

До  
извънредното общо събрание на „Корадо-България“ АД,  
насрочено за 16 септември 2020 г.

## МОТИВИРАН ДОКЛАД НА УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ НА „КОРАДО-БЪЛГАРИЯ“ АД

по чл. 114а, ал. 1 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа

*Относно: Целесъобразността и условията за извършване на сделки съгласно чл. 114, ал. 1, т. 1, буква „б“ от ЗППЦК*

### 1. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО СДЕЛКАТА

#### 1.1. Общо описание на сделката

Сделката представлява множество продажби на: (а). радиатори; и/или (б). материали за производството на радиатори; и/или (в). резервни части за радиатори, като продажбите във всички случаи ще се извършват при условията на конкретни поръчки и потвърждения (съответно „Сделки по Продажба“ и „Продукти“). От правна гледна точка, всяка поръчка и нейното потвърждаване ще представляват отделен договор за продажба на Продукти, който отделен договор следва предварително определена рамка на общи условия („Рамково Споразумение“).

Прехвърлянето на Продукти (като *активи* по смисъла на чл. 114, ал. 1, т. 1 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа - ЗППЦК) става чрез сключването на Сделки по Продажба, поради което именно за тези сделки е необходимо корпоративно овластяване, в случаите когато тяхната стойност надвишава законовите прагове, посочени в тази разпоредба на закона (не за сключването на Рамковото Споразумение, само по себе си).

Страните по Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба са „Корадо-България“ АД („Дружеството“) като продавач и „Корадо“, а.с. Чешка република („Корадо ЧР“) като купувач.

Дружеството и Корадо ЧР са *свързани лица* по смисъла на §1, т. 13, буква „а“ от Допълнителните разпоредби на ЗППЦК. Корадо ЧР упражнява контрол върху Дружеството, като контролът е такъв по смисъла на §1, т. 14, буква „а“ от Допълнителните разпоредби на ЗППЦК и се изразява в прякото притежаване от Корадо ЧР на 82.15% от основния капитал на Дружеството.

Предвид горното, като притежател на повече от 25% от гласовете в Общото събрание на Дружеството и съгласно чл. 114, ал. 7, т. 2 от ЗППЦК, Корадо ЧР е *заинтересовано лице* по отношение на Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба.

Чрез Сделките по Продажба Дружеството ще прехвърля *активи*, чиято обща стойност надвишава 2% от по-ниската от стойностите на Общите Активи по последните два изготвени баланса на Дружеството, поне един от които е одитиран и които са публично оповестени в съответствие с чл. 100т от ЗППЦК.

#### 1.2. Икономическа същност на Сделките по Продажба

Групата от дружества „Корадо“ е постигнала пълна хармонизация на корпоративните, техническите и бизнес процесите между своите членове. Като член на тази група, Дружеството традиционно играе значителна роля като ключов производител на основни продукти от портфолиото на групата. Тази роля се изразява и в Сделките по Продажба, каквито са се извършвали постоянно след присъединяването на Дружеството към групата и чиято стойност през 2020 г. ще надвиши праговете, изискващи овластяване от общото събрание на Дружеството.

Както е видно от доклада за дейността за 2019 г., стратегията на Дружеството предполага пълно възползване от предимствата, които дава членството в Групата Корrado, включително, но не само, това Корrado ЧР да продължи да бъде ключов клиент на Дружеството.

### **1.3. Ръководство и служители на Дружеството и външни консултанти, ангажирани със Сделките по Продажба**

Следните лица са били ангажирани с подготовката за получаване на корпоративно разрешение за Сделките по Продажба:

Управителен съвет на Дружеството в състав от 3 членове: инж. Иржи Ржезничек, Силвия Стефанова и Яна Хавлова

Директор за връзки с инвестициите на Дружеството: Снежана Байчева

Адвокати, консултирали за одобряването на сделката: адв. Иван Лясков и Адвокатско дружество „Конечна и Заха“

Отговорни за определянето на пазарните цени на Продуктите: Управителният съвет на Дружеството, основавайки се на информация, предоставена от чешкия отдел за Трансферно Ценообразуване на PriceWaterhouse Coopers (с подкрепата на българския им отдел)

### **1.4. Информация относно приемането на доклада**

Настоящият мотивиран доклад („Докладът“) е приет от Управителния съвет на Дружеството („УС“) с решение по т. 4 от дневния ред на Протокола от редовното му заседание, проведено на 22 юли 2020 г. Докладът представлява материал по т. 4 от дневния ред на извънредното общо събрание на Дружеството, насрочено за 16 септември 2020 г. („ОС“).

