

---

## **ТРИМЕСЕЧЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА**

**КЪМ 31 МАРТ 2016 година**

**съгласно изискванията на чл. 100о, ал. 4, от ЗППЦК и  
чл. 33 ал. 1 от Наредба 2 за проспектите при публично 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**

## I. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, НАСТЪПИЛИ ПРЕЗ ПЪРВО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2016 Г. И ТЯХНОТО ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ ОТЧЕТ

### 1. Основна дейност

#### 1.1 Приходи

„Спиди“ АД остава изцяло фокусирано върху развитието на основната дейност, предоставянето на куриерски услуги. Фокус продължава да са развитието на международните и палетните услуги, като стремежа е да се развива мрежата и предлаганите услуги. Освен чрез придобиването на компания в Румъния, компанията създава и партньорства с компании в съседните страни. Това позволи да се предложи на клиентите доставката на пратки в Румъния и Гърция на същите тарифи, които предлага и за обслужване на доставки в страната. Продължава разширението на офисната мрежа макар и с по-малки темпове, като в последните месеци фокусът е върху нейното оптимизиране и плавното разширяване. Към края на тримесечието броят на офисите по програмата SPS достигнаха 198, с което общият брой офиси над 300.

На консолидирана база, компанията активно работи за ускорено развитие на дейността в Румъния, като целта е да се предлагат повече услуги и активно се инвестира в разширяване на капацитета на мрежата за обработка на пратки.

#### Структура на приходите, неконсолидирани

В хил. лв.	2014	2015	Изменение
Вътрешен пазар	16 090	18 034	12.1%
<i>% от общите приходи</i>	86.6%	79.8%	
Външен пазар	2 427	3 177	30.9%
<i>% от общите приходи</i>	12.4%	14.1%	
Други	1 067	1 399	31.1%
<i>% от общите приходи</i>	5.0%	6.2%	
Брой превозени пратки	3 163	3 638	15.0%
<b>Общо приходи</b>	<b>19 584</b>	<b>22 610</b>	<b>15.5%</b>

През последните години, Спиди АД значително увеличи своя размер, но компанията инвестира значителни усилия и средства, за да поддържа темповете на развитие, чрез разширяването на логистичната мрежа и налагането на нови услуги. Така през Q1 2016 г. приходите от куриерски услуги да се увеличат с 2,7 млн. лв. (14,55%). Кое е ускорение, спрямо реализирания през миналата година. Общите приходи нарастват с 15,5%, като при международните пратки достига 31%. През изминалата година фокус беше развитието на регионалния пазар, който сега е основен принос за ускоряването на ръста на този сегмент, особено пратките от и до Румъния.

Основен принос за това са целенасочените усилия да се развиват нови услуги и сегменти. Както през предходните години и през 2016 г. инвестициите в палетни услуги, международни пратки и развитието на офисната мрежа, насочено към индивидуалните клиенти са със значителен принос за общото увеличение. Положително е, че развитието на новите сегменти не е за сметка на основната дейност – в абсолютно стойност с най-голям принос към увеличението продължава да е преносът на пакети за корпоративни клиенти.

Увеличение с 31% се реализира на неконсолидирана база от други приходи, които в основната си част са свързани с основната дейност на компанията и имат постоянен характер. От края на

2013 г. „Спиди“ АД започна да увеличава дела на куриерите- подизпълнители, което дава възможност за допълнителна оптимизация на разходите. Освободените транспортни средства се предоставят под наем, реализирайки допълнителни приходи.

*Структура на приходите, консолидирани*

В хил. лв.	Q1 15	Q1 16	Изменение
<b>Вътрешен пазар</b>	16 090	18 034	12.1%
<i>% от общите приходи</i>	57.20%	55.06%	
<b>Външен пазар</b>	10 676	12 616	18.2%
<i>% от общите приходи</i>	37.95%	38.52%	
<b>Други</b>	1 364	2 102	54.1%
<i>% от общите приходи</i>	4.85%	6.42%	
<b>Брой превозени пратки</b>	4 613	5 077	10.1%
<b>Общо приходи</b>	<b>28 130</b>	<b>32 752</b>	<b>16.4%</b>

Дъщерната компания в Румъния има различен профил, като фокусът е върху B2C услугите и международните доставки. С придобиването, „Спиди“ АД започна активно да развива присъствието си на румънския пазар, като предприетите активни действия в посока разширяване на гамата от предлагани услуги и разширяването на логистичната мрежа. Инвестициите и значително по-високата динамика на пазара на куриерски услуги в Румъния водят до растеж надхвърлящ този в България от близо 23% през изминалото тримесечие след над 20% ръст през миналата година.

