



2019

Консолидиран годишен
доклад за дейността



Изявления, свързани с бъдещи показатели

Този доклад включва изявления и прогнози, свързани с бъдещето като: „вярвам“, „предвиждам“, „очаквам“, „оценявам“, „предполагам“, „целя“, „планирам“ и други. Такъв тип изказвания са пряко зависими от редица рискове и неясноти, които могат не само да повлияят, но и да причинят изменения и разлики между действителните постижения на компанията, и настоящите ни очаквания и прогнози.

Молим да се вземат под внимание всички рискове и ограничения, които биха рефлектирвали върху резултатите на Група Спида, и да не се разчита прекомерно на точността в прогнозите, които се съдържат в това изявление.

Не поемаме задължение да актуализираме това изявление въз основа на събития, обстоятелства, промени в очакванията или непредвидени феномени след датата на гореспоменатото изявление.

При изготвяне на настоящия консолидиран годишен доклад за дейността са използвани финансовите показатели съгласно консолидирания годишен финансов отчет на Групата за 2019 г.

Обръщаме внимание, че за 2018 г. дружеството е приело МСФО 9 и МСФО 15, които са в сила за годишни периоди, започващи на и след 1 януари 2018 г. Ръководството е избрало да приеме за по-ранно прилагане от 1 януари 2018 г. МСФО 16, който задължителен за прилагане за годишни периоди, започващи на и след 1 януари 2019 г.

В резултат някои от показателите за периодите преди 1 януари 2018 г., посочени в настоящия доклад може да не са напълно съпоставими.



ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

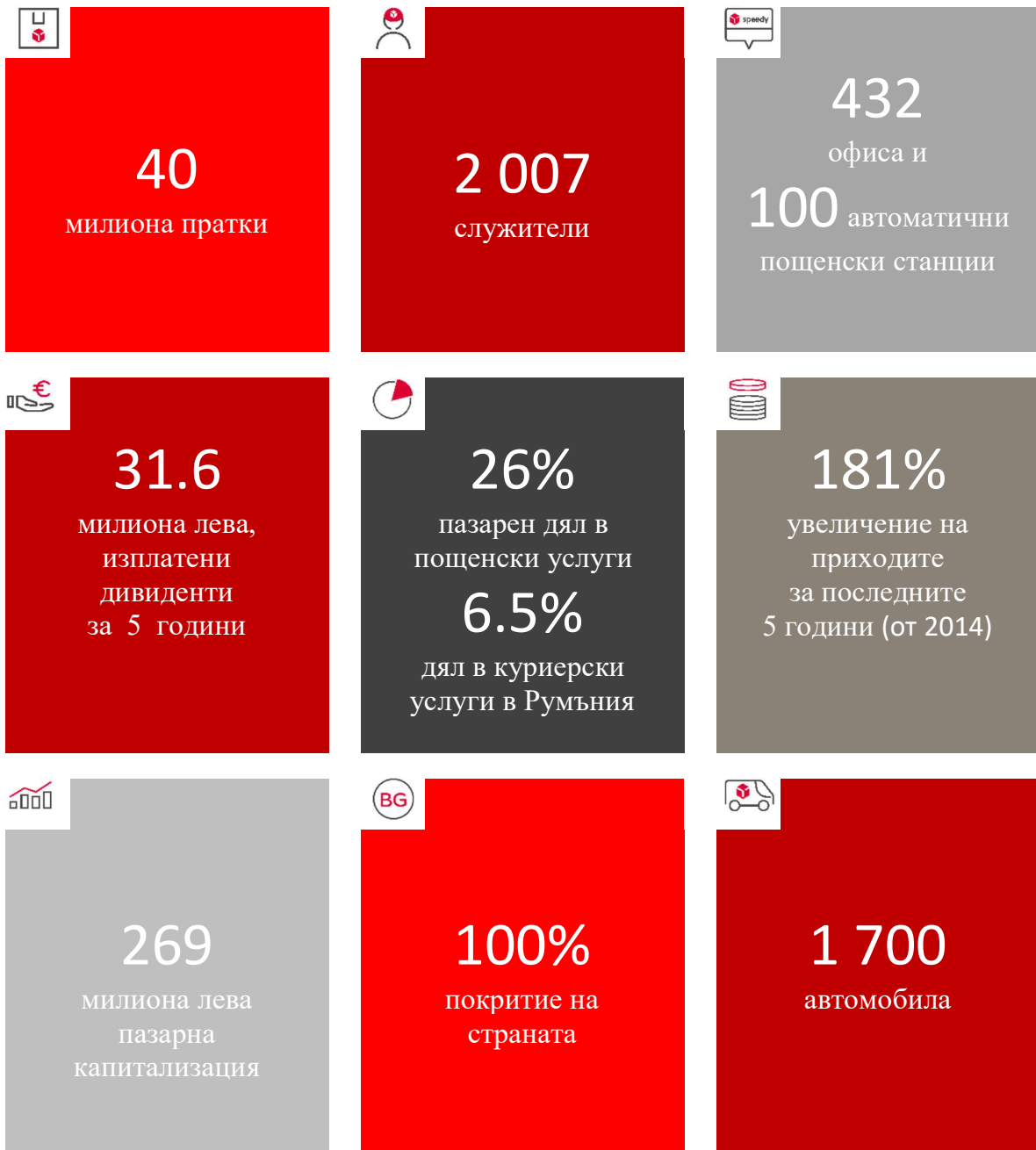
1. Основна дейност и развитие на компанията през годината	6
А. Бизнес модел и развитие	6
В. Пазарна и регулаторна среда	8
С. Предлагани услуги	9
D. Клиентска база	12
Е. Международни операции	13
F. Логистична мрежа	14
G. Информационни системи.....	16
H. Управление на персонала.....	17
I. Финансови резултати.....	19
J. Балансова позиция.....	21
K. Управление на финансовите ресурси и възможности за реализация на инвестиционните намерения. Промени в структурата на финансиране при реализацията на последните.	23
L. Очаквано бъдещо развитие на компанията.....	23
M. Информация за сключени съществени, необичайни или извънбалансови сделки.....	24
N. Информация за сключени сделки между свързани лица	24
O. Информация за дялови участия на емитента, за инвестиции в страната и в чужбина (финансови инструменти, нематериални активи и недвижими имоти), както и инвестициите в дялови ценни книжа извън група и тяхното финансиране.....	24
P. Информация за получените и предоставените от Спиди АД, Спиди Груп АД и дъщерните дружества заеми, гаранции и други финансови инструменти.....	25
Q. Сделки със собствени акции.....	26
R. Използване на средствата от нова емисия акции.....	26
S. Информация по въпроси, свързани с екологията и служителите	26
T. Научноизследователска и развойна дейност.....	26
U. Анализ на постигнатите финансови резултати и публикувани прогнози	26
V. Настъпили промени в основните принципи за управление на емитента и на неговата икономическа група.....	27
W. Основни характеристики на прилаганите системи за вътрешен контрол и управление на риска.....	27
X. Промени в съвета на директорите	27
Y. Получени възнаграждения от членовете на съвета на директорите	27
Z. Данни за акциите, притежавани от членовете на съвета на директорите на Дружеството към края на периода и промените, настъпили през предходната година.....	28
AA. Информация за известните на дружеството договорености, в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери.	28
BB. Информация за висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер над 10 на сто от собствения капитал.	28
2. Основни рискове, пред които е изправено дружеството.....	29
3. Вътрешна информация.....	31
# ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ.....	33