## **2. ОБРЪЩЕНИЕ КЪМ АКЦИОНЕРИТЕ И ЛИЦАТА С ПРАВО НА ГЛАС**

Уважаеми акционери и лица с право на глас,

Докладът е изготвен на основание чл. 114а, ал. 1 от ЗППЦК и съдържа изискуемото съгласно чл. 46 от Наредба № 2 от 17.09.2003 г. за проспектите при публичното предлагане и допускане до търговия на регулиран пазар на ценни книжа и за разкриването на информация от публичните дружества и другите емитенти на ценни книжа, издадена от Комисията за финансов надзор, съдържание, както следва:

- (i). описание на предложената сделка, включително нейния предмет, стойност, в чия полза се извършва, както и другите съществени елементи на сделката, необходими, за да е пълна информацията и да не е подвеждаща за акционерите;
- (ii). търговската фирма на страните по предложената сделка;
- (iii). търговските фирми на лицата, заинтересовани от сделката, съгласно чл. 114, ал. 7 от ЗППЦК, причините, поради които те са заинтересовани и естеството на интереса им към сделката;
- (iv). пазарната оценка на предложената сделка по чл. 114а, ал. 5 от ЗППЦК; и
- (v). описание на икономическата изгода на Дружеството от предложената сделка.

Докладът има за цел да запознае акционерите и лицата с право на глас на Дружеството със съществените условия и целесъобразността на Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба.

Докладът съдържа всички съществени елементи на Сделките по Продажба, необходими за вземане на информирано и обосновано решение от страна на ОС относно овластяването на УС за сключване на сделките по продажба.

Без наличието на одобряващо решение на ОС, УС няма право да сключва Сделките по Продажба, стойността на които надвишава законоустановените прагове. В случай че все пак такива сделки бъдат сключени при липса на такова решение, то сделките, съгласно изричната разпоредба на чл. 114, ал. 12 от ЗППЦК, биха били нищожни.

### **3. СЪЩЕСТВЕНИ УСЛОВИЯ НА СДЕЛКАТА**

#### **3.1. Страни по Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба**

Страните по Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба са *свързани лица*, а *заинтересовано от сделките лице* е Корадо ЧР. Интересът на Корадо ЧР от Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба произтича от качеството му на мажоритарен акционер в Дружеството и се свежда до:

- (а). успешно внедряване и поддържане на бизнес модела на Групата Корадо;
- (б). ефективна реализация на пазара на произведените от Дружеството продукти;
- (в). поддържане на стабилното финансово състояние на Дружеството; и
- (г.). оптимизиране на паричните потоци на Дружеството.

#### **3.2. Предмет на Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба и описание на Продуктите**

Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба предвиждат не-изключителна доставка на продукти, произведени от Дружеството за последваща реализация на пазара чрез дистрибуторската мрежа и другите ресурси на Корадо ЧР.

Продуктите представляват следните 2 основни категории:

- (i). радиатори от цялата гама в продуктовото портфолио на Дружеството, произведени в завършен вид – предназначени за директна реализация на пазара („**Радиатори за Дистрибуция**”); и
- (ii). стоманени тръбни радиатори с необработена повърхност (нелакирани) – предназначени за допълнителна обработка до готов вид и препродажба („**Радиатори в Незавършен Вид**”),

както и следните две допълнителни категории:

- (i). материали, необходими за производството на радиатори; и
- (ii). резервни части за радиатори.

Всяка поръчка на продукти и нейното потвърждаване ще представлява отделен договор за продажба, за който ще се прилагат конкретно договорените за съответния случай срокове и условия относно: вид на продуктите (от портфолиото на Дружеството); количество на продуктите; единична цена (по ценоразписа на Дружеството) и обща стойност на сделката; и други условия на сделката.

#### **3.3. Времева Рамка на Сделките по Продажба**

Времевата рамка, в която се извършват Сделките по Продажба, може да бъде най-късно до 31 декември 2025 г.

#### **3.4. Единични цени на Продуктите**

Единичните цени на Продуктите се определят по размер в съответствие с Документацията за Трансферно Ценообразуване, получена от Дружеството, която подлежи на периодични корекции (обикновено годишни, освен ако привеждането в съответствие с принципа Arm's Length не изисква по-често). Определянето се извършва въз основа на следните методи:

- (i) метод на пре-продажната цена (Resale Price Method) – за Радиаторите за Дистрибуция; и
- (ii) метод разходи плюс (Cost Plus Method) – за Радиаторите в Незавършен Вид.