Активното разширяване на мрежата от офиси добавя нов сегмент – този на индивидуалните клиенти и обслужването на електронната търговия. По-малкият размер на пратките, обичаен за индивидуалните клиенти, води и до по-нисък приход средно на пратка, което обяснява изпреварващия ръст на превозените пратки спрямо този на приходите. Разширяването на мрежата от офиси има позитивен ефект върху разходите за доставка и удобство за индивидуалните клиенти. Същевременно SPS програмата е допълнителен маркетингов канал за районите, в които оперират тези офиси, тъй като местните партньори са заинтересовани активно да популяризират услугите на компанията.

Приходите от наеми и от продажбата на амортизираните транспортни средства са с основен принос за увеличението на други приходи.

*1.2 Разходи*

През 2015 и началото на 2016 г. активно се работи по увеличаването на капацитета и изграждането на мрежата за новите услуги. Голяма част от извършваните разходи са текущи по характер и водят до значително увеличаване на разходите. Разширението на капацитета и новите услуги изпреварва реализирания ръст като до повишаване на натоварването, ефективността им изостава от тази на останалите дейности. Това води до понижаване на оперативната печалба, както в страната, така и в Румъния, където този процес стартира още с придобиването. Значителните преструктурирания на дейността бяха до голяма степен завършени към края на 2014 г., което прави сравними разходите на годишна база.

*Структура на разходите, неконсолидирани*

В хил. лв.	Q1 15	Q1 16	Изменение
Разходи за материали	1 365	1 511	10.7%
Разходи за външни услуги	8 622	11 041	28.1%
Разходи за персонала	4 088	4 807	17.6%
Балансова ст-ст на продадени стоки	278	327	17.6%
Други оперативни разходи	218	433	98.6%
Разходи за амортизации	1 636	2 174	32.9%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>5 013</b>	<b>4 491</b>	<b>-10.4%</b>
<b>Нетна печалба за периода</b>	<b>2 813</b>	<b>1 859</b>	<b>-33.9%</b>

На годишна база ЕБИТДА спада с 10% на консолидирана и неконсолидирана база. ЕБИТДА Маржин се понижава от 25,6% до 19,9%. Реализираният спад през последното тримесечие се дължи на значителното увеличение на разходите за подизпълнители и до по-малка степен на разходите за заплати и наеми. С цел мотивиране на подизпълнителите беше увеличено възнаграждението им, а отварянето на нови транспортни линии, в които Спиди АД вижда потенциал все още работят при ниска ефективност, което доведе до по-високи разходи към подизпълнителите, спрямо увеличението на приходите.

В края на 2015 и началото на 2016 г. значително беше увеличен капацитета на логистичните центрове. Това доведе до ръст на разходите за наеми, персоналот беше увеличен и съответно и разходите за заплати. Увеличението на дейността и по-доброто натоварване на капацитета следва да доведе до възстановяване на маржовете.

На ниво нетна печалба спадът е още по-значителен поради увеличените амортизации и финансови разходи, поради значителните инвестиции през изминалата година. Нетната печалба се понижава с 34% на неконсолидирана и 42,5% на консолидирана база поради увеличените амортизации, съответно с 538 хил. лв. и 645 хил. лв. На консолидирана база се увеличават и финансовите разходи със 100 хил. лв.

*Структура на разходите, консолидирани*

В хил. лв.	Q1 15	Q1 16	Изменение
Разходи за материали	1 582	1 717	8.5%
Разходи за външни услуги	15 208	19 132	25.8%
Разходи за персонала	5 284	6 128	16.0%
Балансова ст-ст на продадени стоки	278	327	17.6%
Други оперативни разходи	333	564	69.4%
Разходи за амортизации	2 073	2 718	31.1%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>5 445</b>	<b>4 884</b>	<b>-10.3%</b>
<b>Нетна печалба за периода</b>	<b>2 716</b>	<b>1 563</b>	<b>-42.5%</b>

На консолидирана база резултатите са сходни, предвид сходното развитие – висок ръст, съпътстван с инвестиции в разширението на капацитета и на въвеждането на нови услуги.

От друга страна, при текущите дейности се подобрява ефективността, като намалява дела на разходите за материали, основно гориво и поддръжка на автомобили.

.....

