, групата възнамерява да използва 100 млн. евро.
- Очаква се CARREFOUR да навлезе на българския пазар с откриване на първия си магазин в София до края на 2007 г.
- Плановите на групата TENGELMANN са за инвестиция надхвърляща 150 млн. евро до 2008 г. и откриване на повече от 15 дискаунт магазина в България. Първоначално се очакваше групата да влезе на местния пазар през 2007, след което датата се промени за 2008 г.

- SCHWARZ GROUP стъпи в България през 2003 г. и откри първия хипермаркет Kaufland през март 2006 г. Плановете ѝ са за инвестиция в размер на 300 млн. евро за откриването на 40 магазина в цяла България и създаване на дистрибуционен център в гр. Раковски.

В проучване на PriceWaterhouseCoopers за търговията на дребно по държави в частта за България са посочени следните основни области, в които местните участници би следвало да търсят подобрение:

- Инвестиции
- дългосрочна стратегия за развитие и адекватна политика за управление на персонала
- Повишаване на оперативната ефективност
- Ползване на информационните технологии за управление на материалните запаси, за планиране на доставките, за управление на базата данни с клиенти, за управление на отношенията с клиенти и на номенклатурните групи

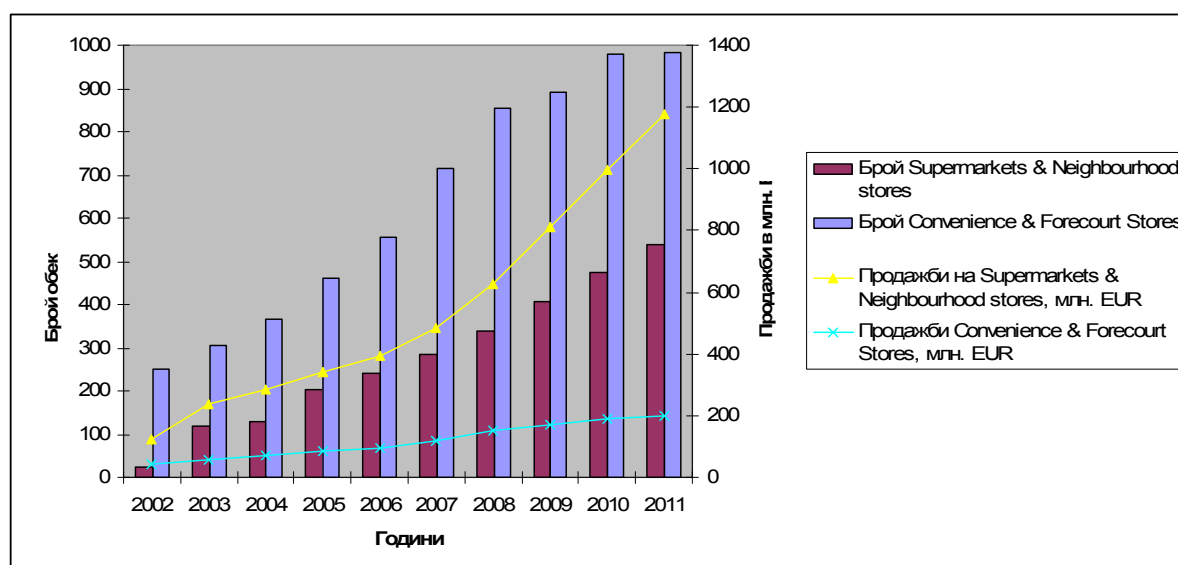
Прогнози за развитие на търговията на дребно на хранителни стоки в България

По данни на Planet Retail водещите вериги магазини за търговия на дребно с хранителни стоки (в това число и Metro Cash & Carry) обхващат около 20.7% от общите продажби в този сектор. Прогнозата е през 2010 тези продажби да представляват почти 36% от продажбите на хранителни стоки на дребно.

Общата прогноза на Planet Retail за България за 2010 г. за обем на продажбите в обекти за търговия на дребно с хранителни стоки възлиза на 20.4 милиарда лева. Прогнозите на Planet Retail за ръст на продажбите на Търговска мрежа ЦБА за 2007 г. са в размер около 17% на годишна база.

Очакванията на Planet Retail за ръста в сегмента Supermarkets and Neighbourhood stores и за сегмента Convenience and Forecourt Stores (двата сегмента, в които оперира Дружеството) са за значителен ръст на броя търговски обекти и на продажбите.

Очакваният ръст на продажбите на супермаркетите възлиза на 144%, а на convenience stores – 66% за периода 2007-2010 година. Прогнозата за ръст на обектите съответно за супермаркети и за convenience stores е 90% и 37% за същия период.



*Източник: Rabobank

Визия за развитието на пазара на търговия на дребно с хранителни стоки в България

Дружеството е формирало посочената по-горе визия за развитието на пазара на търговия на дребно с хранителни стоки. Дружеството е изготвило своята стратегия за развитие въз основа на посочената визия. По отношение на рисковете, свързани с индустрията моля да прочетете т. 2.2. „РИСКОВИ ФАКТОРИ” на настоящия Регистрационен документ. По отношение на стратегията за развитие на Дружеството и Дъщерните дружества, основана на посочената визия, моля да прегледате т. 4.4., б „б” „Планове от съществено значение и стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД” от настоящия Регистрационен документ, както и оценката на мениджмънта на Дружеството за конкурентните предимства на Дружеството и Дъщерните дружества в т. 3.3., б. „в” - „Данни за конкурентоспособността на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и основания за приетите твърдения” на настоящия Регистрационен документ.

Очаква се сегментът „Търговия на дребно с хранителни стоки” да се развива много бурно в следващите няколко години, като основен дял в ръста ще имат организираните търговци на дребно (вериги магазини). Потреблението трайно ще се насочи към организирани търговски вериги. Основна част от това пренасочено потребление ще се насочи към обектите на международните вериги за търговия на дребно с хранителни стоки.

Тези тенденция ще доведе до значителни затруднения за неорганизираните участници на пазара на търговия на дребно с хранителни стоки. Това ще създаде значителни възможности за организиране на търговците на дребно в обединения за покупки или за придобиване на бизнеса от търговците, които желаят да излязат от този сегмент.

Потреблението плавно ще се ориентира в посока глобални и европейски марки. В продължителен период ще се запази наличието на значителна част от потреблението на крайния потребител, насочено към регионални и локлани марки.

След затваряне на т.нар. „Прозорец на възможностите”, формиран основно от степента на неконсолидираност на пазара (оборот, който не минава през организирани търговски вериги) ще се оформят ясни пазарни лидери. Тези пазарни лидери ще растат с високи темпове, за сметка на участници, които не са успели да постигнат достатъчен обем на продажби. В тази връзка ще се появи ясна тенденция на сливания и придобивания между съществуващите участници на пазара, с цел осигуряване на по-добра пазарна позиция. Водещите търговци, които са част от международни вериги за търговия на дребно, вероятно ще развият и други формати, освен основния формат в който участват на пазара. При насищане на пазара водещите участници на пазара ще са развити обекти в повечето формати магазини.

По отношение на форматите обекти през следващите няколко години ще се развие активно форматът на хипермаркетите и този на т.нар. discount stores. В останалите формати (супермаркети и convenience stores) ще има активно развитие. Очакванията са делът на сегмента convenience stores да се запази относително висок, поради спецификата на пазаруване на нациите, които спадат към по-средиземноморски тип (където делът на grosery и convenience shops е по-висок по принцип).

Международните вериги супермаркети ще запазят, макар да започнат да проявяват известна гъвкавост, формата си на навлизане в България чрез наемане/изграждане на нови търговски помещения, отговарящи напълно на одобрения формат за съответния сегмент. Това вероятно ще продължи да създава затруднения по

отношение на разрастването на тези вериги и вероятно, както и досега, ще забави плановете за експанзия на тези вериги.

б) стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

Дружеството има изготвена Стратегия за развитие, основаваща се на представената Визия за развитие на пазара, анализ на ключовите компетенции на Дружеството и на Дъщерните дружества. Стратегията, която основните акционери и Мениджмънтът планират да прилагат включва следните основни елементи:

- Затвърждаване и развитие позицията на Дружеството и на Дъщерните дружества като регионален лидер чрез развитие на съществуващата мрежа от Търговски обекти, откриване на нови търговски обекти, както и придобиване на съществуващи магазини
- Разширяване на бизнес линията, свързана с разширяване на обема доставки, чрез
 - включване на съществуващи обекти за търговия на дребно като Асоциирани членове на Търговска мрежа в регионите, в които оперират Дъщерните дружества на ЦБА АМ
 - развитие на програма за независими обекти за търговия на дребно, ползващи доставки от Дружеството
 - предоставяне на услуга „Управление на обект” на независими търговци
- Развитие на фирмената инфраструктура по отношение на логистична база, информационни технологии, развитие и квалификация на екипа и оптимизиране на ключови бизнес процеси
- Активно управление на клиентите и навлизане в допълнителни сегменти на търговията с хранителни продукти
- Навлизане в други географски региони на развитие
- Листване на БФБ, придобиване статут на публична компания, активно ползване на капиталовия пазар за финансиране на развитието на Дружеството, както и поддържане на пълна прозрачност и откритост
- Участие в ТМ ЦБА България и ЦБА Интърнешънъл за постигане на търговски условия, съпостави с тези на европейските водещи търговци на дребно на хранителни продукти, както и за достъп до добри практики

Във връзка с тази стратегия за развитие основните акционери и Мениджмънта на Дружеството са определили следните стратегически цели, които Дружеството и Дъщерните дружества си поставят в развитието си. Реализирането на тези стратегически цели зависи от множество фактори, както такива, които се контролират и зависят от Мениджмънта, така и от фактори от обкръжаващата среда. Стратегическите цели, набелязани въз основа на Стратегията за развитие включват:

- Развитие на текущата мрежа от Търговски обекти
 - Увеличаване на броя на лоялните клиенти с 5% на годишна база
 - Увеличаване на средната стойност на покупка с 10% на годишна база
 - Задържане ръста на разходите по обекти до 4 процентни пункта под стойностите за ръст на приходите от продажби
- Откриване на нови търговски обекти
 - Откриване на нови търговски обекти в регионите, в които оперират Дъщерните дружества, в градове с население над 10 000 души.

- Откриване на големи магазини над 2 000 квадратни метра търговска площ. (Съгласно сключен договор на 18.06.2007 г. между „ЦБА - В.Търново” ЕООД и „СВА Пропърти инвестмънт” АД в началото на 2008 г. ще бъде открит хипермаркет с обща площ 2 536 кв.м. на дъщерната фирма в гр.В.Търново в новоизграждащият се на 45 000кв.м. Индустриален Парк където наематели са „Практикер”, „Техномаркет”, „Мартинели” и др.)
- Откриване на нови търговски обекти в В.Търновска, Габровска и Русенска област в градове с над 5 000 жители,
- Откриване на нови търговски обекти в близки областни центрове в градове те над 5 000 жители,
- Откриване на търговски обекти в други географски райони
- Закупуване и/или поемане управлението на съществуващи магазини
 - Закупуване и/или поемане на управлението на търговски обекти в текущите региони на опериране на Дъщерните дружества
 - Закупуване и/или поемане на управлението на търговски обекти в нови региони
- Логистична платформа
 - Модернизиране на съществуващата логистична база в гр.Русе
 - Придобиване на логистична база в гр. В.Търново
- Информационни технологии
 - Изграждане на информационен център – до края на 2007 г.
 - Изграждане на интегрирана информационна система – до края на 2009 г.
- Управление на клиентите
 - Увеличаване на броя на лоялните клиенти с 5% на годишна база
 - Увеличаване на средната стойност на покупка с 10% на годишна база
 - Нарастване на микс маржина с около 2 процентни пункта на година
 - Увеличаване асортиментните линии в посока повече „фреш” и кулинарни продукти (готови и особено приготвяни или обработвани на място кулинарни продукти

За някои от посочените цели, в частност нови региони на опериране, откриване на нови търговски обекти и други, Дружеството има конкретни намерения, които не са представени в настоящата секция. Тези намерения имат оперативен характер, част от намеренията имат характер на търговска тайна, а някои от целите имат характер на таргет (т.е. поставена от управление цел за постигане, чието реализиране не е сигурно) и не представляват стойност в бизнес плана на Дружеството и Дъщерните дружества. Реализирането на тези намерения ще бъде своевременно обявявано съгласно законовите изисквания, както и добрите практики на корпоративно управление.

С оглед желаното бързо и устойчиво развитие на ЦБА АМ и Дъщерните дружества, Дружеството е предвидило значителни инвестиционни разходи в следващият период от 3 години. Мениджмънтът предвижда финансирането на тези инвестиции да се извърши чрез собствени средства, чрез средства, набрани от предлагането, инвестиционни кредити, лизингови схеми и оборотни средства.

5. Административни управителни и надзорни органи и висше ръководство

5.1. Информация за членовете на управителните и на контролните органи, прокуристите, висшия ръководен състав, основателите и за служителите, от чиято работа ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ зависи

Дружеството се управлява от Управителен съвет, който се състои от 8 (осем) члена:

1. Ивайло Петров Маринов – председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор
2. Радостина Георгиева Ненчева – зам. председател на Управителния съвет
3. Валентина Тодорова Василева
4. Бистра Стефанова Харизанова
5. Велемира Цвяткова Цвяткова
6. Георги Атанасов Миронов
7. Катя Христова Стоева
8. Коста Димитров Костов

Надзорния съвет на дружеството се състои от 3 (трима) души:

1. Красимир Стефанов Гърдев - председател на Надзорния съвет
2. Радослав Игнатов Владев – зам. председател на Надзорния съвет
3. Делян Иванов Саров - член на Надзорния съвет

Дружеството има сключени договори за управление и контрол с всички членове на Надзорния съвет и договори за управление съответно с членовете на Управителния съвет на ЦБА АМ, всички с дата от 05.07.2007г. Договорите са със срок на валидност до заличаването на лицето от търговския регистър като член на съответния орган. Всички членове на УС имат право да ползват 20 неприсъствени дни в рамките на една календарна година.

Договорите не предвиждат заплащане на допълнително възнаграждение на членовете на УС и НС освен уговореното месечно възнаграждение. Договорите могат да бъдат прекратени и с тримесечно писмено предизвестие от всяка от страните.

Всички членове на Управителния съвет е предвидено да получават месечно възнаграждение в размер на 400 лева. Ивайло Петров Маринов в качеството му изпълнителен директор е определено да получава 3 550 лева в допълнение на възнаграждението като член на УС в размер на 400 лева.

Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Делян Иванов Саров ще получават месечно възнаграждение в размер на 4570 лева.

По-долу са представени данни за членовете на Управителния съвет и Надзорния съвет на Дружеството, включително за професионалния им опит и дейността им извън Дружеството.