Всеки от тези методи ще продължи да се прилага за съответната категория Продукти, докато някой различен метод не бъде сметен за по-подходящ от страна на ръководството въз основа на становище на професионалните данъчни консултанти на Дружеството.

Методът на препродажната цена е общопризнат като най-подходящ в случай на продажби за последваща директна дистрибуция. Методът изисква използването на модел за ценообразуване плюс актуализиране съобразно отправни точки (benchmarking) поне веднъж годишно, за да се поддържа съответствието с пазарното ниво на брутния марж на купувача (дистрибутор).

Брутният марж на купувача се изчислява, както следва:

крайната цена за клиента, намалена с брутния марж на Купувача, посочен в %

Брутният марж на Купувача се определя, както следва:

Продажбите, извършени от Купувача на продуктите, закупени от Продавача

минус

покупната цена на Продуктите, закупени от Продавача (включително разходи за транспорт от завода на Продавача до помещенията на Купувача)

равно на абсолютен брутен марж на Купувача

разделено на Продажбите, извършени от Купувача на продуктите, закупени от Продавача

равно на брутния марж на Купувача в %

Методът разходи плюс е общопризнат като най-подходящ в случай на продажби за последваща обработка до окончателен вид преди препродажба. Методът използва базата на разходите на Продавача, към която се добавя надбавка (mark-up), попадаща в интер-квartilния диапазон, определен въз основа на проучване на сравними неконтролирани сделки.

Всеки от: (i). избрания брутен марж за дейностите по дистрибуция; и (ii). избраната надбавка за дейностите по обработка и препродажба се основава на Arm's Length принципа. Това води до процент в рамките на интер-квartilния диапазон, определен от сравнително проучване на независими дружества (не-свързани лица) и техните резултати за най-малко 3 (три) сезона (съответно „Целевият Марж” и „Целевата Надбавка”). Минимум веднъж годишно, т.е. в края на всяка календарна година, действителният брутен марж и действителната надбавка ще бъдат преразглеждани и всички отклонения от Целевия Марж и Целевата Надбавка ще бъдат компенсирани или на Купувача, или на Продавача чрез корекция в края на годината.

При изключителни обстоятелства Продавачът и Купувачът могат да се споразумеят за предоставянето на значителна отстъпка, както и за начина, по който те ще разделят резултата, дали печалба или загуба, в резултат на конкретния проект. Изключителното обстоятелство може да представлява: участие в търг и/или навлизане на пазар и/или придобиване на нов клиент или всякакви други изключителни ситуации

за предоставяне на значителни отстъпки, при условие че са взаимно съгласувани от Продавача и Купувача, предимно поради стратегически бизнес причини.

### 3.5. Максимална стойност на Сделките по Продажба

Максималната обща стойност на всяка една и всички Сделки по Продажба няма да надвишава 40 милиона лева (без ДДС и разноски по сделките) за всяка една финансова година. Това количествено определяне е направено от ръководството на Дружеството въз основа на исторически данни и прогнози за обема на дейността във времевата рамка на Сделките по Продажба.

### 3.6. Оценка на стойността на Сделките по Продажба спрямо законоустановените прагове по ЗППЦК

Съгласно Сделките по Продажба Дружеството ще продава Продукти, което ще бъде квалифицирано като *прехвърляне на активи* по смисъла на чл. 114, ал. 1, т. 1 от ЗППЦК. Общата стойност на Сделките по Продажба се очаква да достигне праговете, определени в горепосочената разпоредба през 2020 г.

Поради свързаността между Дружеството и Корадо ЧР и заинтересоваността на Корадо ЧР по отношение на сделките по продажба, приложимият праг е този по чл. 114, ал. 1, т. 1, буква „б” от ЗППЦК, а именно: 2% от по-ниската стойност на активите съгласно последните два изготвени счетоводни баланса на Дружеството, поне един от които е одитиран и които са разкрити публично по реда на чл. 100т от ЗППЦК.

Към момента на изготвяне на Доклада последният одитиран счетоводен баланс на Дружеството е този към 31 декември 2019 г., а последният изготвен и публично оповестен счетоводен баланс на Дружеството е този към 31 март 2020 г. Общата стойност на активите по всеки от тях е, както следва:

	По баланс към 31 декември 2019 г.	По баланс към 31 март 2020 г.
Стойност (BGN '000)	28,485	29,844

По-ниската от двете стойности е тази по баланса към 31 декември 2019 г., от която 2% е равно приблизително на BGN 569.7 хиляди.