През I-вото тримесечие се запазва висока интензивност на инвестициите. Стойността на придобитите активи е над 2 млн. лв. Обичайно основната част от тях (1,3млн. лв.) е автомобилни средства, 535 хил. лв. са инвестирани за оборудване и ремонт на логистични центрове. Допълнително 3,1 млн. лв. са предоставени аванси за придобиване на активи, основно автомобили и модерна линия за сортиране на пратки, които ще бъдат отчетени като активи в следващи периоди.

### 1.3 Важни събития, които са настъпили след датата, към която е съставен финансовия отчет.

Няма важни събития, настъпили след датата на отчета.

### 1.4 Очаквано бъдещо развитие на компанията.

През 2016 г. ще се разширят проектите за развитие на човешкия капитал на компанията в областта на повишаване на мотивацията, активността и предприемачеството.

Разширяването на мрежата от офиси „Speedy Parcel Shop” в основната си част е изпълнено, като в бъдеще акцентът ще е в оптимизиране и развитие на мрежата от партньори. Планира се модернизация на офисната мрежа с цел подобряване на операциите и качеството на обслужване на клиентите.

Акцент ще е развиването на новия продукт „PalletOne“ и инвестиране в изграждането и разширяването на инфраструктурата, която ще го обслужва.

Продължава интензивното развитие на логистичната мрежа с изграждането и разширяването на логистичните центрове и оборудването им с модерна екипировка, която ще подобри производителността.

## **2. Корпоративни събития**

-

---

## **II. ОПИСАНИЕ НА ОСНОВНИТЕ РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО.**

„СПИДИ” АД се стреми да поддържа нисък рисков профил чрез поддържането на ниски нива на финансов и оперативен левъридж, високо ниво на оперативна ефективност, въвеждането на стриктни правила и процедури при управлението на дейността и строг контрол за тяхното спазване, диверсифициране на клиентската база и на доставчиците.

### Макроекономически риск

„СПИДИ” АД оперира на територията на цялата страна и обслужва компании от различни сектори на икономиката. Съответно, дейността на компанията силно зависи от цялостния ръст на икономиката и общото състояние на бизнес средата. Бъдещо свиване на икономиката и потреблението би оказало натиск върху маржовете на печалба, а силно и продължително забавяне на бизнес активността може да доведе и до негативен тренд в приходите. Дружеството се стреми да минимизира този риск като поддържа високи нива на финансова автономност и непрекъснато инвестира в повишаване на ефективността, което му позволява да работи при рентабилност значително по-висока от тази на конкурентите.

### Регулаторен риск

Регулаторният риск е свързан с приемането на нормативни промени, които могат да са свързани с допълнителни разходи или ограничения в дейността на компанията. Към момента, не се очаква въвеждането на изисквания, които да утежняват или да изискват допълнителни разходи за дейността.

### Лихвен риск

Всички лихвени задължения на „Спиди” АД са с плаващ лихвен процент, EURIBOR и СОФИБОР. Съответно, общо покачване на лихвените равнища би имало отрицателен ефект за компанията. Силно експанзионистичната парична политика на водещите централни банки доведоха до понижаване на основните лихвени проценти и вероятно тези нива ще се задържат, поради което в средносрочен план е малко вероятно да има значително негативно изменение.

### Кредитен риск

Близо 80% от приходите се генерират от клиенти по договор, съответно услугата се заплаща не при извършването ѝ, а на месечна база. При влошаването на икономическата ситуация, размерът на просрочените вземания може да се увеличи значително. Дружеството е внедрило детайлна и строга система за следене на дължимите суми и сроковете за погасяването им и процедура за действие при наличие на забавено плащане. Със стабилизиране на икономическата ситуация, през последните години провизиите за просрочени вземания значително намаляха, като дружеството успява да събере значителна част от вземанията, които вече са провизирани. В резултат на това общата сума на начислените провизии се понижава през последните години.

Паричните средства се съхраняват с оглед най-нисък риск. Обслужващите банки на дружеството са с най-високия рейтинг в страната.

### Ценови риск

Ценовият риск е свързан с общото ниво на инфлацията в страната и нивото на конкуренция. След 2009 г. инфлацията в страната е на ниски нива, като през 2014 г. достигна отрицателни нива. Това в комбинация с високата конкуренция оказва натиск върху цените на услугите. Чрез инвестиции в ефективност и подобряване на процесите, Спиди АД поддържа своята конкурентоспособност и ѝ дава възможност да поддържа висока рентабилност въпреки ценовия натиск.