5.1.1. ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ – председател на Управителния съвет и изпълнителен директор и основател на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

1989-1993г. Техникум по механоелектротехника „ Христо Ботев”, гр.Ботевград

1995-1999г. Бакалавър, специалност Фирмено управление, ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий”

1999-2001г. Магистър, специалност Банково дело, Стопански институт на БАН гр. София

Относим професионален опит:

19.06.2000 – 10.08.2000 Зам.управител „Магро Маркет” ЕООД

10.08.2000 – 01.01.2003 Управител „Магро Маркет” ЕООД

01.03.2003 – 08.07.2003 Главен мениджър „Магро Маркет” ЕООД

15.08.2003 – 01.06.2006 Главен мениджър „ЦБА – В. Търново” ООД

01.06.2006 – 01.03.2007 Управител „ЦБА – Велико Търново” ООД

Допълнителна квалификация:

- “Stream line” сертификат по завършено второ ниво английски език,
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS „Управление на проекти”
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS „Принципи и умения за успешни продажби”
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS „Управление на клиентите CRM”
- ITCE Working with Microsoft Outlook

Данни за дружествата извън ЦБА Асет Мениджмънт АД, в които г-н Ивайло Петров Маринов е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Собственик /съдружник/ на повече от 10 % от капитала в:

- АБЦ ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- ”АБЦ Пропърти Инвестмънт” ООД, гр. Велико Търново - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 32.00%
- „Елена – Инвест” ООД, гр. Елена - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 10.00%
- Сити Инвестмънт ООД, гр. Велико Търново - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 10.00%
- „Флеш – А” ЕООД, гр. Велико Търново– Едноличен собственик, Дял: 100.00%

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

- ЦБА – Регионален център В. Търново ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 10.00%
- Фарма Уан АД – акционер 10%
- ЦБА ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД - акционер 10%

2. Участие в:

- „АБЦ 2005” ЕООД , гр. Велико Търново - Управител
- АБЦ 2006 ЕООД - Управител
- Бест Бинго ЕООД – до 2005 г. – Управител
- Венера – М. Р. ЕООД, гр. Велико Търново - Управител
- Виктория Вендинг ЕООД, гр. Велико Търново – Управител
- Чл. упр. С-т „ЦБА България” АД
- „ЦБА В.Търново РЦ” ООД, Управител
- ЦБА Асет Мениджмънт АД – Член на СД
- ЦБА България ООД – Контрольор „Търговско направление”
- Член на с-та на д-те на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД
- Фарма Уан АД – член на съвета на директорите
- ЦБА ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД – член на съвета на директорите

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му.
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент

5.2.2. РАДОСТИНА ГЕОРГИЕВА НЕНЧЕВА - зам. председател на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

- 1985 – 1990 Магистър, специалност Счетоводство и контрол, СА „Д. А. Ценов”
1978 – 1982 Езикова Гимназия „Проф. Д-р А. Златаров” – английски език

Оносим професионален опит:

01.03.2007 – към момента	Финансов мениджър „ЦБА Асет Мениджмънт” АД
01.01.2004 – 01.03.2007	Главен счетоводител – „ЦБА – В. Търново” ООД
01.12.1997 – 01.09.2000	Асистент – ВТУ „Св.Св. Кирил и Методий”
01.06.1995 - 17.06.1996	Главен счетоводител – В.Търновска Популярна Банка
21.04.1994 – 28.02.1995	Главен счетоводител – ЦКСД „Софис” В.Търново
31.12.1992 - 20.04.1994	Главен счетоводител – „Лимекс” ООД В.Търново
03.11.1990 – 20.04.1992	Главен счетоводител – „Общински синдикален съвет”
01.02.1983 – 03.09.1990	Стоковед – „Риба и рибни продукти” В.Търново
02.12.1982 – 01.02.1983	Монтьор ЕИМ – ЗЗУ В.Търново
26.10.1982 – 30.11.1982	СТОКОВЕД – „РПК” Свищов
04.10.1982 – 25.10.1982	Оператор – „ЦНИКА” София

Допълнителна квалификация:

Допълнителни квалификации:

- 09 - 11 / 1997 Манчестър Метрополитън Юнивърсити – Манчестър, Англия
„Мениджмънт на развитието на български образователни институции“;
„Финансов мениджмънт на проекти, финансирани от ЕС“;
- 11 / 2004 „Международни счетоводни стандарти” - ОРКП „Мисъл”
„Свраков и Милев” ООД

- ITCE Working with Microsoft Outlook
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Вътрешно – фирмено обучение „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
- Вътрешно – фирмено обучение „Принципи и умения за успешни продажби”
- Вътрешно – фирмено обучение „Управление на клиентите CRM”

Данни за дружествата извън ЦБА Асет Мениджмънт АД в които г-жа Радостина Георгиева Ненчева е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Собственик /съдружник/ на повече от 10 % от капитала в:

- Ависта – Радостина Ненчева ЕТ - Едноличен собственик, Дял: 100.00%

2. Участие в :

- Заместник председател на Управителния съвет на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД,

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент

5.3.3. КОСТА ДИМИТРОВ КОСТОВ – Член на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

1990 – 1995 дело”	Висше икономическо, специалност „Застрахователно и социално СА„Д. А. Ценов”
1981 - 1985	Образцова политехническа гимназия „Христо Михайлов”

Относим професионален опит

01.03.2007 – към момента	Търговски директор „ЦБА – Асет Мениджмънт” АД
17.11.2003 – 01.03.2007	Търговски мениджър – „ЦБА – В.Търново” ООД
20.07.2000 – 17.11.2003	Зам. Управител – „Магро Маркет” ЕООД
07.07.1995 – 13.10.1997	Инспектор – ЗПК „БИ” АД – кл. Монтана
18.01.1988 – 01.10.1989	Снабдител – „ЗАВОД ЕЛЕКТРОНИКА” Михайловград

Други квалификации:

- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS
- „Принципи и умения за успешни продажби”
- ITCE Working with Microsoft Outlook
- Вътрешно – фирмено обучение „Управление на клиентите CRM”
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Вътрешно – фирмено обучение „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”

Данни за дружествата извън „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, в които г-н Коста Димитров Костов е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Собственик /съдружник/ на повече от 10 % от капитала в:

- Авенсис – Коста Костов ЕТ - Едноличен собственик, Дял: 100.00% - активна до 2003г.

2. Участие в :

- Член на Управителния съвет на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД,

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
 - не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

5.4.4. БИСТРА СТЕФАНОВА ХАРИЗАНОВА - Член на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

1992 – 1996 Магистър, специалност Маркетинг, ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий”
1988 – 1992 Строителен техникум „А.С.Попов” профил: геодезия гр. В.Търново

Относим професионален опит

01.03.2007 – към момента	М-р Маркетинг и реклама „ЦБА – Асет Мениджмънт” АД
01.06.2006 – 01.03.2007	Експерт маркетинг - „ЦБА – В. Търново” ООД
23.12.2003 – 01.06.2006	Технически организатор – „ЦБА – В. Търново” ООД
07.05.2003 – 22.12.2003	Административен мениджър – „Магро Маркет” ЕООД
03.07.2000 – 07.05.2003	Оператор ЕИМ – „Магро Маркет” ЕООД

Други квалификации:

- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS „Управление на клиентите CRM”
- ITCE Working with Microsoft Outlook
- Corel Draw Graphics Suite - основи на графичния инструментариум
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Вътрешно – фирмено обучение „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
- Вътрешно – фирмено обучение „Принципи и умения за успешни продажби”

Данни за дружествата в които г-жа Бистра Харизанова е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Участие в:

- Управител „ЦБА Русе”ООД,
- Член на Управителният съвет на „ЦБА Асет Мениджмънт”АД,

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

ВЕЛЕМИРА ЦВЯТКОВА ЦВЯТКОВА - Член на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

1995 – 2000 и	Магистър, специалност Социална педагогика, ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий”
1996 - 2000	Бакалавър, специалност Психология
1989 – 1994	ПМГ „Васил Друмев” профил – биология
1993 – 1994 език	Частно у-ще за езици и компютри „Фарос” - 2ро ниво английски по Оксфордска програма Хедауей

Относим професионален опит

01.03.2007 – към момента	Мениджър Мърчандайзинг „ЦБА – Асет Мениджмънт” АД
01.06.2006 – 01.03.2007	Дизайнер – „ЦБА – В.Търново” ЕООД
15.08.2003 – 01.06.2006	Технически организатор – „ЦБА – В.Търново” ООД
03.07.2000 – 21.04.2003	Отговорник търговска зала – „Магро Маркет” ЕООД
19.03.1994 – 20.04.1994	Репортер в „Времена” – на хонорар
20.04.1994 – 01.09.2005	Редактор „Спорт” в „Времена” - на хонорар

Други квалификации:

- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- ITCE Working with Microsoft Outlook
- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Частно училище за езици и компютри „Фарос” – завършено II-ро ниво на обучение по английски език

Данни за дружествата в които г-жа Велимира Цвяткова е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Управител „ЦБА Русе” ООД,
2. Член на управителния съвет на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД,

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

ВАЛЕНТИНА ТОДОРОВА ВАСИЛЕВА - Член на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

1995 – 1999 Бакалавър, специалност Маркетинг РУ „АНГЕЛ КЪНЧЕВ”
1989 – 1994 Езикова гимназия „Асен Златаров”

Относим професионален опит

01.03.2007 – към момента	Системен администратор „ЦБА – Асет Мениджмънт” АД
01.06.2006 – 01.03.2007	Системен администратор – „ЦБА – В.Търново” ООД
28.08.2003 – 01.06.2006	Технически организатор – „ЦБА – В. Търново” ООД
15.05.2001 – 28.08.2003	Оператор ЕИМ – „Магро Маркет” ЕООД
01.09.1999 – 15.05.2001	Специалист маркетинг – „Осмар В.Търново” ООД

Други квалификации:

- ITSE Working with Microsoft Outlook
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Вътрешно – фирмено обучение „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
- Вътрешно – фирмено обучение „Принципи и умения за успешни продажби”
- Вътрешно – фирмено обучение „Управление на клиентите CRM”

Данни за дружествата в които г-жа Валентина Тодорова Василева е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Управител „ЦБА Габрово” ЕООД,
2. Член на управителния съвет на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД,

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

КАТЯ ХРИСТОВА СТОЕВА – Член на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

2000 – 2002 Магистър, специалност Информатика ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий”

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

1992 – 1996	Бакалавър, специалност Предучилищна педагогика, втора специалност
1989 – 1992	Начална училищна педагогика
език и	Хуманитарна Гимназия „Св. Св. Кирил и Методий” – български литература

Относим професионален опит

01.03.2007 – към момента	Експерт управление на Човешки Ресурси „ЦБА – Асет Мениджмънт” АД
01.06.2006 – 01.03.2007	Експерт ефективност на труда – „ЦБА–В.Търново”
01.01.2004 – 01.06.2006	Личен състав „ЦБА – В.Търново” ООД
21.01.2002 – 31.08.2003	Личен състав „Масив ” ООД София
25.06.1998 – 01.01.2002	Бобиньор на ел. машини „ЕЛМОТ” АД В.Търново

Други квалификации:

- Training and Professional Centre ARTUR ADAMS “Управление на промяната, конфликти и кризи”
- ITCE Working with Microsoft Outlook
- Вътрешно – фирмено обучение “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
- Вътрешно – фирмено обучение „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
- Вътрешно – фирмено обучение „Принципи и умения за успешни продажби”
- Вътрешно – фирмено обучение „Управление на клиентите CRM”

Данни за дружествата в които г-жа Катя Христова Стоева е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

Катя Христова Стоева не е била собственик и/или е изпълнявала функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент.

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

ГЕОРГИ АТАНАСОВ МИРОНОВ - Член на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Образование:

2004 – 2005	Магистър, специалност „Счетоводство и одит на нефинансовите предприятия”, ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий”.
-------------	--

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

1999 – 2003	Бакалавър, специалност „Счетоводство и контрол”, СА”Д.А.Ценов”, гр.Свищов.
1994 – 1998	СОУ „Вичо Грънчаров” профил: немски и английски език

Относим професионален опит

01.03.2007 – към момента	Организатор стопанска дейност „ЦБА – АМ” АД
01.06.2006 – 01.03.2007	Финансов контролър - „ЦБА – В.Търново” ООД
03.10.2005 – 01.06.2006	Технически сътрудник - „ЦБА – В.Търново” ООД
01.03.2005 – 20.10.2005	„Новита” ООД гр. В.Търново спец. Външнотърговски сделки
06.04.2004 – 01.03.2005	Хотелски комплекс – „Винпалас” с. Арбанаси зам.управител
01.07.2003 – 01.09.2003	„SG ЕКСПРЕСБАНК” гр. В.Търново – стаж

Други квалификации:

- ITCE Working with Microsoft Outlook
- СА "ДА Ценов" - модулно обучение английски език - 4 модула. Док №.304 СА"ДА Ценов".
- Курс по информатика: Док №.5149 СА"ДА Ценов".
 - Вътрешно – фирмено обучение “Управление на промяната, конфликти и кризи”
 - Вътрешно – фирмено обучение “Управление на успешни екипи. Мотивация. Лидерство”
 - Вътрешно – фирмено обучение „Мърчандайзинг и управление на търговски площи”
 - Вътрешно – фирмено обучение „Принципи и умения за успешни продажби”
 - Вътрешно – фирмено обучение „Управление на клиентите CRM”

Георги атанасов Миронов не е бил собственик и не е изпълнявал функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент.

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
 - не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

НАДЗОРЕН СЪВЕТ

КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ - председател на Надзорния съвет и основател на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Относим професионален опит

Г-н Красимир Гърдев е предприемач, бизнесмен и инвеститор, реализирал множество успешни бизнес проекта в областта на недвижимите имоти, търговия с бързооборотни стоки в сектора на услугите и др., най-големите от които са Търговски комплекс „ЕВРОПА” с площ над 12 000 кв.м. , Проект за Ремонта и модернизацията на В.Търновският общински пазар на площ от над 10 000 кв.м. РЗП, Търговски парк „Симетро” в гр.В.Търново, реализиран на обща площ от 45 000 000 кв.м. и др. Заедно с г-н Радослав Владев и г-н Ивайло Маринов е от учредителите и идеолозите при създаването на Търговска мрежа ЦБА България, пр-л на упр. с-т до преобразуването на „ЦБА България” АД в ООД и настоящ управител на същата.

Данни за дружествата извън ЦБА Асет Мениджмънт АД, в които г-н Красимир Стефанов Гърдев е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Собственик /съдружник/ на повече от 10 % от капитала в:

- АБЦ ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- Атлантик – 5 ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- АБЦ Пропърти Инвестмънт АД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 34.00%
- Век 21 ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- Джъмп ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 25.00%
- Европа – ВТ ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 44.40%
- Елена – Инвест ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 40.00%
- Етър – 1924 АД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 32.66%
- Капински ЕООД - Едноличен собственик, Дял: 100.00%
- Магро Маркет – ГО ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 25.00%
- Магро Маркет – М ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 25.00%
- Сити Инвестмънт ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 40.00%
- Стройкорект ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- ЦБА – РЦ В. Търново ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 45.00%
- ЕЛИТ-СКР ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- Фарма Уан АД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 45.00%
- Интер-Анна-Мария-Симона ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 45.00%
- ИНТЕР-АМС ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 26.00%
- ЦБА ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД – акционер 45%

2. Участие в:

- Арбанаси Турс – до 2004 г. - Управител
- Винпалас – 2005 АД – Член на СД
- Симона – К 2001 ЕООД – до 2003 г. – Собственик
- Флеш – А ЕООД – до 2004 г. - Собственик
- ЦБА Асет Мениджмънт АД – Председател на СД
- ЦБА Пропърти Инвестмънт АД - Председател на СД

- ЦБА България АД – Председател на управителният съвет,
- ЦБА България ООД – Управител
- Пазари – Велико Търново ООД – Управител
- Фарма Уан АД – Изпълнителен директор
- Интер-Анна-Мария-Симона ООД – Управител
- ИНТЕР-АМС ООД – Управител
- ЦБА ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД – заместник председател на съвета на директорите

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ – заместник-председател на Надзорния съвет и основател на ЦБА Асет Мениджмънт АД

Относим професионален опит

Г-н Радослав Владев е предприемач, бизнесмен и инвеститор, реализирал множество успешни бизнес проекта в областта на търговията с петролни продукти, недвижимите имоти, хотелиерския бизнес, бизнесът с търговия на бързооборотни стоки, мединият бизнес и др., най-големите от които са Търговски комплекс „ЕВРОПА” с площ над 12 000кв.м, проект за Ремонта и модернизацията на В.Търновският общински пазар на площ от над 10 000кв.м. РЗП, Търговски парк „Симетро” реализиран на обща площ от 45 000 000кв.м. и др. Заедно с г-н Красимир Гърдев и г-н Ивайло Маринов е от учредителите и идеолозите при създаването на Търговска мрежа ЦБА България, чл. на надзорният съвет от самото учредяване на „ЦБА България” АД до нейното преобразуване.