# ОТЧЕТ ЗА СПАЗВАНЕ НА КОДЕКСА ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ	46
A. Едностепенна система.....	46
B. Одит и вътрешен контрол.....	49
C. Защита правата на акционерите.....	49
D. Разкриване на информация	51
E. Заинтересовани лица	52
F. Институционални инвеститори, пазари на финансови инструменти и други посредници.....	53



Група Спиди в цифри



ГОДИШЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

1. Основна дейност и развитие на Групата през годината

А. Бизнес модел и развитие

Спиди АД е компания, фокусирана се изцяло в предоставянето на куриерски услуги. Приходите са почти изцяло от доставките на пратки, палети и свързани с тях услуги. Визията на компанията е да е фокусирана върху основната си дейност, като същевременно се стреми непрекъснато да развива предлаганите услуги и да въвежда на пазара нови.

Група Спиди се състои от Спиди АД (компания-майка) и 5 дъщерни дружества ДПД СА, Румъния, Спиди ЕООД, Геопост България ЕООД, Рапидо експрес енд лоджистикс ЕООД (от 01.10.2018 г.) и ОМГ Мобайл ЕООД (от 21.12.2018 г.), в които пряко притежава 100% от капитала.

Исторически Групата е развила конкурентни предимства в предлагането на куриерски и логистични услуги на корпоративни клиенти. Това определя и развиването на съществен капацитет и know-how за превозването на средни и големи пратки. Продължение на това е наложилата се вече на пазара палетна услуга „Pallet One”, която формира съществен дял от приходите на Групата в България и активно развиваме в Румъния, включително на регионално ниво.



И през 2019 г. продължи фокусът върху обслужването на растежа в обемите на пратки от електронната търговия, както и грижа за крайните клиенти – получатели на тези пратки. През цялата година Групата следеше нуждите на B2C сегмента. Предпочитан канал за ползване на куриерски услуги от страна на индивидуалните клиенти е доставките до офис. В отговор на тези нужди, Групата разшири и модернизира мрежата от офиси и автомати в България, а от 2018 г. в



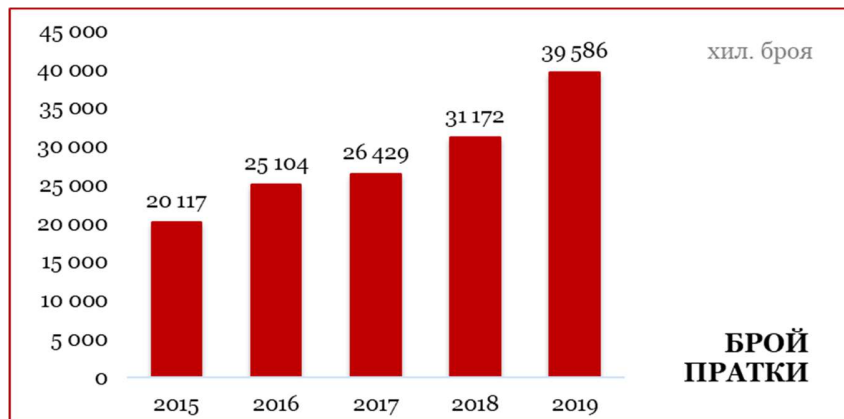
започна да развива офисна мрежа и в Румъния с безплатната възможност за пренасочване на пратки към офис и автомат.

Друга дългосрочна цел е интегрирането на куриерския пазар на регионално ниво. Предложената услуга Express Balkans предлага на клиентите доставки за/от България, Румъния и Гърция, таксувани на същата тарифа, като експресните пратки на територията на България и е най-бързо растящият сегмент в продуктивния микс. За румънския пазар, услугата включва и доставките в Унгария. Дейността на територията на Гърция се осъществява чрез регистрирания в Солун клон на дъщерното дружество Геопост България, което придоби правата за франчайз на DPD мрежата за територията на Гърция. Доставките се извършват чрез местен оператор, с който Спиди АД има установени партньорски отношения.