При съпоставката на посочения праг с очакваната цена на Сделките по Продажба може да се достигне до извода, че сделките попадат в обхвата на чл. 114, ал. 1, т. 1, буква „б” от ЗППЦК, поради което подлежат на предварително одобрение от ОС.

В настоящата точка от Доклада понятието „*баланс*” е използвано като синоним на „*отчет за финансовото състояние*”.

### 3.7. Лица, в чиято полза се сключват Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба

Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба се сключват в полза и на двете страни.

### 3.8. Други съществени условия на Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба

УС счита за съществени условия на Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба, за които на акционерите на Дружеството следва да се обърне специално внимание, следните условия:

- *условия на плащане:* крайният срок за пълно плащане е 60 (шестдесет) дни от датата на фактуриране
- *прехвърляне на собствеността:* собствеността върху Продуктите преминава от Продавача към Купувача след получаването на пълно плащане

- *условия на доставка:* условията на доставка се договарят (включително, но не задължително, в съответствие с правилата на Incoterms 2010 или Incoterms 2020) за всеки отделен случай
- *ексклузивитет:* Дружеството не е обвързано от задължение да продава ексклузивно на Корадо ЧР
- *ангажимент за достигане на определен обем:* Дружеството не е обвързано от задължение за достигането на определен минимален обем на продажбите
- *специфични задължения на Корадо ЧР:*
  - да осигури дистрибуцията на готовите за реализация на пазара радиатори при условия, каквито Корадо БГ счита за обичайни на пазара на радиатори към момента на съответната продажба
  - адекватно да защитава всяко едно и всички права на интелектуална собственост на Корадо БГ върху радиаторите и да защитава законните интереси на Корадо БГ при реализацията на пазара на радиаторите по най-изгодния начин
- *приложимо право и разрешаване на спорове:* Рамковите условия на Сделките ще се уреждат от чешкото законодателство. Споровете, произтичащи от сделките ще се решават от Арбитражния съд към Икономическата камара на Чешка република и Стопанската камара на Чешка република.

## 4. ПАЗАРНА ОЦЕНКА

### 4.1. Документация за трансферно ценообразуване

В изпълнение на изискването на чл. 114а, ал. 5 от ЗИПЦК, Сделките по Продажба, ако бъдат одобрени от ОС и сключени от УС, ще се извършват на цени на Продуктите, равни на справедливата им пазарна стойност. Такава стойност ще бъде определяна поотделно за всяка финансова година от независим данъчен консултант от групата на PricewaterhouseCoopers - лидер в областта на предоставяне на професионални данъчни консултации, включително въпроси, свързани с трансферното ценообразуване. Стойността ще следва от нивата на марж и надбавка, посочени в писмено проучване, изготвено съгласно изискванията за Документация за трансферно ценообразуване.

Тъй като Документацията за трансферно ценообразуване не е в материалите по точка 4 от дневния ред на ОС, тя ще бъде предоставена на акционерите на Дружеството, които биха искали да се запознаят с нея, от директора за връзки с инвеститорите на Дружеството на следните данни за контакт:

гр. Стражица 5150  
ул. „Гладстон” №28  
тел: ++359 6161 42 45  
e-mail: [info@korado.bg](mailto:info@korado.bg)

### 4.2. Функционален анализ

Описанието на рисковете, свързани със Сделките по Продажба и разпределението им между Дружеството и Корадо ЧР е, както следва:

#### 4.2.1. Пазарен риск

Тъй като Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба не обвързват нито една от страните с обеми на продажба/покупка или с даването на каквато и да било поръчка/потвърждение, техните условия не биха разместили пазарните рискове, които ще продължат да лежат върху страните като производител и съответно дистрибутор.

#### 4.2.2. Валутен риск

Нито една от страните по Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба няма да поеме значителен валутен риск, свързан с изпълнението на сделките. Сделките по Продажба ще се сключват предимно в евро или лева.

#### 4.2.3. Кредитен риск

Нито една от страните по Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба няма да поеме значителен кредитен риск, свързан с изпълнението на сделките. Корадо ЧР има отлични кредитни рейтинги, така че всички рискове за Дружеството във връзка със събирането на вземанията са адресирани във възможно най-висока степен.

#### 4.2.4. Инвентарен риск

Рисковете за Дружеството и Корадо ЧР, свързани с наличностите, няма да бъдат засегнати от Рамковото Споразумение и Сделките по Продажба.