Данни за дружествата извън ЦБА Асет Мениджмънт АД, в които г-н Радослав Игнатов Владев е собственик и/или изпълнява функцията на управител/изпълнителен директор през последните пет години до настоящия момент:

1. Собственик /съдружник/ на повече от 10 % от капитала в:

- АБЦ ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- Атлантик – 5 ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%
- АБЦ Пропърти Инвестмънт АД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 34.00%
- Бургос Трейдинг ЕООД – Едноличен собственик, Дял: 100.00%
- Велико Търново – Нет ООД – Ограничено отговорен съдружник, Дял: 98.00%
- Вивест ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 90.00%
- ВТО Мултиком АД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 33.33%

- Еврострой – В. Търново ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 49.00%
- Елена – Инвест ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 50.00%
- Етър – 1924 АД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 32.66%
- Кам Вижън ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 51.00%
- Магро Маркет – ГО ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 25.00%
- Магро Маркет – М ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 50.00%
- М – Ком – Радослав Владев – Едноличен собственик, Дял: 100.00%
- Мултиком 2000 ЕООД - Едноличен собственик, Дял: 100.00%
- Мултиком - Свищов ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 70.00%
- Мултипринт ЕООД - Едноличен собственик, Дял: 100.00%
- Сити Инвестмънт ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 50.00%
- ЦБА – РЦ В. Търново ООД - Ограничено отговорен съдружник, Дял: 45.00%
- Синхрон Медия ООД – Съдружник, Дял: 51.00%
- Мултиком Трейдинг А.С. ООД - Съдружник 50%, Ликвидатор¹⁷
- Фарма Уан АД – акционер 45%
- ЦБА ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД – акционер 45%

2. Участие в:

АБЦ 2006 ЕООД – Управител, Винпалас – 2005 АД – Изпълнителен Директор, Екоенерджи – 2001 АД – Член на СД, Капитал Инвестмънт АД – Член на СД, Капитал Инвестмънт - Русе АД – Член на СД, Кулинан – 96 ООД – до 2004 г. – Съдружник, Обществено Хранене ООД – Управител, ЦБА Асет Мениджмънт АД – Зам. Председател, ЦБА Пропърти Инвестмънт АД – Изпълнителен Директор, ЦБА България ООД – Собственик, Янтрапрес АД – Член на СД, Фарма Уан АД – Зам. Председател на Съвета на директорите, Мултиком Трейдинг А.С. ООД – Управител, ЦБА ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД – Председател на съвета на директорите и изпълнителен директор.

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

ДЕЛЯН ИВАНОВ САРОВ

Професионална практика и опит:

От март 2001 г. Управител и съдружник в „Такс – ком” ООД

¹⁷ Забележка: С Решение от 23.04.2001 г. по гр.т.д. 240/2001 г. е прекратено и обявено в ликвидация дружеството. Добавено е към фирмата на дружеството в ликвидация . Определен е срок за извършване на ликвидацията шест месеца от обнародване в Държавен вестник на поканата до кредиторите по чл. 267 тз. назначен е за ликвидатор Радослав Игнатов Владев.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

от 1996 – март 2001 г. Делойт и Туш, клон Варна
Специалист по данъчни и правни услуги

октомври 1994-1996 Делойт и Туш - Черноморска консултантска къща
Юрист в Данъчно-правния отдел

Капиталови участия:

33% от капитала на „Тангра 2000” ООД, Сливен;
50 % от капитала на „ Такс-ком” ООД, Варна;
100% от капитала на „Такс-кон” ЕООД, Варна;
100% от капитала на „Такс-конс” ЕООД, Варна;
33% от капитала на „Тангра 681” ООД, Сливен;
50% от капитала на „Балкан Недвижимости” ООД, Велико Търново;
100% от капитала на „Таксар” ЕООД, Варна;
50 % от капитала на „Лейк вю” ООД, Варна.

Участие в управлението на следните лица:

Управител - Такс-ком” ООД, Варна „Такс-кон” ЕООД, Варна, „Такс-конс” ЕООД, Варна, „Балкан Недвижимости” ООД, Велико Търново, „Таксар” ЕООД, Варна, „Лейк вю” ООД, Варна, „Такс консултинг” ЕООД, Член на Съвета на директорите на „Сините камъни” АД, Сливен.

През последните 5 години лицето:

- не е осъждано за измама
- не е било свързано с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация
- не е било публично инкриминирано
- не е било обект на принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му,
- не е било лишавано от съд от правото да бъде член на административен, управителен или надзорен орган на емитент или от изпълняването на каквато и да било друга длъжност в емитент.

ОСНОВАТЕЛИ НА ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД

Дружеството е учредено на Учредително събрание от 10.07.2006 г. за неопределен срок на съществуване. Дружеството е вписано в търговския регистър на Великотърновски окръжен съд на 20.07.2006 г. Учредители (основатели) на Дружеството са РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ, КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ и ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ. Подробна информация за основателите на Дружеството е представена в изложението по-горе по същата т. 5.1.

Лицата и висшите ръководители, от които зависи работата на Емитента са членовете на Управителния и Надзорния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД, а именно:

1. Ивайло Петров Маринов – председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор
2. Радостина Георгиева Ненчева – зам. председател на Управителния съвет и Финансов мениджър
3. Валентина Тодорова Василева - Системен администратор
4. Бистра Стефанова Харизанова - М-р Маркетинг и реклама
5. Велемира Цвяткова Цвяткова - Мениджър Мърчандайзинг
6. Георги Атанасов Миронов - Организатор стопанска дейност
7. Катя Христова Стоева - Експерт управление на Човешки Ресурси
8. Коста Димитров Костов - търговски директор

Надзорния съвет на дружеството се състои от 3 (трима) души:

1. Красимир Стефанов Гърдев - председател на Надзорния съвет
2. Радослав Игнатов Владев – зам. председател на Надзорния съвет
3. Делян Иванов Саров - член на Надзорния съвет

Подробна информация за лицата и висшите ръководители, от които зависи работата на Емитента е представена в изложението по-горе по същата т. 5.1.

Няма потенциални конфликти на интереси между задълженията на членовете на управителните и контролните органи на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД и техните частни интереси.

Членовете на Надзорния съвет нямат роднински връзки помежду си.

Членовете на Управителния съвет нямат роднински връзки помежду си.

Членовете на Надзорния съвет нямат роднински връзки с лица от Управителния съвет състав на емитента.

Няма договорености или споразумения между главните акционери, клиенти, доставчици и други, в съответствие с които което и да е лице, от членовете на Управителния и Надзорния съвет да е избрано за такова.

Няма ограничения, приети от горепосочените лица, притежаващи акции от капитала на ЦБА Асет Мениджмънт АД, за разпореждането в рамките на определен период с техните авоари в ценни книжа на емитента.

5.2. Информация за дейността на управителните и на контролните органи

а) датата на изтичане на срока на текущите договори с членовете на управителните и на контролните органи, както и периода, през който те са заемали длъжността;

Членовете на Управителния и Надзорния съвети на Дружеството са вписани в търговския регистър на Великотърновски окръжен съд на 16.07.2007 г., когато е променена и системата на управление на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от едностепенна на двустепенна. Мандатът на членовете на Надзорния съвет и Управителния съвет е 3 (три) години или до 16.07.2010 г.

Според разпоредбите на действащия устав на Дружеството Членовете на Надзорния съвет и на Управителния Съвет се избират за срок до 5 години. Членовете на първия Надзорен съвет се определят за срок не по дълъг от 3 години.

б) данни от договорите за управление с ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или негови дъщерни дружества относно компенсациите, които членовете на управителните и на контролните органи биха получили при прекратяване на договорите им;

Не са предвидени компенсации от „ЦБА Асет Мениджмънт” АД или Дъщерните му дружества за членовете на управителните и контролните органи при прекратяване на договорите им, други компенсации при пенсиониране или за други подобни обезщетения.

в) възнаграждения на всеки от членовете на управителните и на контролните органи за последната финансова година, изплатени от „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и неговите дъщерни дружества

Към датата на изготвяне на Регистрационния документ, членовете на Управителния и Надзорния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт не са получавали възнаграждения.

За 2006 г., в качеството им на членове на съвета на директорите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Ивайло Петров Маринов са получили както следва:

Красимир Стефанов Гърдев - Председател на съвета на директорите;

Парични суми и непарични възнаграждения не са получавани. Начислено възнаграждение за 2006 год. в размер общо на 800 лева, съгласно учредителен протокол. Условни или разсрочени възнаграждения, възникнали през 2006г., дори и ако възнаграждението се дължи към по-късен момент – няма такива.

Радослав Игнатов Владев - Член на съвета на директорите;

Парични суми и непарични възнаграждения не са получавани. Начислено възнаграждение за 2006 год. в размер общо на 800 лева, съгласно учредителен протокол. Условни или разсрочени възнаграждения, възникнали през 2006г., дори и ако възнаграждението се дължи към по-късен момент – няма такива.

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Ивайло Петров Маринов - Член на съвета на директорите;

Парични суми и непарични възнаграждения не са получавани. Начислено възнаграждение за 2006 год. в размер общо на 800 лева, съгласно учредителен протокол. Условни или разсрочени възнаграждения, възникнали през 2006г., дори и ако възнаграждението се дължи към по-късен момент – няма такива.

От „ЦБА – В. Търново” ЕООД по трудови правоотношения Ивайло Маринов е получил 5103.84 лв за 2006 г. и 980.89 лв. за първите два месеца на 2007, след което трудовите му правоотношения с дружеството са прекратени.

За първото шестмесечие на 2007 г. възнагражденията на Съвета на директорите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД са в размер на 62 хил. лв., както следва:

(а) Красимир Гърдев, председател на Съвета на директорите – 23 783 лв.

(б) Радослав Владев, заместник председател на Съвета на директорите – 23 783 лв.

(в) Ивайло Маринов, член на Съвета на директорите – 14 433 лв.

Членовете на Управителния съвет на ЦБА Асет Мениджмънт АД са били в трудови правоотношения през 2006г. и първите 2 месеца на 2007г. с „ЦБА – В.Търново”ЕООД, за което са получили възнаграждения в размер на:

Изплатени възнаграждения по трудови правоотношения за 2006 год. по трудови правоотношения с "ЦБА - ВЕЛИКО ТЪРНОВО" ЕООД

в лева

1	Радостина Георгиева Ненчева	5455.28
2	Валентина Тодорова Василева	3922.82
3	Бистра Стефанова Харизанова	3908.52
4	Велемира Цвяткова Цвяткова	3504.32
5	Георги Атанасов Миронов	3777.50
6	Катя Христова Стоева	3947.08
7	Коста Димитров Костов	4533.82

Изплатени възнаграждения по трудови правоотношения с "ЦБА - ВЕЛИКО ТЪРНОВО" ЕООД за 2007 год. (От 01.03.2007 труд.правоотношения на изброените лица са прекратени)

в лева

1	Радостина Георгиева Ненчева	1040.80
2	Валентина Тодорова Василева	875.28
3	Бистра Стефанова Харизанова	870.24
4	Велемира Цвяткова Цвяткова	745.92
5	Георги Атанасов Миронов	840.00
6	Катя Христова Стоева	880.32
7	Коста Димитров Костов	890.40

Изплатени възнаграждения по трудови правоотношения за 2007 год. (От 01.03.2007 до 01.07.2007 по труд.правоотношения с ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД)

в лева

1	Радостина Георгиева Ненчева	2165.60
2	Валентина Тодорова Василева	1750.56

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

3	Бистра Стефанова Харизанова	1740.48
4	Велемира Цвяткова Цвяткова	1740.48
5	Георги Атанасов Миронов	1695.12
6	Катя Христова Стоева	1760.64
7	Коста Димитров Костов	2060.64

2) Режим на корпоративно управление

„ЦБА Асет Мениджмънт” АД не спазва режим за корпоративно управление поради липсата на Национален кодекс за корпоративно управление в България. Независимо от отсъствието на кодекс относно правилата за добро корпоративно управление към настоящия момент в съответствие с разпоредбата на чл. 110н, ал. 4, т. 3 от ЗППЦК публичните дружества са задължени да съобразят съдържанието на годишния финансов отчет с програма за прилагане на международно признатите стандарти за добро корпоративно управление и „ЦБА Асет Мениджмънт” АД трябва и ще се съобрази с това изискване на закона след придобиване на статут на публично дружество. След създаването на Национален кодекс на корпоративното управление, „ЦБА Асет Мениджмънт” АД възнамерява да спазва заложения в него режим.

5.3. Информация за служителите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

а) Брой на служителите към края на всяка от трите предходни финансови години, както и промените в броя, ако са съществени; справка за основните категории служители по вид дейност

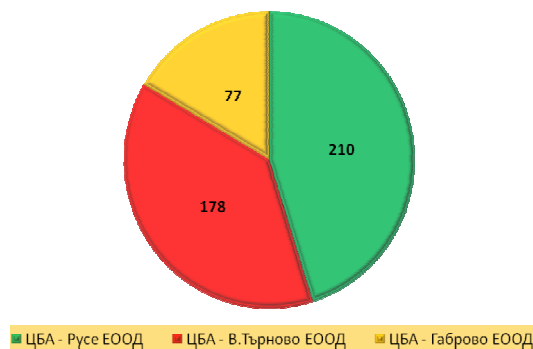
Ръководният екип на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД обединява професионалисти с широк и допълващ се опит. Общият професионален опит в областта на супермаркетите на мениджмънта е 32 години, а заедно с ръководният екип и на Дъщерните дружества „ЦБА-В.Търново” ЕООД, „ЦБА-Габрово” ЕООД, и „ЦБА-Русе” ЕООД, включително управителите и мениджърите в Търговските обекти е 110 години.

Към 31.12.2006г. ЦБА АМ има само един служител на трудов договор и начислените средства за РЗ са 2 131 лв. Към датата на изготвяне на Регистрационния документ „ЦБА Асет Мениджмънт” АД има 24 служителя. Почти всичките са от самото създаване на Дружеството, като преди назначаването им са заемали ръководни длъжности в Дъщерните дружества и основно в „ЦБА - В.Търново” ЕООД. Планира се плавно увеличаване на броя служители, в зависимост от темпа на разрастване на Дъщерните дружества.

Данни за състава и квалификацията на служителите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД:

Служители на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД	Към 18.08.2007г.		
	Висше	Средно	Основно
Ръководни служители	7	0	0
Административен персонал	15	2	0
Общо:	22	2	0

Брой служители в Дъщерните дружества на ЦБА АМ към края на 2006 г.