Следваната стратегия се доказва успешна и през 2019 г. е постигнато поредно най-високо ниво на приходи и печалба. Направените през 2018 г. инвестиции в нова логистична схема и информационна инфраструктура в Румъния доведе до рекорден ръст на приходи и съществено подобрене в рентабилността. Положително отражение има и благоприятната икономическа среда - двата основни пазара (България и Румъния) са сред най-бързо растящите в ЕС. Стопанската активност и потреблението продължават да отчитат ръст, което поддържа и агресивното навлизане на онлайн търговията. Последното е сред основните двигатели на пазара на куриерски услуги. Група Спиди с изградения логистичен капацитет и мрежа от офиси, е добре позиционирана да се възползва от ръста на пазара.

Положителен ефект върху резултатите има и придобиването на „Рапидо Експрес Енд Лоджистикс“ ЕООД, което позволи да се засилят пазарните позиции на Групата особено в онлайн търговията, където придобитата компания има силни позиции. Освен по-високите приходи, съществен ефект има и върху рентабилността на Групата в резултат от реализираните икономии от мащаба.

Куриерските услуги се развиват с темпове значително над тези на икономиката, като тази възможност, представлява и предизвикателство. Група Спиди отговоря на високата динамика в търсенето като инвестира в изграждането на логистичен и професионален капацитет и управлява рисковете, съпътстващи бързото развитие.



Ключов фактор за реализиране на наличния потенциал е предлагането на икономическо най-изгодното логистично решение на клиентите, в сравнение с другите транспортни алтернативи. Дългосрочните цели на Групата са предоставяне на качествена услуга, гъвкави решения и конкурентна цена за предлаганото качество. Непрекъснато се работи и в посока предлагането на атрактивни услуги, като същевременно се търси възможност клиентите безпрепятствено да се ориентират в предлагания микс от услуги и начина на тяхното тарифиране. Това позволи допълнително да се разшири клиентската база особено сред индивидуалните клиенти, които през последните години Групата активно таргетира. Групата засилва фокусът си върху качеството и от тази година клиентите имат възможност чрез съобщение лесно и бързо да дават обратна връзка за



получената услуга. Това дава възможност бързо да се идентифицират и предприемат мерки по възникнали проблеми. Прилагат се програми за квалификация и мотивация на персонала и оптимизиране на работните процеси. Непрекъснато се развива информационната инфраструктура и разработването и въвеждането на нови софтуерни решения, с които да се повиши удобството при ползването на услугата и ефективността в оперативната дейност.

Групата привлича клиенти и чрез разширяването на гамата от предлагани услуги и развитието на нови функционалности с цел увеличаване добавената стойност за клиентите. От 1-вото тримесечие в България пълноценно въведохме услугата Смарт Контрол, която предоставя на клиента качествено ново ниво на обслужване. Получателят на пратката има възможност да намери цялата необходима информация за изпращача, съдържанието на пратката, дължимите суми за наложен платеж и услуги (ако има такива) и най-важното – безплатна възможност да пренасочи пратката си до най-близък или друг офис/автомат, в рамките на същото населено място. Допълнителна услуга е час за посещение на адреса на получателя на следващия ден с времеви прозорец +/- 30 мин. с вградената в „Смарт Контрол“ нова услуга „ПРЕДИКТ“, която е изцяло имплементирана през януари 2019 г. По-късно същата услуга бе въведена и в Румъния. Въвеждането на услугата е изключително успешно, като Групата бързо постигна ниво на качество, което е съизмеримо и дори надхвърля стандартите в останалите европейски страни.

В. Пазарна и регулаторна среда

Пощенският пазар в България продължава да се развива бурно на фона на благоприятната икономическа конюнктура и продължаващ бум на електронната търговия, която по данни на КРС нараства с 54% през 2018 г., след 46% и през 2017. Последното е основен двигател на пощенския пазар и е пряко свързано с потребителското доверие и крайното потребление, които се подобряват през последните години. Приходите от пощенските услуги нарастват през 2018 г. с 10%, което е съществено подобрение от предходната година (8.1%). Нарастването на пратките е значително по-ниско – 2% и се дължи на намаляването на дела на малките пратки и увеличаване на дела на международните пратки. И двете водят до по-висока средна цена на приход на пратка.