#### 4.2.5. Риск, свързан с качеството

Дружеството, като производител на Продуктите, ще носи обичайния бизнес риск по отношение на качеството на Продуктите. Страните ще се споразумеят за правило *de-minimis* по отношение на стойността на дефектите, открити от клиентите през всяка календарна година (обикновено 50 000 евро).

### 4.3. Процент на brutния марж на Корадо ЧР за Радиаторите за Дистрибуция

За обща ориентация, brutният марж, реализиран от Корадо ЧР по сделки, извършени през 2018 г. (последната към днешна дата, за която документацията за трансферно ценообразуване е налична в окончателния ѝ вид) е бил 18,80 %. Интер-квартилният диапазон за предходния 3-годишен период е имал следните осреднени стойности:

Минимум	12.7 %
Долен kvartil	15.1 %
Медиана	18.4 %
Горен kvartil	21.6 %
Максимум	37.5 %

В своята последователна практика българските данъчни органи са склонни като съответстващ на пазарното нови всеки % на brutния марж, който попада вътре в интер-квартилния диапазон, в зависимост от разпределението на функциите и рисковете между страните по сделката. Нивата на маржа, които не се отклоняват съществено от медианата, са типични за дистрибутирането при ограничен риск (*limited-risk distributorship*).

### 4.4. Процент на надбавката на Дружеството за Радиаторите в Незавършен Вид

В периода на първоначално въвеждане на Документацията за трансферно ценообразуване Целевата надбавка варира в рамките на 56,7 - 93,5%. Този диапазон не е обвързващ за всеки следващ период за Дружеството и/или Корадо ЧР и ще търпи корекция на годишна база.

## 5. ИКОНОМИЧЕСКА ИЗГОДА ЗА ДРУЖЕСТВОТО

Факторите, обуславящи икономическата изгода за Дружеството от Рамковото Споразумение и Сделките по Продажбата, са следните:

### 5.1. Стратегически ползи

- Дружеството ще получи част от обичайните синергии, които възникват в моделите на груповия бизнес, характерни за производствения сектор (включително, по същество, централизирана търговия)
- Дружеството ще се възползва от по-големите ресурси на Корадо ЧР за пазарна реализация по пазарни цени
- наличието на глобално решение за дистрибуция позволява на Дружеството по-добре да таргетира и да отделя ресурси за производство и за проучване и развитие, в които дейности Дружеството има особено голямо значение за групата

### 5.2. Търговски ползи

- липса на клаузи за ексклузивност или за даване на каквото и да било предимство на Корадо ЧР за покупки
- липса на ангажимент за достигането на определен обем продажби (свобода за отхвърляне на поръчки без да е необходимо посочването на основание, като така се отговаря в максимална степен на производственото натоварване на Дружеството)
- липсва ангажимент за поддържане на договорените цени (ценовата листа на Дружеството се прилага и за Корадо ЧР след предварително известяване)
- постигането на съответствие от правна гледна точка с изискванията към етикетирание, маркетирание и пазарна реализация на Продуктите (внос, сертифициране на произход, трансгранично освобождаване и пр.) се прехвърля в тежест на Корадо ЧР
- насрещната страна е приела да отпадне задължението на Дружеството да получи обратно нереализираните продукти и да се извършва каквото и да било плащане, отнасящо се до търговска репутация, при прекратяването на споразумението
- налице е договорено de-minimis правило относно претенциите за реализиране на отговорността на Дружеството като производител
- условията на плащане 60 дни след фактурирането са изгодни за продавачите при условията на съвременната пазарна обстановка в България, що се отнася до производството
- Дружеството няма да търпи намаляване на рисковете, поети от Корадо ЧР под нивото на стандартния търговски риск за дистрибуции с ограничен риск (limited-risk distributorship) (което се потвърждава от Местното досие на документацията за трансферно ценообразуване)
- нивото на brutния марж на Корадо ЧР (реализиран от продажбите на Радиаторите за Дистрибуция) ще остане близо до медианата на интер-квartilния диапазон
- в резултат от прилагането на надбавка в размер, съответстващ на пазарните нива (относно продажбите на Радиатори в Незавършен Вид), Дружеството ще има по всяко време гарантирано ниво на печалба, без то да се влияе от флукуациите на пазарната среда (а това би могло да бъде ключова полза на фона на общите предвиждания за икономически спад на европейските потребителски пазари в краткосрочен план)