---

### Валутен риск

Валутните експозиции на дружеството възникват във връзка с извършваните доставки от и за чужбина, чийто дял в общите приходи към момента е нисък. По-голямата част от валутните операции се извършват в евро, поради което общият ефект от промяната на валутните курсове е пренебрежимо малък. Увеличението в международните доставки е един от основните източници на ръст в бъдещото развитие на дружеството, което се очаква да доведе и до увеличение на валутната експозиция в дългосрочен план, като през тази година има транзакции в евро, лева и румънски леи. При запазване на фиксирания курс на лева към еврото, не предвиждаме изменението на валутните курсове да има значително влияние върху финансовия резултат на компанията в средносрочен план. С придобиването на ДПД Румъния СА се увеличиха транзакциите в леи и съответно експозицията към валутен риск. Операциите в леи заемат малък дял в общите приходи и не оказват значителни влияние върху крайния резултат. Промяна във курса BGN/RON оказва значително влияние при консолидацията на ДПД Румъния СА, тъй като приходите формират около 30% от консолидираните приходи.

### Ликвиден риск

Ликвидният риск е рискът дружеството да не успее да посреща текущите си задължения. СпиДи АД има значителни текущи задължения свързани с плащане по лизингови договори и към доставчици.

При управлението на своята ликвидност, дружеството планира договарянето на плащанията в съответствие с очакваните бъдещи парични потоци. В допълнение, се поддържат парични резерви, които да послужат като буфер при евентуално неблагоприятно развитие на пазарната ситуация и съответно временно свиване на паричните постъпления. До момента, компанията генерира силен позитивен паричен поток, което позволява безпроблемно посрещане на падежиращите плащания и поддържането на солидни ликвидни показатели.

### ***Тенденции за бизнеса, в които СПИДИ и дружествата от групата оперират***

Общият брой на регистрирани оператори е сравнително голям, но през 2014 г. реално 56 компании предоставят НПУ. От тях, най-големите 5 оператора формират 67% от приходите. Лидер на пазара на куриерски услуги е „СПИДИ“ АД с 29,5% пазарен дял при НПУ и 24% от целия пощенски пазар. Дружеството има предимството да работи на най-големия и най-бързоразвиващия се сегмент от пощенските услуги, като реализираният ръст на приходите изпреварва ръста на пазара като цяло, в резултат на което пазарният ѝ дял непрекъснато се увеличава. Основният конкурент на „СПИДИ“ АД е „Еконт Експрес“ ООД, който има пазарен дял близък до този на емитента.

Въпреки наличието на регистрационен режим и специализиран регулатор, сегментът на НПУ е сравнително отворен и с ниски бариери за започване на бизнеса. Ролята на регулатора е насочена към установяването на стандарти и гарантирането на минимално качество на услугата, което е в полза на пазара и компаниите с дългосрочна и стратегическа визия за бизнеса.

Според официалния годишен доклад за 2014 г. на Комисията за регулиране на съобщенията националният пазар на пощенски услуги възлиза на 301 млн. лв., от които куриерските услуги са в размер на 245 млн. лв. Секторът се възстановява бързо през последните години с темпове на ръст от между 6% и 10% и още през 2013 г. надхвърли нивата от пиковата 2008 г. Предходната година е особено успешна с ръст на куриерския пазар от над 16%. Това се дължи основно на куриерските услуги, които формират 69% от общите приходи и са най-бързо растящият сегмент.

В нишата, в която оперира „СпиДи“ (големите пратки и обслужването на корпоративни клиенти) конкуренцията е с по-малък интензитет и останалите компании, които са с идентичен фокус са

---

значително по-малки. В средносрочен план не се очаква възникването на сериозна промяна в сферата на дейност на „Спиди”, доколкото основните конкуренти са се насочили и в други пазарни ниши.

Липсва официална статистика за пазара в Румъния. По оценка на мениджмънта, общият размер на пазара на пощенски услуги е значително по-голям от българския и надхвърля 1 млрд. лв. Най-големият участник на пазара е Румънски пощи с около 37% пазарен дял. В сегмента на куриерските услуги, лидер е Фан куриер с над 20% пазарен дял. Значителна част от куриерските услуги се формират от международни пратки, като три от петте най-големи куриерски фирми, DHL, TNT и UPS, оперират изключително на международния пазар.

През последните две години румънската икономика се развива с едни от най-високите темпове в Европа и съответно и очакванията за развитието на пазара на куриерски услуги е да се развива с темпове над средните за ЕС.