Принос има и интегрирането на българската икономика в европейските и световните вериги на доставка и свързаното с това увеличение на вноса и износа и включването на страната в регионалните мрежи. Това допринася не само за развитието на международните доставки, но косвено и на вътрешните. Засилва се и ролята на индивидуалните клиенти, които генерират все по-голяма част от приходите на пощенския пазар.

Пазар на пощенски услуги в страната

	2016	2017	2018
Пазар на пощенски услуги, млн. лв.	393	425	467
НПУ, млн. лв.	305	324	361
УПУ, млн. лв.	77	89	105
Пазарен дял на „СПИДИ“ АД	24%	24%	26%
Пазарен дял на „СПИДИ“ АД от НПУ	30%	31%	34%
Брой пратки, в млн. бр.	184	193	197

Източник: Комисия за регулиране на съобщенията

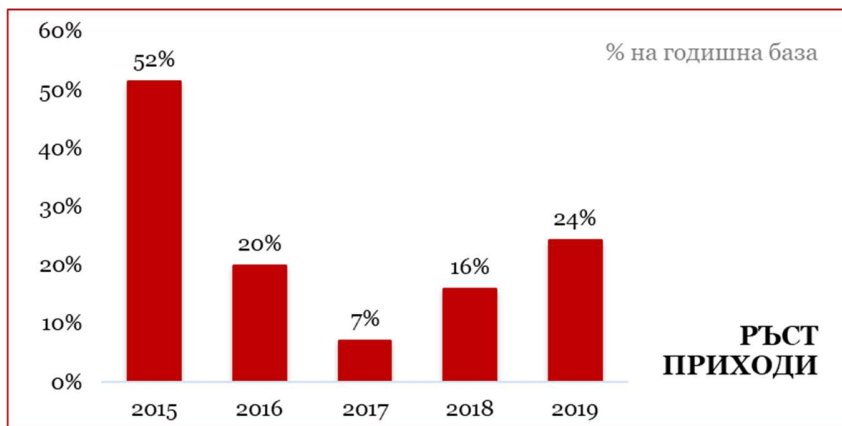
Общият брой на регистрирани оператори за България е сравнително голям, като през 2018 г. реално 73 компании предоставят НПУ. Макар и с голям брой участници, основната част от приходите са концентрирани в няколко компании, като най-големите 5 компании генерират 74% от общите приходи на пощенския пазар. Лидери на пазара с близки пазарни дялове са „Спиди“ АД и „Еконт Експрес“ ООД, а бившият монополист в сектора, Български пощи, губи позиции с бързи темпове и заема пазарен дял от едва 12%.



Международните пратки формират 26.5% от приходите от куриерски услуги, като този сегмент се доминира от международните компании DHL, TNT, ИнТайм (UPS), като от местните компании единствено Спиди АД има по-силни позиции с 19% от международните доставки.

Въпреки наличието на регистрационен режим и специализиран регулатор, сегментът на НПУ за България е сравнително отворен и с ниски бариери за стартиране 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. През последната година не са настъпили промени в регулативната рамка, които да имат съществен ефект върху пазарната среда.

Съществен ефект върху пазара на пощенски услуги в България ще окаже тълкуването на НАП, че универсалната пощенска услуга (УПУ) е освободена от ДДС доставка единствено за „Български пощи“ АД, а частните оператори е следвало да начисляват ДДС. Това доведе до увеличение с 20% на цените за крайните клиенти на съответните услуги. Евентуалното решение на НАП да изиска внасянето на данъка и за предходни периоди, ще има негативен ефект върху Група Спиди, без да се отрази съществено на финансовата стабилност. Услугите от обхвата на УПУ се предлагат от 3 г. и заемат нисък дял в общите приходи на Групата.