Източник: "ЦБА Асет Мениджмънт" АД

Към датата на изготвяне на Регистрационния документ Дъщерните дружества „ЦБА-В.Търново“ ЕООД, „ЦБА-Габрово“ ЕООД, и „ЦБА-Русе“ ЕООД е 465 души. Брой на служителите към края на всяка от трите предходни финансови години в Дъщерните дружества на ЦБА АМ е съответно 265 служители към 31.12.2004 г., 302 – към края на 2005 г. и 465 към края на 2006г.

В последните три години бързо нараства броя на служителите в

следствие от разширяването на дейността и разкриването на нови Търговски обекти. В Дружеството и в Дъщерните дружества няма практика да се наемат значителен брой служители на временни договори.

Разпределението на служителите по основни категории в ЦБА АМ и в Дъщерните дружества е както следва:

ССБ по категории работници и служители	ЦБА В.Търново ЕООД			ЦБА Русе ЕООД			ЦБА Габрово ЕООД		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Ръководни служители, аналитични специалисти.	2	3	14	1	1	3	1	1	1
Административен персонал	23	28	31	8	7	25	6	6	9
Персонал зает с услуги за населението	92	97	121	70	73	142	24	45	61
Квалифицирани производствени работници и сродни на тях	5	5	3	1	1	6	2	1	2
Нискоквалифицирани работници	16	16	9	9	9	34	7	9	4
ОБЩ БРОЙ СЛУЖИТЕЛИ	136	149	178	89	91	210	40	62	77

Начислени средства за работна заплата от Дъщерните дружества, които включват основната работна заплата, допълнителните трудови възнаграждения и изплатените обезщетения по Кодекса на труда, са както следва:

	Към 31.12.2004г.	Към 31.12.2005г.	Към 31.12.2006г.
ЦБА - В.Търново ЕООД	258 767	307 364	374 495
ЦБА - Русе ЕООД	194 483	182 530	268 674
ЦБА - Габрово ЕООД	65 459	135 922	156 271

б) информация относно отношенията между управителните органи и профсъюзните организации на служителите

Служителите на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД не членуват в профсъюзни организации.

в) информация за притежавани акции от членовете на управителните и на контролните органи, прокуристите и висшия ръководен състав акции на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ

УПРАВИТЕЛЕН СЪВЕТ

Име	Длъжност	Бр. Акции	% от к-ла
Ивайло Петров Маринов	председател на Управителния съвет и изпълнителен директор	1 613 700	9.90%
Радостина Георгиева Ненчева	зам. пр-л на Управителния съвет Финансов мениджър	12 694	0.078%
Валентина Тодорова Василева	Член на Управителния съвет IT специалист	8 135	0.0499%
Бистра Стефанова Харизанова	Член на Управителния съвет Мениджър маркетинг	10 082	0.0619%
Велемира Цвяткова Цвяткова	Член на Управителния съвет Дизайнер (мърчендайзер)	8 657	0.0531%
Георги Атанасов Миронов	Член на Управителния съвет Оперативен мениджър	6 974	0.0428%
Катя Христова Стоева	Член на Управителния съвет Експерт човешки ресурси	6 947	0.0428%
Коста Димитров Костов	Член на Управителния съвет Търговски мениджър	10 110	0.062%

НАДЗОРНИЯ СЪВЕТ

Име	Длъжност	Бр. Акции	% от к-ла
Красимир Стефанов Гърдев	председател на Надзорния съвет	7 261 650	44.55%
Радослав Игнатов Владев	зам. председател на Надзорния съвет	7 261 650	44.55%

г) описание на постигнатите договорености за участие на служителите в капитала на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ, включително чрез издаване на акции, опции или други ценни книжа на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ

Дружеството има изградени ясни политики по отношение мотивацията на служителите. В тази връзка преди реализиране на настоящото публично предлагане, по решение на основните акционери продадоха 1% или 163 000 акции, разпределени по специален ред (съобразно комплексни критерии за участие в развитието на Дружеството) на ключови служители на ЦБА АМ и Дъщерните дружества.

Основните акционери възнамеряват да продължават тази политика на мотивиране на своите ключови служители. Няма конкретни договорености за участие на служителите в капитала на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД.

6. Акционери със значително участие. Сделки със свързани (заинтересувани) лица

6.1. Данни за акционерите, притежаващи над 5 на сто от акциите с право на глас:

Основните акционери в „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД са представени в долната таблица:

Основни акционери в ЦБА АМ	Към 30 юли 2007	
	Участие %	Акции бр.
1. РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ (Заместник председател на Надзорния съвет)	44.55%	7 261 650
2. КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ (Председател на Надзорния съвет)	44.55%	7 261 650
3. ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ (Председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор)	9.90%	1 613 700
4. Други миноритарни акционери	1%	163 000
Общо	100%	16 300 000

Промяната в броя на притежаваните акции от всеки от основните акционери в „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД е свързана с увеличението на капитала на Дружеството от 200 000 лв. на 16 300 000 лв. през м. юни 2007 г. и решението за разпределение на 1% от акциите на ключови служители в Дружеството.

Всички акции от капитала на Дружеството са обикновени, даващи право на един глас в Общото събрание на акционерите, право на дивидент и на ликвидационен дял, съразмерно на номиналната стойност на акциите, притежавани от съответния акционер. Няма издадени привилегирани акции от капитала на Дружеството, даващи право на повече от един глас в Общото събрание, на допълнителен ликвидационен дял или други привилегии.

Миноритарните акционери, притежаващи общо 1% от капитала на Дружеството, са свързани с Дружеството лица – негови или на Дъщерните дружества ръководни служители или управители на търговски обекти от мрежата СВА, които са придобили акциите възмездно, чрез договори за покупко-продажба от 11.07.2007 г. от основните акционери по номинална стойност (1 лев за акция). Продажбата на акции е реализирана като част от схема за стимулиране на служители на Дружеството чрез предлагане на акции от Дружеството, които да бъдат закупени от служители – ключови мениджъри в Дружеството.

Към датата на изготвяне на този документ всички акционери в Дружеството са физически лица. Няма акционери юридически лица или чуждестранни лица.

Дотолкова, доколкото е известно на Дружеството, няма лице, различно от член на административните, управителните или надзорни органи, което пряко или косвено да има участие в капитала на ЦБА Асет мениджмънт АД или акции с право на глас, което да подлежи на оповестяване по националното право на България.

6.2. Данни за лицето/лицата, които упражняват контрол върху ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ пряко или непряко, доколкото емитентът има информация за тях

Няма лица, оказващи контрол върху дейността на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД по смисъла на ЗППЦК.

На ЦБА Асет Мениджмънт АД не са известни договорености, действието на които може на някоя следваща дата да доведе до промяна в контрола на Дружеството.

6.3. Сделки със свързани лица¹⁸

Информацията по точката включва периода от началото на 2007 г. до датата на изготвяне на Регистрационния документ.

Между Дъщерните дружества и ЦБА АМ има сключени договори за консултантски услуги от 01.03.2007г., по силата на които ЦБА АМ се задължава да консултира и дава съвети на дружествата относно цялостната организация на търговската, финансовата, маркетинговата и рекламната дейност на Дъщерните дружества. За предоставяните консултантски услуги ЦБА АМ получава възнаграждение в размер на 1% от оборота на всяко Дъщерно дружество месечно. В допълнение ЦБА АМ има право и на допълнително възнаграждение за добро консултиране, платимо на тримесечие по споразумение между страните. Договорите са сключени за неопределен срок от време и могат да се прекратят при няколко случая: по взаимно съгласие, с тримесечно писмено предизвестие на една от страните и при изпадане на някоя от страните в несъстоятелност.

На 01.06.2007г. има сключени анекси към трите договора за изплащане на тримесечен бонус на ЦБА АМ в размер на 0.5% от оборота на обектите на Дъщерните дружества.

Договори между “ЦБА - Русе” ЕООД и ЦБА Регионален център Велико Търново за заем, вземане в размер на 165 000 лв. Договорът е от 29.08.2005г. срок до 30.06.2006г., удължен с анекс от 01.06.2006г. до 01.06.2007 година, повторно удължен с анекс от 01.06.2007г. до 01.06.2008г. По договора е определен лихвен процент, равен на ОЛП+надбавка 3%. Размерът на лихвата към 30.06.2007 е 5429.18лв., а към 18.08.2007 е 6957.17 лв., начислената лихва през 2005г. е 2045.71 лв. а за 2006 г. е 9382.80 лв., от които неплатени 9382.80 лв. от 2006 г. и 6957.17 лв. за 2007.

Договори между ЦБА В.Търново ЕООД и ЦБА Регионален център Велико Търново за заем, вземане в размер на 125 000 лв. с главница със същият размер и лихва три пункта плюс основният лихвен процент на БНБ. Дължимата главница 125 000 лв. и лихва в размер на 11 372 лв. Видът на сделката е договор за временна финансова помощ.

¹⁸ *Информацията по точката включва периода от началото на 2007 г. до датата на изготвяне на Регистрационния документ.*

Договори между ЦБА АМ и „ЦБА-Р.Ц. В.Търново”ООД за продажба на услуги (консултиране). Договорът е от 01.03.2007 г., сключен е за неопределен период и по него ЦБА АМ има вземане в размер на 6 000 лв. Договорът може да се прекрати при следните случаи:

Договорът се прекратява:

- по взаимно писмено съгласие на страните;
- с 3-месечно писмено предизвестие на една от страните отправено до другата;
- при изпадане на някоя от страните в несъстоятелност или при заличаването ѝ от търговския регистър.

Договор 01.11.2003 г. между „ЦБА В.Търново”ЕООД и „Пазари В.Т.”ООД за Супермаркет Пазара с нот. заверка на подписите. Срок 10 години и продължаване за още 10 години ако никой не се противопостави 4 000 евро без ДДС за 1692 кв.м. Анекс от 01.07.2004 г. наемната цена е 6 200 евро без ДДС – „Пазари В.Т.”ООД наемодател.

Договор от 26.02.2004г. между „ЦБА В.Търново”ЕООД и „Пазари В.Т.”ООД за паркинг на бул. България касаещ Супермаркет Пазара. Срок – неопределен. Нотар. заверка на подписите. Наем 1100 лв. без ДДС за 1 832 кв.м. и 40 паркинг места.

Съгласно сключен договор на 18.06.2007 г. между „ЦБА - В.Търново” ЕООД и „СВА Пропърти инвестмънт”АД в началото на 2008 г. ще бъде открит хипермаркет с обща площ 2 536 кв.м. на дъщерната фирма в гр. В.Търново в новоизграждащия се на 45 000 кв.м. Индустриален Парк където наематели са „Практикер”, „Техномаркет”, „Мартинели” и др.

Оборотът на ЦБА Асет Мениджмънт АД се състои 80% от сделки със свързани лица, а именно: “ЦБА - В.Търново” ЕООД, “ЦБА – Русе” ЕООД, “ЦБА – Габрово” ЕООД и “ЦБА-Р.Ц.В.Търново” ООД.

6.4. Ако някой от посочените в този документ експерти или консултанти притежава значителен брой акции на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или на негови дъщерни дружества, има значителен пряк или непряк икономически интерес в ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ и/или възнаграждението му зависи от успеха на публичното предлагане, за което е изготвен този документ, се посочва кратка информация относно тези обстоятелства.

Ивайло Петров Маринов - председател на Управителния съвет и Изпълнителен директор на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД и лице, носещо отговорност за изготвянето на Документа за предлаганите ценни книжа притежава 1 613 700 бр. акции, представляващи 9.90% от капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД.

Възнаграждението на инвестиционните посредници – мениджъри на емисията, зависи от успеха на публичното предлагане на акциите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, тъй като е уговорено като процент от общата стойност на записаните и заплатени акции. Информация за разходите на Дружеството по емисията в т.ч. относно възнаграждението на ИП „Сомони Файненшъл Брокеридж” ООД и УНИКРЕДИТ

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

БУЛБАНК АД можете да намерите в т. т. 5.9., б. „г” „Описание на плана за разпространение и условията на договора или споразумението с инвестиционните посредници” от документа за предлаганите ценни книжа.

Възнаграждението на **„ММ КОНСУЛТ” ООД** във връзка с извършване на оценка на стойността на капитала на ЦБА АМ за нуждите на Дружеството при извършване на публичното предлагане на акции, зависи от успеха на публичното предлагане на акциите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД.

7. Финансова информация

7.1. Годишните финансови отчети за последните 3 години

Годишният финансов отчет на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД към 31 декември 2006, одитиран от регистриран одитор е неразделна част от настоящия Регистрационен документ. Отчетът е представен и може да бъде намерен като Приложение № 12 към настоящия Регистрационен документ.

Годишните отчети за 2005 и 2006 г. на Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД, одитирани от регистриран одитор могат да бъдат намерени като Приложения № 19, 20 и 21 и 16, 17 и 18 към настоящия Регистрационен документ.

Неодитираните отчети на Дъщерните дружества за 2004 г. също са приложени към Регистрационния документ – Приложения № 22, 23 и 24.

7.2. Отчет/и за управлението по чл. 33, ал. 1 от Закона за счетоводството.

Отчетът за управлението към годишния финансов отчет на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД е представен и може да бъде намерен като Приложение № 12 към настоящия Регистрационен документ.

Отчетите за управление към годишните финансови отчети на Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД за 2005 и 2006 г. могат да бъдат намерени като Приложения № 19, 20 и 21 и 16, 17 и 18 към настоящия Регистрационен документ.

7.3. Одиторски доклади за всеки от периодите, за които се изискват одитирани финансови отчети.

Одиторският доклад на Антон Свраков, дипломиран експерт-счетоводител (рег. № 0011) от Свраков и Милев ООД, одитираше годишния финансов отчет на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД за шестте месеца на годината, завършваща на 31 декември 2006 е представен като неразделна част от одитирания финансов отчет и може да бъде намерен като Приложение № 12 към настоящия Регистрационен документ.

Одиторските доклади към годишните финансови отчети на Дъщерните дружества на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД за 2005 и 2006 г., които са неразделна част от съответния одитиран финансов отчет могат да бъдат намерени като Приложения № 19, 20 и 21 и 16, 17 и 18 към настоящия Регистрационен документ.

7.4. Междинните финансови отчети за текущата година

Междинните финансови отчети на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД към 30.06.2007 г. консолидиран и неконсолидиран са приложени като Приложения № 10 и 11 към настоящия Регистрационен документ. И двата представени отчета са

неодитирани. Междинните финансови отчети на Дъщерните дружества към 30.06.2007 г. са приложени като Приложения № 12, 13 и 14.

7.5. Информация за всички продажби зад граница и процентното им съотношение към всички продажби, в случай че количеството на продажбите зад граница представлява значителна част от продажбите, осъществени от ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ.

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД не е осъществявало продажби зад граница.

7.6. Информация за висящи съдебни, административни или арбитражни производства, както и решения или искане за прекратяване и обявяване в ликвидация на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, ако такива са имали или могат да имат съществено влияние върху финансовото състояние на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД или неговата рентабилност.

Към 31.12.2006 г. и до датата на Регистрационния документ “ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД няма висящи съдебни, административни или арбитражни производства, и/или решения или искане за прекратяване и обявяване в ликвидация.