.....

### **III. Информация за сделки със собствени акции по на чл. 187д от ТЗ**

Дружеството няма сключени сделки със собствени акции

**IV. Участието на членовете на съвета на директорите в търговски дружества като неограничено отговорни съдружници, притежаването на повече от 25 на сто от капитала на друго дружество, както и участието им в управлението на други дружества или кооперации като прокуристи, управители или членове на съвети;**

През отчетния период няма настъпили промени, които не са обявени.

**ВЪТРЕШНА ИНФОРМАЦИЯ** относно обстоятелствата, настъпили през изтеклото тримесечие.

Към 31.03.2015 г. няма друга вътрешна информация, освен вече обявената, която е от значение за акционерите при вземането на инвестиционно решение относно акциите на публичното дружество.

### **ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ**

**1. Информация за промените в счетоводната политика през отчетния период,**

Няма промени в счетоводната политика на „Спиди” АД през отчетния период.

**2. Информация за настъпили промени в групата на „Спиди” АД**

Няма настъпили промени в групата.

**3. Информация за резултатите от организационни промени в „Спиди” АД** */преобразуване, продажба на дружества от икономическата група, апортни вноски от дружеството, даване под наем на имущество, дългосрочни инвестиции, преустановяване на дейност/*

Няма организационни промени, неупоменати в настоящия документ.

**4. Становище на управителния орган относно възможностите за реализация на публикувани прогнози за резултатите от текущата финансова година.**

Съветът на директорите на „Спиди” АД не е публикувал прогнози за резултатите през 2016 г.

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

*5.1. Спиди Груп АД*

Брой акции с право на глас и техния дял от гласовете в общото събрание на акционерите на дружеството:

Към 31.03.2016 г. – 3 544 367 броя акции, представляващи 66,42% от акциите с право на глас.

Валери Мектупчийан осъществява контрол върху Спиди Груп АД и чрез притежаваните от него акции в Спиди Груп АД, контролира и Спиди АД.

5.2.Геопост СА

Към 31.03.2016 г. Геопост СА притежава 1 333 979 броя акции, представляващи 25% от акциите с право на глас.

**6. Данни за акциите, притежавани от членовете на съвета на директорите на Дружеството към края на периода и промените, настъпили за периода от края на предходния тримесечен период**

Към 31.03.2016 г.:

	Придобити 1ро тримес. на 2016	Прехвърлени 1ро тримес. на 2016	Брой акции, притежавани пряко	Брой акции, притежавани чрез свързани лица	Общо пряко и чрез свързани лица	Дял от капитала пряко и чрез свързани лица
Валери Мектупчиян	0	0	0	3 544 367	3 544 367	66,42%
Данаил Данаилов	0	0	360	0	0	0,01%

Членовете на СД нямат специални права да придобиват акции на дружеството.

**7. Информация за висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер най-малко 10 на сто от собствения капитал на емитента; ако общата стойност на задълженията или вземанията на емитента по всички образувани производства надхвърля 10 на сто от собствения му капитал, се представя информация за всяко производство поотделно**

Няма съдебни и други производства на значителна стойност

**8. Информация за отпуснатите от емитента или от негово дъщерно дружество заеми, предоставяне на гаранции или поемане на задължения общо към едно лице или негово дъщерно дружество, в това число и на свързани лица с посочване на характера на взаимоотношенията между емитента и лицето, размера на неизплатената главница, лихвен процент, краен срок на погасяване, размер на поето задължение, условия и срок.**

Към 31.03.2016 г. има предоставен заем на ДПД СА, Румъния, дъщерно дружество на СпиДи АД..

Наименование, в хил. лв.	Размер	Лихвен %	Падеж	Предназначение
ДПД СА, Румъния	4 340	4,5%	15.12.2020	Инвестиционен
<b>ОБЩО ЗАЕМИ</b>	<b>4 340</b>			

Заемът е необезпечен.

---

## **9. Информация за сключени големи сделки между свързани лица**

През 2016 г. няма сключени сделки със свързани лица със значителен размер и/ или такива, които да са повлияли съществено на финансовото състояние или резултатите от дейността на дружеството през отчетния период

Няма сключени сделки със свързани лица, които излизат извън обичайната дейност или съществено да се отклоняват от пазарните условия.

Всички сделки между свързани лица са обявени в Приложението към Финансовия отчет.

Красимир Тахчиев  
Директор за връзки с инвеститорите

Валери Мектупчиян  
Изпълнителен директор