Липсва официална статистика за пазара в Румъния. По наши оценки, общият размер на пазара на пощенски услуги е около 3-4 пъти по-голям от българския. Пазарът се развива динамично и ръстовете са близки или по-високи от пазара в България. Най-големият участник е Поща Романа с около 37% пазарен дял. През 2018 г. пазара на куриерски услуги (НПУ) в Румъния на база финансовите резултати на опериращите компании се оценява на 500 млн. евро, като ръстът на приходите е около 9-10%. В сегмента лидер е Фан куриер, който засилва лидерската си позиция спрямо втория най-голям пазарен участник, Urgent Cargus, който в резултат на финансови проблеми загуби пазарни позиции и беше придобит в края на 2017 г. Подобно на България, силни позиции имат международните компании DHL и TNT, но техният фокус са международните доставки. След придобиването на ДПД Румъния, дъщерната компания постепенно успява да увеличава пазарния си дял и от 4,7% през 2013 г., нашите очаквания са този дял да достигне 6.5% през 2019 г.

С. Предлагани услуги

Фокусът на Група Спиди през 2019 г. се запазва традиционно върху основната дейност на Групата - предлагане на куриерски услуги, която формира близо 96% от приходите на Групата. Допълнително внимание продължи да се обръща на доставките от типа от/до офис, чийто дял значително нарасна и в края на годината достига около 60% от всички доставки в България. В Румъния този дял все още е нисък, предвид началният етап на изграждането на мрежата от офиси. За подпомагане на развитието им бяха предприети редица действия в посока разширяване и подобряване на офисната



мрежа с нови точки и преоборудване и модернизиране на съществуващите, редизайн на публичната тарифа на Операторите с цел опростяване и по-голяма яснота за потребителите.

Важно е да се отбележи, че съществена част от доставките, които Групата, чрез Спиди АД извършва, са типичните куриерски услуги – от врата до врата или от адрес/офис до офис/адрес. Имайки предвид пазарния дял на компанията, Спиди АД е единствената куриерска компания в България, която разполага с необходимата логистична и техническа база, която да гарантира и изпълнява този тип доставки в подобен обем. В Румъния доставките до офис са в начален етап на развитие, куриерските компании не притежаваха офисна мрежа и традиционно куриерските доставки се извършваха от врата до врата. ДПД Румъния стана една от първите компании в страната, която още през 2018 г. започна да развива офисна мрежа и съответно, да предлага доставки от/до офис.

Международните услуги за сухопътни доставки на пратки от и до Европейските държави продължават да са важна част от портфолиото на Групата и да увеличават своя дял в микса от услуги, формиращи приходите на Групата. Това се реализира при всички компании в Групата, като стремежът е да се експлоатират и силните позиции на ДПД Румъния и Рапидо, при които международните пратки формират двойно по-голям дял от приходите, в сравнение със Спиди АД. През изминалата година Група Спиди продължи да работи и развива последователно услугите за доставка на пратки между България, Румъния и Гърция, а за клиентите на ДПД Румъния, регионалната услуга включва и Унгария.



През 2019 г. Група Спиди въведе пълноценно услугата Смарт Контрол и функцията Предикт, която първоначално беше предложена в България, а по-късно и в Румъния. Услугата бе създадена изключително, за да задоволи нарастващите потребности на клиентите от пълна и изчерпателна информация за пратките и възможността за тяхното управление в реално време - дистанционно пренасочване, отлагане и т.н. В края на годината, Група Спиди успя да предложи на всички свои клиенти регистриран и работещ електронен пощенски адрес и т.нар. „Предварително известие за пратка“ по е-мейл. Всеки получател, в момента на изпращане на пратка за него, може да получи е-мейл известие за очаквана на следващия ден доставка с линк за Смарт Контрол. След натискане на линка или отварянето му в браузър, получателят на пратката ще намери цялата необходима информация за: изпращача, съдържанието на пратката, дължимите суми за наложен платеж и услуги (ако има такива) и най-важното – безплатна възможност да пренасочи пратката си до най-близък или друг офис/автомат, в рамките на същото населено място.