7.7. Дружествената политика по отношение разпределянето на дивиденди и информация относно дивидента на акция за последните 3 финансови години.

Дивиденди се изплащат от „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, ако според проверения от регистриран одитор и приет от Общото събрание на акционерите финансов отчет за съответната година Дружеството отчита печалба. Плащанията на дивидентите се извършват до размера на печалбата за съответната година, , неразпределената печалба от минали години, частта от фонд "Резервен" и другите фондове на дружеството, надхвърляща определения от закона или устава минимум, намален с непокритите загуби от предходни години, и отчисленията за фонд "Резервен" и другите фондове, които дружеството е длъжно да образува по закон или устав, като всеки акционер има право на такава част от одобрената за разпределяне печалба, която съответства на дяловото му участие в капитала на Дружеството. Към датата на изготвяне на този документ Дружеството, което е учредено през 2006 г., не е разпределило дивиденди.

„ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД не предвижда изплащането на дивиденди в краткосрочен и средносрочен период. Печалбата на Дружеството ще се използва за развитието му и постигаето на заложените и описани в т. 4.4., б. „б” „Планове от съществено значение и стратегия за развитие на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД” от настоящия Регистрационен документ, основни цели.

В средносрочен план ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД ще се стреми да прилага спрямо своите акционери политика, свързана с осигуряване на нарастване стойността на техните инвестиции (цената на акциите на ЦБА АМ) и осигуряването на капиталови печалби. Ръководството и мажоритарните акционери на Дружеството считат, че в настоящия период на държавна политика, насочена към стимулиране на капиталовия пазар и осигурените на инвеститорите облекчения по отношение на липсата на данъчно облагане на капиталовите печалби реализирани от търговия с ценни книжа, търгувани

на регулиран пазар, е допълнително основание за приетата и описана по-горе политика по отношение на раздаването на дивиденди.

Към настоящия момент приходите от дивиденди на физическите лица в България се облагат със 7%-ен данък, което би ощетило акционерите на ЦБА АМ, в сравнение с политиката на нераздаване на дивиденди, реинвестиране на печалбите и увеличение на пазарната капитализация на Дружеството.

Настоящите и бъдещи акционери на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД следва да имат предвид, че финансовият резултат на Дружеството зависи от множество фактори, като умението и професионализма на мениджърския екип, икономическо развитие на страната и региона и др. След достигане на достатъчно ниво на капитала Дружеството ще преразгледа досегашната си политика за подкрепа на растежа и политиката си по отношение на своите акционери в контекста на текущата пазарна конюнктура и данъчен режим.

7.8. Описание на съществените промени във финансовото и търговското състояние на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ (или на дружествата от групата, ако емитентът изготвя консолидирани финансови отчети), настъпили след датата на публикуване на годишния или на последния междинен финансов отчет.

Съгласно Решение №1723 на Великотърновския съд от 2 юни 2007 г. основният (регистриран) капитал на Дружеството се увеличава в резултат на издаването на нова емисия от акции. Цялата емисия е поета от съществуващите акционери чрез извършен апорт на общо 3 580 броя дружествени дялове от капитала на Дъщерните дружества (виж т. 3.1., б. „д”, бб. „i” – *„Увеличаване на капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от 200 000 (двеста хиляди) лв. на 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лв. чрез апорт в капитала на дружествени дялове на трите Дъщерни дружества и издаване на нова емисия акции”*

С Реш. № 982 от 18.06.2007г. на Габровски окръжен от „ЦБА-Габрово” ООД са заличени съдружниците: Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Ивайло Петров Маринов и е вписан като едноличен собственик на капитала – „ЦБА Асет Мениджмънт”. Вписана е и промяна във фирмата на дружеството от „ЦБА – Габрово” ООД на „ЦБА – Габрово” ЕООД.

С Реш. № от 26.06.2007 г. на Русенски Окръжен Съд от „ЦБА – Русе” ООД са заличени съдружниците: Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Ивайло Петров Маринов и е вписан като едноличен собственик на капитала – „ЦБА Асет Мениджмънт”. Вписана е и промяна във фирмата на дружеството от „ЦБА – Русе” ООД на „ЦБА – Русе” ЕООД.

С Реш. № 2050 от 28.6.2007г. на Великотърновски окръжен съд е вписано прехвърляне на дружествения дял от Радослав Игнатов Владев и Ивайло Петров Маринов и е вписан като едноличен собственик на капитала – „ЦБА Асет Мениджмънт” АД. Вписана е и промяна във фирмата на дружеството от „ЦБА – В. Търново” ООД на „ЦБА – В. Търново” ЕООД.

С РЕШЕНИЕ № 2221 от 16.07.2007г. са вписани в търговския регистър при Окръжен съд – гр. Велико Търново промени в обстоятелствата по регистрацията на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД – гр. В. Търново, както следва:

Вписано е преминаване от едностепенна в двустепенна система на управление: Общо събрание на акционерите, Надзорен съвет и Управителен съвет.

Заличени са вписаните членове на Съвета на директорите: Радослав Игнатов Владев, Красимир Стефанов Гърдев и Ивайло Петров Маринов.

Вписан е Надзорен съвет от 3 (трима) члена, с мандат от 3 (три) години, в състав: Красимир Стефанов Гърдев, Радослав Игнатов Владев и Делян Иванов Саров.

Вписан е Управителен съвет от 8 (осем) члена, в състав: Ивайло Петров Маринов Радостина Георгиева Ненчева, Валентина Тодорова Василева, Бистра Стефанова Харизанова, Велемира Цвяткова Цвяткова, Георги Атанасов Миронов, Катя Христова Стоева, Коста Димитров Костов.

С Решение № 2557 от 16.08.2007 г. на Великотърновски окръжен съд е вписана промяна в обстоятелствата по регистрацията на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД. Вписана е промяна във вида на акциите на Дружеството въз основа на приетото решение на общото събрание на акционерите, проведено на 09.7.2007 г., а именно акциите на Дружеството са **обикновени и безналични**. Със същото решение е допуснато прилагането към ф.д. № 915/2006 г. на Устава на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД – гр. В. Търново, който съдържа всички изменения и допълнения в него към 09.07.2007г. (виж протокол от проведено ОСА на Дружеството от 09.07.2007 г. приложен към настоящия Проспект)

8. Допълнителна информация

8.1. Информация за акционерния капитал

а) акционерен капитал

Към датата на изготвяне на настоящия регистрационен документ регистрираният (основен) капитал на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, който е изцяло записан и изплатен от акционерите на Дружеството, е в размер на 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди лева) лв., разпределен в 16 300 000 обикновени поименни безналични свободно прехвърляеми акции с право на глас, всяка с номинал 1 (един) лев.

Целият капитал на ЦБА Асет Мениджмънт АД е изцяло изплатен и внесен. Към датата на изготвяне на настоящия регистрационен документ, няма емитирани и неизплатени акции на Дружеството.

Първоначално регистрираният капитал на Дружеството, преди апортирането на дяловете на трите дъщерни дружества на ЦБА АМ, е в размер на 200 000 (двеста хиляди) лв., разпределен на 200 000 обикновени поименни налични акции с право на глас с номинална стойност от 1 (един) лев всяка. Увеличението на капитала до настоящата му стойност е осъществено чрез издаване на 16 100 000 (шестнадесет милиона и сто хиляди) нови акции, по 1 (един) лев всяка, като цялата сума от увеличението на капитала в размер на 16 100 000 (шестнадесет милиона и сто хиляди) лева се поема от акционерите-учредители Радослав Игнатов Владев, Красимир Стефанов Гърдев и Ивайло Петров Маринов. Увеличението на капитала със сумата по предходното изречение се извършва чрез непарична вноска в капитала на Дружеството - апортиране на дружествените дялове на „ЦБА – В. Търново” ЕООД, „ЦБА – Русе” ЕООД и „ЦБА – Габрово” ЕООД по тяхната пазарна стойност, оценени по реда на чл. 72 от Търговския закон. Направената апортна вноска възлиза на 16 100 000 (шестнадесет милиона и сто хиляди) лв.

б) брой, балансова стойност и номинална стойност на акциите на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, притежавани от него или от негово дъщерно дружество

„ЦБА Асет Мениджмънт” АД не притежава собствени акции. Нито едно от Дъщерните дружества на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД не притежава негови акции.

в) информация за решения за увеличаване на капитала, по което емисията акции не е издадена или се предприемат действия по увеличаване на капитала (например във връзка с варианти или конвертируеми облигации или издаване на права)

Няма решение за увеличаване на капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, по което емисията акции да не е издадена. Дружеството няма издадени варианти, конвертируеми облигации или права.

г) информация за лицата, които притежават опции върху капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД (или върху капитала на дружество, член на икономическата група, ако емитентът изготвя консолидирани отчети), или лицата, към които има поет ангажимент под условие или безусловно да бъдат издадени опции в тяхна полза

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Няма издадени опции върху капитала на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД (или върху капитала на дружество, член на икономическата група, ако емитентът изготвя консолидирани отчети), нито лица, към които да има поет ангажимент под условие или безусловно да бъдат издадени опции в тяхна полза.

д) история на акционерния капитал

Дружеството е учредено с първоначален капитал от 200 000 (двеста хиляди) лв. през м. юли 2006 г. съгласно Решение № 1847 от 20.07.2006 г. на Великотърновски окръжен съд. При учредяване на Дружеството капиталът е разпределен между акционерите-учредители, както следва: ИВАЙЛО ПЕТРОВ МАРИНОВ – 20 000 акции (10%), КРАСИМИР СТЕФАНОВ ГЪРДЕВ – 80 000 акции (40%) и РАДОСЛАВ ИГНАТОВ ВЛАДЕВ – 100 000 акции (50%).

Съгласно Решение №1723 на Великотърновския окръжен съд от 2 юни 2007 г. основният (регистриран) капитал на Дружеството е увеличен от 200 000 лв. на 16 300 000 лв. в резултат на издаването на нова емисия от акции. Цялата емисия е поета от съществуващите акционери чрез апортна вноска на 3 580 броя дружествени дялове от капитала на посочените по-долу Дъщерни дружества:

Дружествени дялове апорт в капитала на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД	Брой дялове	Процент от капитала	Оценка на дяловете
			<i>хил. лв.</i>
„ЦБА - Велико Търново“ ООД	1 220	100.00	6 371
„ЦБА – Русе“ ООД	1 480	100.00	6 519
„ЦБА – Габрово“ ООД	880	100.00	3 210
Общо:	3 580	100.00	16 100

Оценката на апортираните дялове е извършена от три вещи лица, които са били назначени от съда по реда на Търговския закон. При извършване на оценката вещите лица са приложили пазарния метод за определяне стойността на апортираните дялове. В резултат на извършения апорт на 100 % от дяловете в капитала на трите дружества те стават дъщерни и са отчетени като такива по оценката, която е приета от акционерите и не надвишава тази, приета от съда. Дружеството е поръчало извършването на оценка на апортираните дялове на две независими оценителски дружества. Лицензираните оценителите са приложили Метода на пазарните аналози и Метода на капитализиране на дохода като крайните им заключения за стойността на апортираните дялове са както следва:

Пазарна оценка на дружествените дялове апортирани в капитала на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД	Пазарна оценка на дяловете
	<i>хил. лв.</i>
„ЦБА - В. Търново“ ООД	7 334
„ЦБА – Русе“ ООД	6 916
„ЦБА- Габрово“ ООД	3 445
Общо:	17 695

С Решение от 09.07.2007 г. Общото събрание на акционерите на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД променя вида на акциите от налични в безналични. С Реш. 2557 от 16.08.2007 г. на Великотърновски окръжен съд са вписани последните изменения в

Устава на Дружеството, приети на Общо събрание на акционерите от 09.07.2007 г., с които акциите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД стават от безналични налични.

Към настоящия момент не е извършвано намаляване на капитала на Дружеството.

8.2. Информация за Устава на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД

Предмет на дейност и цели на ЦБА Асет Мениджмънт АД според Устава на Дружеството

Предмет на дейност на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД според чл. 5 от Устава на Дружеството е: търговия с хранителни и промишлени стоки; организация и мениджмънт на супермаркети; франчайзинг, продажба на стоки от собствено производство; търговско представителство и посредничество; маркетингова, консултантска, дизайнерска и производствена дейност; проучвателна, проектантска, инвестиционна и предприемаческа дейност; строителство; комисионни, спедиционни и превозни сделки; покупка, строеж или обзавеждане на недвижими имоти, с цел продажба; отдаване под наем или предоставяне за ползване на недвижими имоти и движими вещи; записи на заповед и менителници; складови сделки; лицензионни сделки; стоков контрол; сделки с интелектуална собственост; хотелиерски, туристически, рекламни; информационни, програмни, импресарски ,услуги; лизинг; други дейности, незабранени от закона.

Уставът на ЦБА Асет Мениджмънт АД не определя целите на Дружеството.

Сега действащият Устав на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД, който е преставен и вписан в търговския регистър на Великотърновски окръжен съд, е приет на Общо събрание на акционерите на 06.05.2007 г. и изменен впоследствие на Общи събрания от 30.06.2007 г. и 09.07.2007 г.

С решение на Общото събрание на акционерите на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД от 30.06.2007 г. е прие нов Устав под условие, че Дружеството бъде вписано в регистъра на публичните дружества, воден от Комисията за финансов надзор.

Представената в изложението по-долу информация е съгласно действащия към момента на изготвянето на проспекта Устав на Дружеството, като в курсив са представени разпоредбите по съответните точки, както ще бъдат след като Дружеството придобие публичен статут и проекто-уставът влезе в сила.

а) описание на правата, преференциите и ограниченията, присъщи на всеки клас акции

Капиталът на Дружеството е в размер на 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лева, разпределен в 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) броя обикновени безналични акции с право на глас, всяка с номинална стойност от 1 (един) лев всяка.

Акциите се издават с еднаква номинална стойност, везависимо от вида им

Акциите са неделими, но могат да се притежават и в съсобственост.

Акциите на дружеството са обикновени и безналични.

Всяка акция дава право на глас в Общото събрание на акционерите, право на дивидент и право на ликвидационна квота.

Всеки акционер може да се разпорежда с притежаваните от него акции само след изплащане на тяхната номинална стойност.

Срещу записаните акции се издават депозитарни разписки.

Капиталът на Дружеството е с номинална стойност 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) лева, разпределен в 16 300 000 (шестнадесет милиона и триста хиляди) броя обикновени безналични акции, с право на глас и номинална стойност от 1 (един) лев всяка.

Дружеството издава само безналични акции, като книгата на акционерите се води от „Централен Депозитар” АД.

Акциите са неделими. Когато акцията принадлежи на няколко лица, те упражняват правата по нея заедно, като определят пълномощник. С оглед осъществяването на правата по акцията, пълномощникът следва да е упълномощен с изрично писмено нотариално заверено пълномощно с нормативно установеното съдържание.

Дружеството може да издава само обикновени акции, даващи права съгласно този устав и закона. Ограничаването правата на отделните акционери е недопустимо.

Всяка обикновена акция, за която не са уговорени особени условия, дава право на един глас в Общото събрание на акционерите, както и право на дивидент и на ликвидационен дял съразмерни с номиналната стойност на акцията.

Дружеството не може да издава привилигировани акции.

Книгата на акционерите на Дружеството се води от „Централен депозитар” АД.