- чрез дистрибуторската мрежа на Корадо ЧР Продуктите ще имат по-добър достъп до пазарите на Западна и Централна Европа, на които потребителските цени са по-високи, а неблагоприятният ефект на COVID-19 пандемията върху потреблението е по-малък

### 5.3. Юридически ползи

- правото на собственост върху Продуктите се прехвърля от Дружеството към купувача едва при получаването на пълната цена
- гъвкави възможности за прекратяване от страна на Дружеството (без посочване на причина, само с предизвестие)

## 6. ПРОЕКТ ЗА РЕШЕНИЕ

Предвид гореизложеното УС предлага на ОС да вземе следното решение, съдържащо се в поканата за ОС:

*Проект на решение:* Общото Събрание, на основание 114, ал. 1, т. 1 във връзка с чл. 114а, ал. 7 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа, овластява управителния съвет на Корадо БГ да извършва сделки по продажба на радиатори, материали за радиатори и резервни части за радиатори на Корадо ЧР съгласно рамково споразумение, при следните съществени срокове и условия:

(а). *страни по сделките:*

Корадо БГ като продавач и Корадо ЧР като купувач

(б). *предмет на сделките:*

Рамковото споразумение и сделките са за периодичните продажби (на месечна, тримесечна или годишна база) на следните 4 групи активи: (а). радиатори, произведени от Корадо БГ, които са готови за реализация на пазара; (б). радиатори, произведени от Корадо БГ, които не са преминали обработка на повърхността; (в). материали за използване при производството на радиатори; и/или (г). резервни части за радиатори, като всяка отделна сделка по продажба се извършва при условията на писмена поръчка и потвърждение.

(в). *стойност на сделките:*

Единичните цени на радиаторите, материалите и/или резервните части се определят на годишна база в съответствие с документацията за трансферно ценообразуване на Корадо БГ за съответната календарна година, както тя бива актуализирана периодично.

Общата цена на радиаторите, материалите и резервните части няма да надвишава 40 (четиридесет) милиона лева на финансова година (без ДДС и разноски по сделките).

(г). *времева рамка на сделките:*

Продажбите на радиатори, материали и резервни части, за които с настоящото решение е дадено овластяване и/или потвърждение от Общото Събрание, започват със сключването на писмено/и рамково/и споразумение/я за такива продажби и приключват при изтичането на срока или прекратяването на съответното споразумение, но не по-късно от 31 декември 2025 г.

(е). *лица, в чиято полза се сключват сделките:*

Корадо БГ и Корадо ЧР

(ж). *други съществени условия на сделките:*

Корадо ЧР се задължава да плаща радиаторите, материалите и резервните части, които се продават, не по-късно от 60 (шестдесет) дни от датата на издаване на фактурата. Прехвърлянето на правото на собственост се извършва при пълно плащане.

Условията на доставка се договарят (включително, но не задължително, чрез препращане към Incoterms 2010 или Incoterms 2020) за всеки случай поотделно.

Корадо БГ не поема задължение да продава изключително на Корадо ЧР.

Корадо БГ не поема задължение да осигури какъвто и да било минимален обем продажби.



Корадо ЧР поема следните задължения: (а). да осигури дистрибуцията на готовите за пазарна реализация радиатори при условия, които Корадо БГ счита за обичайни за пазара на радиатори към момента на съответната продажба; (б). да защитава адекватно всяко едно и всички права на интелектуална собственост на Корадо БГ върху радиаторите и да подкрепя легитимния икономически интерес на Корадо БГ от оптималната пазарна реализация на радиаторите.

Рамковите условия на сделките се уреждат от правото на Чешката република. Споровете, произтичащи от сделките, са отнасят за разрешаване до Арбитражния съд към Стопанската камара на Чешката република и Земеделската камара на Чешката република.

#### **7. УВЕДОМЛЕНИЕ ЗА НЕ-ГЛАСУВАНЕ ОТ ЗАИНТЕРЕСОВАНИ ЛИЦА**

Уведомява се акционера Корадо ЧР, че на основание чл. 114а, ал. 4 от ЗППЦК, този акционер не може да упражнява правото си на глас при гласуването по предложеното проекторешение, поради качеството му на *заинтересовано лице* по смисъла на чл. 114, ал. 7, т. 2 от ЗППЦК.

**Членове на управителния съвет на „Корадо-България“ АД:**

 _____ <b>Иржи Ржезничек</b>	 _____ <b>Яна Хавлова</b>	 _____ <b>Силвия Стефанова</b>
---	--	--