Акциите на Дружеството се прехвърлят свободно, без ограничения или условия, при спазване на изискванията на действащото законодателство за сделки с безналични ценни книжа.

aa) право на дивидент; срок, в който правото на дивидент може да се упражни, както и лицата, които се ползват от това право след изтичане на определения срок

Дивиденти се изплащат съобразно решението на общото събрание на акционерите след представяне на депозитарни разписки.

Представителите на собствениците могат да получат дивиденти за съответната година, като задължително представят нотариално заверено пълномощно.

Дивиденти се разпределят по решение на Общото събрание въз основа на предложението на Управителния съвет.

Разходите по изплащането на дивидент са за сметка на Дружеството.

Право да получат дивидент имат лицата, вписани в регистрите на Централния депозитар като акционери на 14-ия ден след деня на общото събрание, на което е приет годишният финансов отчет и е взето решение за разпределение на печалбата.

Дружеството е длъжно незабавно да уведоми заместник-председателя на Комисията по финансов надзор, Централния депозитар и регулирания пазар за решението на общото събрание относно вида и размера на дивидента, както и относно условията и реда за неговото изплащане.

След получаване на уведомлението по алинея 4 по-горепредходното изречение регулираният пазар, на който се търгуват акциите, незабавно оповестява последната дата за сключване на сделки с тях, в резултат на които приобретателят на акциите има право да получи дивидента по тях, гласуван на общото събрание.

И в двата устава не е предвиден конкретен срок, в който правото на дивидента може да се упражни, поради което се спазва общият давностен срок.

бб) право на глас

Всяка акция дава право на глас в Общото събрание на акционерите.

Всяка обикновена акция, за която не са уговорени особени условия, дава право на един глас в Общото събрание на акционерите.

Правото на глас в Общото Събрание се упражнява от лицата, вписани в Книгата на акционерите, водена от Централния депозитар АД, 14 дни преди датата на Общото събрание. По искане на дружеството "Централен депозитар" АД предоставя книга на акционерите към тази дата.

вв) правото на ликвидационен дял

Всяка акция дава право на ликвидационна квота.

Всяка обикновена акция, за която не са уговорени особени условия, дава право на ликвидационен дял съразмерен с номиналната ѝ стойност.

гг) право на участие в увеличението на капитала на Дружеството

Всеки акционер има право да придобие част от новите акции, която съответствие на неговия дял от капитала преди увеличението при условията на чл. 194 от търговския закон.

Останалите непридобити акции се предлагат за свободно изкупуване.

При увеличаване на капитала всеки акционер има право да придобие част от новите акции, съответстваща на дела му в капитала преди увеличението. Това право не може да бъде отнето или ограничено от органа, взимащ решение за увеличение на капитала, по реда на чл. 194, ал. 4 и чл. 196, ал. 3 от ТЗ.

При увеличаване на капитала на Дружеството чрез издаването на нови акции се издават права по §1, т. 3 от ДР на ЗППЦК. Срещу всяка съществуваща акция се издава едно право.

б) Условия, съгласно които се свикват годишното събрание на акционерите и извънредното събрание на акционерите на ЦБА Асет Мениджмънт АД, включително условията за участие в събранието

Общото събрание се провежда най-малко веднъж годишно. ОС се свика от УС. То може да се свика от НС и по искане на акционери, които повече от 3 (три) месеца притежават акции, представляващи поне 5% от капитала.

Ако в срок от един месец искането на акционерите по горното изречение не бъде удовлетворено или ОС не бъде проведено в срок от три месеца, Окръжният съд по десалището на дружеството свиква ОС или овластява акционерите, поискали свикването, или техен представител да свика съобщението.

Свикването се извършва чрез отправяне на писменна покана до всеки от акционерите.

Покана съдържа:

- фирмата и седалището на дружеството;
- мястото, датата и часа на събранието;
- вида на общото събрание;
- съобщение на формалностите, предвидени в този Устав, които трябва да се изпълнят за участие в Общото събрание и за упражняване на правото на глас;
- дневният ред на въпросите, предложени за обсъждане, както и предложенията за решения;
- срокът за провеждане на Общото събрание не може да бъде по малък от 30 (тридесет) дни от изпращане на поканата.

Общо събрание се провежда най-малко веднъж годишно по неговото седалище. Редовното Общо събрание се провежда до края на първото полугодие след приключване на отчетната година.

Общото събрание може да бъде свикано по всяко време от Управителния съвет или по искане на Надзорния съвет.

Общото събрание избира председател и секретар на всяко свое заседание.

Акционери, които притежават заедно или поотделно най-малко 5 на сто от капитала на дружеството могат да искат от окръжния съд свикване на общо събрание или овластяване на техен представител да свика общо събрание по определен от тях дневен ред.

Свикването се извършва с покана, обнародвана в „Държавен вестник“. Поканата за общото събрание се публикува и в един централен ежедневник.

Съдържанието на поканата за свикване на Общото събрание се определя според изискванията на действащото законодателство. Акционери, притежаващи най-малко 5 на сто от капитала на Дружеството, могат да поискат допълване на обявения в поканата дневен ред по реда и при условията на чл. 223а от ТЗ.

Времето от обнародване на поканата до откриването на общото събрание не може да бъде по-малко от 30 дни.

Дружеството представя на заместник-председателя на Комисията за финансов надзор, ръководещ управление „Надзор на инвестиционната дейност“, на „БФБ - София“ АД и на Централен депозитар поканата за свикване на общо събрание на акционерите и материалите за събранието най-малко 45 дни преди неговото провеждане.

ПРАВО НА СВЕДЕНИЯ

Писмените материали, свързани с дневния ред на Общото събрание, се поставят на разположение на акционерите в деловодството на дружеството най-късно до получаване на поканите за свикване на Общото събрание.

Писмените материали, свързани с дневния ред на общото събрание, трябва да бъдат поставени на разположение на акционерите най-късно до датата на обнародване на поканата за свикване на общото събрание. При поискване те се предоставят на всеки акционер безплатно.

КВОРУМ

За провеждане на Общото събрание е необходимо да са представени повече от 2/3 от издадените акции. При липса на кворум се насрочва ново заседание в срок до 1 (един) месец и то е законно, независимо от представения на него капитал.

Общото събрание може да приема решения, ако на него присъстват или са представени акционери с право на глас, представляващи най-малко 2/3 от акциите с право на глас.

При липса на кворум се насрочва ново заседание не по-рано от 14 дни от датата на първото заседание и то е законно, независимо от представените на него акции с право на глас

КОНФЛИКТ НА ИНТЕРЕСИ

Акционер или негов представител не може да участва в гласуването за:

1. Предявяване на искове срещу него;
2. Предприемане на действия или отказ от действия за осъществяване отговорността му към Дружеството.

Акционер или негов представител не може да участва в гласуването за:

1. Предявяване на искове срещу него;
2. Предприемане на действия или отказ от действия за осъществяване отговорността му към Дружеството.

МНОЗИНСТВО

Решенията на Общото събрание се приемат с най-малко 2/3 от записания капитал.

Решението на Общото събрание се приема с мнозинство от 2/3 от представените на Общото събрание акции, освен ако в Закона или Устава е предвидено друго.

Общото събрание на дружеството взема решение по чл. 114, ал. 1 от ЗППЦК в случаите на придобиване или разпореждане с дълготрайни активи с мнозинство 3/4 от представения капитал.

РЕШЕНИЯ

Общото събрание не може да приеме решения, засягащи въпроси, които не са били съобщени или обнародвани съобразно разпоредбите на ТЗ и Устава.

Това изискване може да не се спазва, ако всички акционери присъстват или са представени на събранието и никой от тях не възрази повдигнатите въпроси да бъдат обсъждани.

Решенията на Общото събрание влизат в сила незабавно, освен ако за действието им не бъде определен друг срок.

Решенията относно изменение и допълнение на устава, увеличаване и намаляване на капитала, преобразуване и прекратяване на дружеството, избор и освобождаване на съветите, както и назначаване на ликвидатори влизат в сила след вписването им в търговския регистър.

Общото събрание не може да приема решения, засягащи въпроси, които не са били оповестени съобразно разпоредбите на чл. 223 и 223а от ТЗ, освен когато всички акционери присъстват или са представени на събранието и никой не възразява повдигнатите въпроси да бъдат обсъждани.

Решенията на Общото събрание влизат в сила незабавно, освен ако действието им не бъде отложено, или ако според закона те влизат в сила след вписването им в търговския регистър.

в) кратко описание на всяка разпоредба в устава на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или в правилата за работа на управителния орган, която би довела до забавяне, промяна или предотвратяване на смяна на лицата, упражняващи контрол върху ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ в случай на сливане, придобиване или реструктуриране, касаещо ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ (или негово дъщерно дружество)

В Устава на ЦБА Асет Мениджмънт АД няма други разпоредби или правила за работа, която би довела до забавяне, промяна или предотвратяване на смяна на лицата, упражняващи контрол върху ЦБА АМ в случай на сливане, придобиване или реструктуриране, касаещо Дружеството (или негово дъщерно дружество).

Общото събрание на акционерите може да освободи едновременно най-много 1/3 (една трета) от всички членове на съвета.

г) описание на условията в устава, отнасящи се до промени в капитала

УВЕЛИЧАВАНЕ НА КАПИТАЛА

Увеличаването на капитала се извършва по решение на Общото събрание на акционерите.

Конкретните способности за увеличаване на капитала са тези предвидени в Търговския закон.

Увеличаването може да се извърши чрез:

1. Издаване на нови акции;
2. Увеличаване на номиналната стойност на вече издадените акции;
3. Превръщане на част от печалбата в капитал;
4. Трансформиране на част от средствата във фонд „Резервен” в капитал;
5. Превръщане на облигациите в акции съгласно чл. 215.

При закупуване на акции от новите емисии, приобретателите са длъжни да внесат пълния размер на цената на акциите.

Разликата между номиналната и продажната стойност на новите акции се внася във фонд “Резервен”.

Когато капиталът се увеличава с непарични вноски, в решението на Общото събрание се посочва предметът на вноската, лицето, което я прави и номиналната стойност на акциите, предоставени срещу тази вноска.

За непаричните вноски се прилагат и разпоредбите на Търговския закон.

Всеки акционер има право да придобие част от новите акции, която съответства на неговия дял от капитала преди увеличаването при условията на чл. 194 от Търговския закон.

Останалите непридобити акции се предлагат за свободно изкупуване.

Във всеки момент, Общото събрание на акционерите може да вземе решение за увеличаване на капитала. Конкретните условия и редът за извършване на увеличението се определят в решението на Общото събрание. Решението се взема с единодушие от гласовете на представените на заседанието акции.

Увеличаване на капитала с непарични вноски се допуска само с решение на Общото събрание на акционерите.

В решението на Общото събрание се посочват предметът на вноската, лицето, което я прави и номиналната стойност на акциите, представени срещу тази вноска.

Капиталът на Дружеството може да бъде увеличаван чрез:

- 1. издаване на нови акции;*
- 2. превръщане на облигации, издадени като конвертируеми, в акции.*

Капиталът на Дружеството не може да бъде увеличаван чрез:

- 1. увеличаване на номиналната стойност на вече издадени акции;*
- 2. превръщане в акции на облигации, които не са издадени като конвертируеми;*
- 3. непарични вноски;*
- 4. под условие, че акциите се запишат от определени лица на определена цена, освен в случаите по чл. 113, ал.2, т.2 от ЗППЦК.*

Увеличаването на капитала се извършва по решение на Общото събрание на акционерите.

Увеличаването на капитала на Дружеството се извършва по реда на глава шеста от ЗППЦК - с потвърден от Комисията за финансов надзор (КФН) проспект

за публично предлагане на акции или без проспект - в случаите, когато това е допустимо от закона.

При увеличаване на капитала всеки акционер има право да придобие част от новите акции, съответстваща на дела му в капитала преди увеличението. Това право не може да бъде отнето или ограничено от органа, вземащ решение за увеличение на капитала, по реда на чл. 194, ал. 4 и чл. 196, ал. 3 от ТЗ.

При увеличаване на капитала на дружеството чрез издаване на нови акции се издават права по § 1, т. 3 от ДР на ЗППЦК. Срещу всяка съществуваща акция се издава едно право.

Придобиването на акции на Дружеството при увеличаване на неговия капитал се извършва срещу заплащане на пълната им емисионна стойност. Акционерите на дружеството не могат да правят частични вноски.

Вноските в капитала са само парични.

НАМАЛЯВАНЕ НА КАПИТАЛА

Намалението на капитала става с решение на Общото събрание на акционерите, по нормативно установения ред.

Капиталът може да се намали:

1. С намаление на номиналната стойност на акциите;
2. Чрез обезсилване на акции.

Кредитори, чиито вземания са възникнали преди обнародване на решението за намаляване, имат право да поискат обезпечение в шестмесечен срок.

Плащането на акционерите във връзка с намаляването на капитала може да се прави след изтичане на срока по предходното изречение.

Капиталът може да бъде намален чрез обезсилване на акции след придобиването им от дружеството или чрез намаляване на номиналната стойност на акциите, ако тя е по-висока от 1 лев.

Капиталът не може да бъде намаляван чрез принудително обезсилване на акции.

Дружеството може да придобива през една календарна година повече от 3 на сто собствени акции с право на глас в случаите на намаляване на капитала чрез обезсилване на акции и обратно изкупуване само при условията и по реда на търгово предлагане по чл. 149б от ЗППЦК. В този случай изискванията относно притежаване на най-малко 5 на сто и минимален размер на изкупуване повече от 1/3 от акциите с право на глас не се прилагат. В тези случаи дружеството е длъжно да оповести чрез бюлетина на регулирания пазар на ценни книжа информация за броя собствени акции, които ще изкупи в рамките на ограничението по чл. 111, ал. 5 от ЗППЦК, и за инвестиционния посредник, на който е дадена поръчка за изкупуването.

Няма условия, отнасящи се до промени в капитала, които да са по-рестриктивни от условията, предвидени в Закона.

УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ

Органите за управление на дружеството са:

1. Общо събрание на акционерите (ОС);
2. Управителен съвет (УС);
3. Надзорен съвет (НС).

Членовете на УС и НС вземат участие в работата на Общото събрание без право на глас, освен ако не са акционери.

Само по решение на ОС могат да се сключват следните сделки:

1. прехвърляне или предоставяне ползването на цялото търговско предприятие;
2. разпореждане с активи, чиято обща стойност през текущата година надхвърля половината от стойността на активите на дружеството съгласно последния заверен годишен финансов отчет;
3. поемане на задължения или предоставяне на обезпечения към едно лице или към свързани лица, чийто размер през текущата година надхвърля половината от стойността на активите на дружеството съгласно последния заверен годишен финансов отчет.

Членовете на НС и на УС (съветите) се избират за срок до 5 години. Членовете на първия НС се определят за срок не по-дълъг от 3 години. Членовете на съветите могат да бъдат преизбирани без ограничение, както и могат да бъдат освободени от длъжност и преди изтичане на мандата, за който са избрани.

Член на съвета може да поиска да бъде заличен от търговския регистър с писмено уведомление до дружеството. В срок до шест месеца след получаване на уведомлението дружеството трябва да впише освобождаването му в търговския регистър. Ако дружеството не направи това, заинтересованият член на съвета може сам да заяви за вписване това обстоятелство и съдът го вписва, независимо дали на негово място е избрано друго лице.

Член на съветите може да бъде дееспособно физическо лице или юридическо лице.

Когато член на съветите е юридическо лице, то определя представител/и за изпълнение на задълженията му в съвета. Юридическото лице е солидарно и неограничено отговорно заедно с останалите членове на съветите за задълженията, произтичащи от действията на неговия представител.

Членовете на съветите трябва да не са и да не са били член на управителен (изпълнителен) или контролен орган или неограничено отговорен съдружник на дружество, което е прекратено поради несъстоятелност, в това число и през последните две години, предхождащи решението за обявяване на несъстоятелността, на което да са останали неудовлетворени кредитори. Едно лице не може да бъде едновременно член на УС и на НС на дружеството.

Физическите лица, които представляват юридическите лица - членове на съветите също трябва да отговарят на изискването по предходната алинея. Когато юридическите лица - членове на съветите, са определили повече от един представител всеки представител може да представлява юридическото лице поотделно. Когато на заседанието присъстват повече от един представител, те имат право общо на един глас, като, ако представителите не гласуват по еднакъв начин за съответното решение, се смята, че те гласуват срещу вземането на решението.

Членовете на съветите се вписват в търговския регистър, където представят нотариално заверено съгласие и декларация, че не са налице пречки по ал. 3.

Членовете на съветите имат еднакви права и задължения, независимо от вътрешното разпределение на функциите между тях и предоставянето на право на управление и представителство на някои от тях.

Членовете на съветите са длъжни да изпълняват функциите си с грижата на добър търговец в интерес на дружеството и на всички акционери.

Лице, предложено за член на съвет, е длъжно преди избирането му да уведоми ОС, съответно НС, за участието си в търговски дружества като неограничено отговорен съдружник, за притежаването на повече от 25 на сто от капитала на друго дружество, както и за участието си в управлението на други дружества или кооперации като прокурист, управител или член на съвет. Когато тези обстоятелства възникнат след като лицето е избрано за член на съвета, то незабавно дължи писмено уведомление.

Членовете на УС нямат право от свое или от чуждо име да извършват търговски сделки, да участват в търговски дружества като неограничено отговорни съдружници, както и да бъдат прокуристи, управители или членове на съвети на други дружества или кооперации, когато се извършва конкурентна дейност на дружеството. Това ограничение не се прилага, ако уставът изрично допуска това или когато органът, който избира члена на съвета, е дал изрично съгласие.

Членовете на съветите са длъжни да не разгласяват информацията, станала им известна в това им качество, ако това би могло да повлияе върху дейността и развитието на дружеството, включително след като престанат да бъдат членове на съвета. Това задължение не се отнася за информация, която по силата на закон е достъпна за трети лица или вече е разгласена от дружеството.

Текстовете относно правата на членовете на съветите се прилагат и за физическите лица, които представляват юридически лица - членове на съвети, съгласно чл. 234, ал. 1 от ТЗ.

Съветите приемат правила за работата си и избират Председател и Заместник-председател, а УС и изпълнителен/и член/ове (изпълнителен/и директор/и) от своите членове.

Съветите се свикват на заседания от своя Председател. Всеки член на съвет може да поиска писмено от Председателя да свика заседание за обсъждане на отделни въпроси. В този случай Председателят е длъжен в срок от един месец да свика заседание.

Свикването става чрез писмени уведомления. В уведомлението се посочват задължително: мястото, датата, часа на заседанието и предложения дневен ред.

В бързи случаи уведомяването може да става по телефона, телекса, факса или с телеграма. Уведомяването по телефона и по факса се удостоверява писмено от Председателя на съвета, уведомяването с телеграма - с известие за доставянето ѝ, а по телекса - с писменото потвърждение за изпратено съобщение.

Уведомяването трябва да се извърши най-късно един ден преди заседанието.

Уведомяване по предходната алинея не е необходимо в случай, че на предходно/то заседание присъстващите членове на съвета са уведомени за мястото, датата и часа на следващото заседание или ако съветът приеме график за провеждане на своите заседания.

Ако не е спазен редът за свикване, съветите могат да заседават и да вземат решения, ако този факт е отразен в протокола и членовете му са съгласни за това.

Съветите могат да заседават и да вземат решения, ако присъстват повече от половината от неговите членове, лично или представлявани от друг член на Съвета. Никой присъстващ член не може да представлява повече от един отсъстващ. Най-късно до започване на заседанието член на съвета е длъжен да уведоми писмено председателя му, че той или свързано с него лице е заинтересувано от поставен на разглеждане въпрос и не участва във вземането на решение.

Съветите могат да вземат решения и неприсъствено, ако всички членове са заявили писмено съгласието си с решенията.

Съветите приемат решения с обикновено мнозинство, освен в изрично предвидените в ТЗ и този Устав случаи, когато се изисква по-високо мнозинство.

За заседанията на съветите се водят протоколи, за които се прилага съответно чл. 232 от ТЗ. Протоколите се подписват от всички присъстващи членове на съответния съвет, като се отбелязва как е гласувал всеки от тях по разглежданите въпроси.

Протоколите от заседанията на съветите представляват търговска тайна. Факти и обстоятелства от тях могат да бъдат публикувани, оповестявани или довеждани до знанието на трети лица единствено по решение на съответния съвет.

Членовете на съветите задължително дават гаранция за своето управление в размер, определен от общото събрание, но не по-малко от 3-месечното им брутно възнаграждение. Гаранцията може да се състои и в депозирани акции или облигации на дружеството.

Членовете на съветите отговарят солидарно за вредите, които са причинили виновно на дружеството.

Всеки от членовете на съответния съвет може да бъде освободен от отговорност, ако се установи, че няма вина за настъпилите вреди.

Акционери, притежаващи поне 10 на сто от капитала на дружеството, могат да предявят иск за търсене на отговорност от членове на съветите за вреди, причинени на дружеството.

Членовете на съветите са длъжни да уведомят писмено УС, когато те или свързани с тях лица сключват с дружеството договори, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия.

Договорите по горното изречение се сключват въз основа на решение на УС.

Сделка, сключена в нарушение на ал. 2, е действителна, а лицето, което я е сключило, като е знаело или е могло да узнае, че липсва такова решение, отговаря пред дружеството за причинените вреди.

Надзорен съвет

НС е в състав от три лица, които се избират от ОС.

НС не може да участва в управлението на дружеството. Той представлява дружеството само в отношенията с УС

Отношенията между дружеството и член на НС се уреждат с договор. Договорът се сключва от името на дружеството чрез лице, оправомощено от ОС.

НС избира членовете на УС и контролира дейността му.

НС одобрява правилника за работа на УС.

НС има право по всяко време да поиска от УС да представи сведения или доклад по всеки въпрос, който засяга дружеството. НС може да прави необходимите проучвания в изпълнение на задълженията си, като членовете му имат достъп до цялата необходима информация и документи. За целта той може да използва експерти.

НС се събира на редовни заседания най-малко веднъж на два месеца.

НС може да ограничи УС определени сделки да се сключват след предварително разрешение на НС.

Управителен съвет

Дружеството се управлява и представлява от УС, в състав 3 до 9 лица, който извършва своята дейност под контрола на НС.

УС се събира на редовни заседания най-малко два пъти в месеца.

Членовете на УС се избират от НС, който определя тяхното възнаграждение и може да ги заменя по всяко време.

Отношенията между дружеството и член на УС се уреждат с договор за възлагане на управлението. Договорът се сключва в писмена форма от името на дружеството чрез председателя на НС или чрез упълномощен от него член.

Членовете на УС представляват дружеството колективно, освен ако съветът не реши друго.

УС с одобрение на надзорния съвет може да овласти едно или няколко лица от съставите им да представляват дружеството. Овластяването може да бъде оттеглено по всяко време.

Имената на лицата, овластени да представляват дружеството, се вписват в търговския регистър и се обнародват. При вписването те представят нотариално заверени подписи.

Ограничения на представителната власт на УС и на овластените от тях лица по ал. 2 нямат действие по отношение на трети лица.

Овластяването и неговото оттегляне има действие срещу трети добросъвестни лица след вписването и обнародването им.

УС избира измежду своя състав един или двама изпълнителни членове - изпълнителни директори, на които възлага управлението и представляването на дружеството и който (респ. всеки от които) има правата и задълженията, описани по-долу. Изпълнителният директор/и може да бъде сменен по всяко време.

Изпълнителният директор е длъжен да докладва незабавно на Председателя на УС за настъпилите обстоятелства, които са от съществено значение за дружеството.

Името на лицето/та, овластено/и да представлява/т дружеството, се вписва/т в ТР и се обнародва/т.

Изпълнителният директор осъществява текущата дейност на дружеството и го представлява по реда на ТЗ и този Устав, в това число:

1. Организира изпълнението на решенията на УС;
2. Организира дейността на дружеството, осъществява оперативното му ръководство, осигурява стопанисването и опазването на неговото имущество;
3. Съхранява и използва печата на дружеството;
4. Представява дружеството и осъществява правата и задълженията, които са му възложени с нормативен акт или решение на УС.

УС докладва за дейността си най-малко веднъж на 3 месеца пред НС на дружеството. Докладът съдържа съответно и данните по чл. 247, ал. 2 и 3 от ТЗ.

УС уведомява незабавно председателя на НС за всички настъпили обстоятелства, които са от съществено значение за дружеството.

Органи на дружеството

Органите на дружеството са Общото събрание на акционерите, Надзорен съвет и Управителен съвет

Надзорен съвет

Общото събрание на акционерите избира Надзорен съвет на дружеството в състав от ТРИМА члена.

При разрастване дейността на Дружеството и по решение на Общото събрание състава на съвета може да бъде увеличен до ПЕТ члена, но не по-рано от изтичане 18 месеца от приемането на настоящия Устав.

Членовете на Надзорния съвет трябва да бъдат избрани с изрично решение на Общото събрание.

Членовете на Надзорния съвет са длъжни да депозират като гаранция в полза на Дружеството сума не по-малка от стойността на тримесечното им брутно възнаграждение като членове на съвета.

Изисквания към членовете на Надзорния съвет

членове на Надзорния съвет на Дружеството не могат да бъдат избирани лица, които:

1. са били членове на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност през последните две години, предхождащи датата на решението за обявяване на несъстоятелността, ако има неудовлетворени кредитори;
2. към момента на избора са осъдени с влязла в сила присъда за престъпления против собствеността, против стопанството или против финансовата, данъчната и осигурителната система, извършени в Република България, освен ако са реабилитирани;

Най-малко една трета от членовете на Надзорния съвет трябва да бъдат независими лица. Независимият член на Надзорния съвет не може да бъде:

- 1. служител в Дружеството;*
- 2. акционер, който притежава пряко или чрез свързани лица най-малко 25% (двадесет и пет процента) от гласовете в общото събрание или е свързано с Дружеството лице;*
- 3. лице, което е в трайни търговски отношения с Дружеството;*
- 4. член на управителен или контролен орган, прокуриснт или служител на търговско дружество или друго юридическо лице по т.2. или т.3 на тази алинея;*
- 5. свързано лице с друг член на управителен или контролен орган на Дружеството.*

Права и задължения на Надзорния съвет

Членовете на Надзорния съвет имат еднакви права и задължения независимо от вътрешното разпределение на функциите между членовете.

Членовете на Надзорния съвет са длъжни да изпълняват задълженията си в интерес на Дружеството и след като престанат да бъдат членове на съвета, освен ако не са акционери.

Надзорния съвет приема правила за работата си и избира Председател измежду от членовете си.

Надзорния съвет се събира на редовни заседания най-малко веднъж на два месеца, за да обсъди състоянието и развитието на Дружеството.

Всеки член на съвета може да поиска от Председателя да свика заседание за обсъждане на отделни въпроси.

Надзорния съвет представлява акционерното дружество в отношенията му с Управителния съвет. Той назначава членовете на Управителния съвет, контролира тяхната дейност и може по всяко време, да оттегли пълномощията си към отделен член на Управителния съвет или към състава на Управителния съвет като цяло. Надзорния съвет има право ежесмесечно да иска писмен или устен доклад от Управителния съвет за състоянието на Дружеството, неговата стопанска и икономическа дейност, да прави препоръки, както и да иска сведения по всеки въпрос, за който прецени че е от съществено значение за дружеството.

Надзорния съвет може по всяко време да прави необходими проучвания относно дейността и състоянието на дружеството, да използва експерти за тази си дейност, да изисква и получава необходимата информация от Управителния съвет, да прави препоръки и дава насоки за дейността на Управителния съвет по отношение дейността на дружеството.

Надзорния съвет избира членовете на Управителния съвет, сключва трудови и други договори с тях, както и одобрява Правилник за работата на Управителния съвет.

Надзорният съвет решава въпроса за създаване Клон на Дружеството и определя бюджета му, след което възлага на Управителния съвет регистрирането на Клона.

Надзорният съвет може да учредява дъщерни дружества, ако за приемането на такова решение не е необходимо изрично решение на ОС в предвидените от закона случаи.

Размерът и структурата на възнагражденията на членовете на НС се определят от ОСА.

Членовете на Надзорния съвет на Дружеството са длъжни:

1. да изпълняват задълженията си с грижата на добър търговец и да полагат дължимата грижа за защита на интересите на инвеститорите и Дружеството, като ползват само информация, за която обосновано считат, че е достоверна и пълна;

2. да проявяват лоялност към Дружеството, като:

а) предпочитат интереса на Дружеството пред своя собствен интерес;

б) избягват преки или косвени конфликти между своя интерес и интереса на Дружеството, а ако такива конфликти възникнат - своевременно и пълно ги разкриват писмено пред Надзорния съвет или общото събрание и не участват, както и не оказват влияние върху останалите членове на съвета при вземането на решения в тези случаи.

Мандат на Надзорния съвет

Членовете на Надзорния съвет се избират за срок до ПЕТ години.

Членовете на Надзорния съвет могат да бъдат преизбрани без ограничения.

Членовете на Надзорния съвет могат да бъдат освободени от длъжност и преди изтичане на мандата, за който са избрани, но при спазване на ограничението по алинея опитасни по-долу.

Общото събрание на акционерите може да освободи едновременно най-много 1/3 (една трета) от всички членове на съвета.

Член на Надзорния съвет може да поиска да бъде заличен от търговския регистър с писмено уведомление до Дружеството. В срок до 6 (шест) месеца след получаване на уведомлението Дружеството трябва да впише освобождаването му в търговския регистър. Ако Дружеството не направи това, заинтересуваният член на Надзорния съвет може сам да заяви за вписване това обстоятелство и съдът го вписва, независимо дали на негово място е избрано друго лице.

След изтичане на мандата им членовете на Надзорния съвет, ако не бъдат заличени по тяхно искане по реда на предходната алинея, продължават да изпълняват своите функции до избирането от общото събрание на нов Надзорен съвет (член на Надзорния съвет).

Кворум и мнозинство

Решения могат да се вземат, ако присъстват най-малко половината от членовете на Надзорния съвет, лично или представлявани от друг член на съвета. Никой присъстващ член не може да представлява повече от един отсъстващ.

Решенията се вземат с мнозинство от 2/3 от членовете на Надзорния съвет.

Надзорния съвет може да взема решения и неприсъствено, ако всички членове са уведомени писмено за този начин на гласуване и никой не се е противопоставил.

Надзорния съвет взема решения след и при особено мнение на някой от членовете за:

- 1. Освобождаване на целия Управителен съвет на Дружеството.*
- 2. Разрешаване на сделка, по отношение на която член на Надзорния съвет има интерес, противоположен на интереса на Дружеството.*

Отговорност

Членовете на Надзорния съвет дават гаранция за своето управление в размер не по-малко от тримесечното им брутно възнаграждение.

Управителен съвет

Акционерното дружество се управлява и представлява от Управителен съвет в състав от 3 до 9 лица, в зависимост от конкретната необходимост за управление на Дружеството.

Управителния съвет се избира и назначава от Надзорния съвет на Дружеството, който определя правомощията и правилата за работа на Управителния съвет съобразно Закона, Устава и конкретната необходимост за управление на Дружеството.

За членовете на Управителния съвет се прилагат съответно изискванията по чл. 33 ал. 1 и чл. 34 ал. 12 от устава на Дружеството.

Управителния съвет избира измежду състава си един или двама Изпълнителни членове – Изпълнителен директор на Дружеството. Горния избор се одобрява задължително от Надзорния съвет.

Изпълнителния член, се вписва в регистъра на съда и представлява Дружеството пред трети лица.

Решения могат да се вземат, ако присъстват най-малко половината от членовете на Управителния съвет, лично или представлявани от друг член на съвета. Никой присъстващ член не може да представлява повече от един отсъстващ.

Решенията се вземат с обикновено мнозинство, освен в случаите, предвидени в Устава.

Управителния съвет се събира на редовни заседания най-малко два пъти в месеца за да обсъди състоянието и развитието на Дружеството.

Изпълнителен член /изпълнителен директор/

Изпълнителният член:

- 1. Организира изпълнението на решенията на Управителния съвет и на Надзорния съвет на Дружеството.*
- 2. Осъществява оперативното му ръководство, осигурява стопанисването и опазването на неговото имущество.*
- 3. Сключва трудовите договори със служителите на Дружеството, освен с тези които се назначават от Надзорния съвет.*
- 4. Представява Дружеството и изпълнява функциите, които са му възложени с нормативен акт или от Управителния съвет на Дружеството.*

Надзорния съвет от името на Дружеството сключва договор с Изпълнителния директор, в който се уговарят конкретните права и задължения, текущото възнаграждение, обезщетението за предсрочно освобождаване от изпълнителните функции, осигуровките и други условия.

Възнаграждение на членовете на Управителния съвет

Размерът и структурата на възнагражденията на членовете на УС се определят от ОС.

По време на периода на валидност на Регистрационния документ акционерите и всички останали лица, които проявяват интерес могат да получат и разгледат на посочените по-долу адреси следните документи:

- а) учредителния договор и устава на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД;*
- б) всички доклади, писма и други документи, историческа финансова информация, оценки и отчети, подготвени от някой експерт по искане на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД, част от които е включена или посочена в Регистрационния документ;*
- в) историческата финансова информация на емитента или в случай на група, историческата финансова информация за ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД и неговите дъщерни дружества за всяка от двете финансови години, предхождащи публикуването на Регистрационния документ.*

Документите могат да бъдат получани и разгледани на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД, гр. Велико Търново, ул. Марно поле №4.

8.3. Кратко описание на всеки съществен договор, различен от договорите, сключени по повод обичайната дейност на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ, по който ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ или член на икономическата група е страна, за периода от две години преди публикуването на Регистрационния документ

Няма съществени договори, различни от договорите, сключени по повод обичайната дейност на ЦБА Асет Мениджмънт АД, по който ЦБА Асет Мениджмънт АД или член на икономическата група е страна, за периода от две години преди публикуването на Регистрационния документ.

8.4. Информация за трети лица и изявление от експерти, и декларация за всякакъв интерес

В настоящия Регистрационен документ и по конкретно по т. 4.4., б. „а” – „Данни за основните тенденции в производството, продажбите и материалните запаси, поръчките, себестойностите и продажните цени” са използвани данни от доклади на водещи световни фирми в областта на търговията на дребно с хранителни стоки, както и международни аналитични източници в областта на пазарните анализи и прогнози като: Planet retail, AT Kearney, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Европейската банка за възстановяване и развитие, Standard&Poor's, GfK, ACNielsen, PriceWaterhouseCoopers.

Използваните материали са публични и не са изготвени по искане на емитента. Информацията от горесцитираните източници е точно възпроизведена и доколкото емитентът е осведомен и може да провери от информацията, публикувана от тази трета страна, не са били пропуснати никакви факти, които биха направили възпроизведената информация неточна или подвеждаща.

8.5. Информация относно всяко дружество, в което ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД има (пряко или непряко) дългосрочно участие, балансовата стойност на което възлиза на над 10 на сто от капитала му, както и всяко друго участие, което може да се отрази значително на оценката на активите и пасивите на ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ, на неговото финансово състояние или печалбата и загубата

Дружествата, в които ЦБА Асет Мениджмънт АД има пряко дългосрочно участие, балансовата стойност на които възлиза на над 10 на сто от капитала му и които могат да се отразят значително на оценката на активите и пасивите на ЦБА АМ, на неговото финансово състояние или печалбата и загубата са:

ЦБА – В. Търново ЕООД

ЦБА – Русе ЕООД

ЦБА – Габрово ЕООД

Детайлна информация за дъщерните дружества на ЦБА Асет Мениджмънт АД можете да прочетете в т. „Данни за дъщерните дружества на ЦБА Асет Мениджмънт АД” от настоящия Регистрационен документ.

8.6. Посочване на централния ежедневник, който емитентът използва за публикуване на поканата за свикване на общо събрание на акционерите.

ЦБА Асет Мениджмънт АД ще публикува поканата за свикване на Общо събрание на акционерите във вестниците „Дневник” и „Пари”.

8.7. Информация за мястото, времето и начина, по който може да бъде получена допълнителна информация, включително адрес, телефон, работно време и лице за контакти.

По време на периода на валидност на регистрационния документ, следните документи (или копия от тях) могат да бъдат инспектирани:

- а) учредителния договор и устава на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД;
- б) всички доклади, писма и други документи, историческа финансова информация, оценки и отчети, подготвени от някой експерт по искане на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД, част от които е включена или посочена в регистрационния документ;
- в) историческата финансова информация за „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД и неговите дъщерни предприятия за всяка от двете финансови години, предхождащи публикуването на регистрационния документ.

Проспектът за публично предлагане на ценни книжа на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД се състои от 3 документа: (1) Резюме на проспекта; (2) Регистрационен документ; и (3) Документ за предлаганите ценни книжа.

Регистрационният документ съдържа съществената за вземането на инвестиционно решение информация за Дружеството, а Документа за предлаганите ценни книжа – информация за публично предлаганите акции.

Инвеститорите могат да получат Регистрационния документ, Документа за предлаганите ценни книжа и Резюмето на проспекта, както и допълнителна информация относно Емитента и Публичното предлагане от:

- ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД, гр. Велико Търново, ул. Марно поле №4, тел: 062/60-12-41, факс 062/601247 лице за контакти: Ивайло Маринов от 10:00 до 16:00 часа;
- ИП “СОМОНИ ФАЙНЕНШЪЛ БРОКЕРИДЖ” ООД, гр. София, бул. "Христо Ботев" 2, ет.1, оф.2, тел 02/9516583, лице за контакти: Борислав Богоев от 10:00 до 16:00 часа;
- УНИКРЕДИТ БУЛБАНК АД, град София, район Възраждане, площад „Света Неделя" №7, тел. 02/9320 128, факс: 02/9269 104 лице за контакти Йоланда Христова от 9:00 до 17:00 часа.

Горепосочените документи могат да бъдат получени и от “Българска фондова борса – София” АД, след приемането на ценните книжа на Дружеството за борсова търговия.

ДЕФИНИЦИИ

Дружеството	„ЦБА Асет Мениджмънт” АД
Емитента	„ЦБА Асет Мениджмънт” АД
Дъщерни дружества	"ЦБА - В. Търново" ЕООД "ЦБА - Габрово" ЕООД "ЦБА – Русе" ЕООД
Търговска мрежа ЦБА и/или ТМ ЦБА	Обединение на търговци, подписали Договора за създаване на Търговската мрежа ЦБА или такива присъединили се по-късно (асоциирани) след провеждане на съответната процедура.
Групата	„ЦБА Асет Мениджмънт” АД и Дъщерните и дружества
Централа на ТМ ЦБА	Съставлява организационно единство от служителите на “ЦБА-България” ООД. В Централния офис се извършва координиране на стокооборота на Търговска мрежа ЦБА в национален мащаб. В Централния офис се събира, обработва и анализира всестранна, пълна и вярна информация за размера на стокооборота по националните договори, която своевременно и редовно се съобщава на членовете на Търговската мрежа.
Основни акционери	Радослав Игнатов Владев Красимир Стефанов Гърдев Ивайло Петров Маринов
Регионални центрове ЦБА	Основни субекти на Търговска мрежа ЦБА. Регионален център е търговско дружество, отговарящо на критериите за това, разпределено на регионален принцип, утвърдено с решение на Мениджмънта и което е подписало договор за сътрудничество с „ЦБА – България” ООД.
Асоциирани членове на ТМ ЦБА	Асоцииран член на ТМ ЦБА магазин е независим собственик, на когото посредством договор с Регионалният Център на ЦБА (ЦБА – В. Търново ЕООД) са предоставени правата за работа в ТМ ЦБА, ползването на марката, логото, търговските договори и др. придобивки. Асоциираният член е длъжен да спазва „Правилника за работа в ТМ „ЦБА БГ”, както и всичките решенията на Регионалният Център.
Колективен орган по търговия на ЦБА България	Колективния орган за търговия (КОТ) е създаден с решение на Общото събрание на съдружниците на „ЦБА-България” ООД, проведено на 01.06.2007 г. КОТ е помощен, консултативен орган към Управителите на “ЦБА-България” ООД, който определя търговската политика на Търговската мрежа ЦБА, участва и следи за нейното изпълнение от органите на ЦБА България ООД.
Модел на ЦБА	Моделът на ЦБА включва организацията на дейността на ЦБА като обединение на независими търговци и

	включва Централа на ТМ ЦБА, Регионални центрове на ТМ ЦБА, Собствени магазини и Асоциирани членове.
Търговска марка “СВА”	Основната търговска марка, под която оперират Регионалните центрове, търговските обекти на съдружниците в ЦБА България и Асоциираните магазини. Допуска се кобрандиране с основната марка на независимите търговци членове на Търговска мрежа ЦБА.
Обединение за покупки	Форма на сдружаване на независими търговци, които запазват своята независимост, но ползват сдружението за да постигнат по-добри търговски условия. ЦБА България ООД е форма на Обединение за покупки.
Търговски обекти	Търговските обекти включват магазините за търговия на дребно, които се управляват от Дъщерните дружества на Емитента. Тези обекти се ползват от дъщерните дружества на основата на сключени дългосрочни договори за наем.
Мениджмънт	Мениджмънта на Дружеството включва управителния съвет, управителите на дъщерните дружества както и средното управленско ниво.
Най-добри практики	Международно утвърдени правила, техники, методи, процеси, инициативи и др. свързани с управлението на дружествата, и по конкретно с решаването на въпроси свързани с конкретни аспекти на дейността и взаимоотношенията в едно дружество.
Функции на собствеността	Основните функции на собствеността при акционерите са свързани с управлението на дадено акционерно дружество и правото на акционерите да вземат участие при вземането на решения, свързани с основни корпоративни събития, като: 1. изменения на устава, 2. вземане на решение за издаване на допълнителни акции и 3. съществени за дружеството сделки които водят до поемане на рискове, промяна на финансовото състояние на дружеството и/или водят до продажба на дружеството.
Заинтересовани лица	Към тази категория се отнасят определени групи лица, на които дружеството директно въздейства и които от своя страна могат да повлияят на дейността му, в т.ч доставчици, клиенти, служители, кредитори, групи за обществен натиск и други. Дружеството идентифицира кои са заинтересованите лица с отношение към неговата дейност, въз основа на тяхната степен и сфери на влияние, роля и отношение към устойчивото му развитие.
Публично предлагане	Увеличение на капитала на „ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ” АД чрез публично предлагане на акции по смисъла на чл. 4 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа.
ЗППЦК	Закон за публичното предлагане на цени книжа

Наредба №2

НАРЕДБА № 2 от 17 септември 2003 г. за проспектите при публично предлагане на ценни книжа и за разкриването на информация от публичните дружества и другите емитенти на ценни книжа и

Регламент 809 на ЕС

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 809/2004 НА КОМИСИЯТА от 29 април 2004 година относно прилагането на Директива 2003/71/ЕО на Европейския парламент и на Съвета по отношение на информацията, съдържаща се в проспектите, както и формата, включването чрез препратка и публикуването на подобни проспекти и разпространяването на реклами

КФН
ФАО
ЕБВР
ЕС

Комисия за финансов надзор
Организацията за прехрана и земеделие на ООН
Европейска Банка за Възстановяване и Развитие
Европейски Съюз

Изготвили Регистрационния документ:

Ивайло Петров Маринов
(председател на Управителния съвет и
изпълнителен директор)

София
18 август 2007

Борислав Атанасов Богоев
(Управител и представляващ ИП
„Сомони Файненшъл Брокеридж ООД)

София
18 август 2007

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Долуподписаните лица в качеството им на членове на Управителния съвет на „ЦБА Асет Мениджмънт” АД с подписа си декларират, че Регистрационният документ отговаря на изискванията на закона.

Радостина Георгиева Ненчева
зам. председател на Управителния
съвет

София
18 август 2007

Бистра Стефанова Харизанова

София
18 август 2007

Валентина Годорова Василева

София
18 август 2007

Георги Атанасов Миронов
София
18 август 2007

Катя Христова Стоева
София
18 август 2007

Коста Димитров Костов
София
18 август 2007

Велемира Цвяткова Цвяткова
София
18 август 2007

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Радостина Георгиева Ненчева в качеството си на съставител на финансовите отчети на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД и лице по чл. 34, ал. 2 от Закона за счетоводството, декларира, че доколкото и е известно, съдържащата се в проспекта информация свързана с изготвените от нея финансови отчети на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД е вярна и пълна, и последните не съдържат неверни, заблуждаващи или непълни данни.

Радостина Георгиева Ненчева

София
18 август 2007

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Долуподписаните лица в качеството им на Управители и представляващи ИП „Сомони Файненшъл Брокеридж” ООД (Водещ мениджър по емисията) с подписа си декларират, че Регистрационният документ отговаря на изискванията на закона.

БОРИСЛАВ АТАНАСОВ БОГОЕВ - Управител и представляващ ИП „Сомони Файненшъл Брокеридж” ООД

Борислав Атанасов Богоев

София
18 август 2007

НИКОЛАЙ СТОЯНОВ КОЛЕВ - Управител и представляващ ИП „Сомони Файненшъл Брокеридж” ООД

Николай Стоянов Колев

София
18 август 2007

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Адвокат **Веселка Илиева Коева** - Правен консултант на Предлагането декларира, след доколкото и е известно, информацията в Регистрационния документ не е невярна, подвеждаща или непълна и коректно представя съществените за инвеститорите обстоятелства относно Дружеството.

Веселка Илиева Коева

София
18 август 2007

ЦБА АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ АД
Регистрационен документ

Антон Христов Свраков – независим регистриран одитор и дипломиран експерт-счетоводител № 0011 от 1991 г., одитираше годишния финансов отчет на „ЦБА Асет Мениджмънт“ АД към 31 декември 2006 г., декларира, че е отговорен за вредите, причинени от одитирания от него финансов отчет, и доколкото му е известно съдържашата се в Регистрационния документ информация е вярна и пълна.

Антон Христов Свраков

София
18 август 2007