За доставките до адрес, след разпределение, клиентът получава отново безплатно новата услуга „Предикт“, която дава точен времеви прозорец от 60 мин. за доставка. По този начин получателите



не чакат излишно куриера, а ако желаят могат лесно – от мобилния си телефон – да потвърдят доставката в този часови диапазон или да пренасочат безплатно пратката си към най-близък или друг офис/автомат, в рамките на същото населено място. С „Предикт“, Група Спиди отново въвежда нов, по-висок европейски стандарт за доставка на пратки до адрес на получател за клиентите си в България и Румъния.

В посока разширяване на позициите в обслужването на онлайн търговията е и развитието на платформата MarketConnect, стартирала през миналата година. Платформата е интегрирано решение, свързващо онлайн търговците с някои от най-популярните маркетплейси в Европа и мрежата за доставки на Спиди АД. Това дава възможност на местните предприемачи лесно и бързо да достигнат до клиенти в другите европейски страни без значителни инвестиции. MarketConnect предлага цялостно решение с висока степен на автоматизация при добавянето на продуктите на маркетплейс платформи, доставката на поръчките до клиента и обслужване на платежите, вкл. и чрез наложен платеж.

Портфолиото от услуги, които Групата предлага, са с оптимизирани параметри на основните и допълнителни услуги с цел да се съчетае ефективна разпределение на ресурса, който влага компанията в изпълнение на предоставяните услуги със запазване на действително важните и необходими за потребителите характеристики. Същевременно, непрекъснато се добавят допълнителни услуги - от 2019 г. клиентите могат да изпращат пратки с наложен платеж и до страните от Централна и Източна Европа и до офиси в Румъния, благодарение на новите функционалности в уеб-портала на съответното дружество в Групата, клиентите получиха възможност цялостно да управляват своите пратки и да изготвят широк набор от справки.



Групата засилва фокусът си върху качеството и от тази година клиентите имат възможност чрез съобщение лесно и бързо да дават обратна връзка за получената услуга. Това дава възможност бързо да се идентифицират и предприемат мерки по възникнали проблеми. Изключително важен за Групата и бъдещото развитие в сегмента B2C и C2C проект продължава да бъде въвеждането в експлоатация на мрежа от Автоматични Пощенски Станции (АПС), които работят с удължено работно време и изключително лесен и бърз процес за изпращане и получаване на пратки.



Групата, чрез дъщерната компания Рапидо, продължава да развиват услугите с фокус върху обслужването на онлайн магазините в България, като освен разширяването на мрежата от партньори, се работи и върху подобряването на качеството на услугите, въвеждането на съпътстващи услуги за съответните пазари като наложен платеж.

Доставката за един ден на вътрешните пратки продължава да е с основна тежест при формиране на приходите, но със стабилни темпове продължават да се развиват и палетните пратки и международните доставки. В допълнение към основната дейност, Групата продължава да предлага и съпътстващите допълнителни услуги като наложен платеж, обратна разписка и обратни документи, опаковка на пратките, обявена стойност и др. като развива допълнителни техни функционалности и постоянно адаптира параметрите им спрямо изискванията на пазара и потребителите.

Използването от страна на потребителите на пакета от „онлайн услуги“ на компаниите в Групата продължава да отбелязва трайна тенденция на увеличение. Над 90% от пратките се обработват в онлайн платформите на корпоративния уеб сайт на съответното дружество, при напълно автоматизиран процес и минимална вероятност от грешки. Все по-голямо приложение в съвместния бизнес с онлайн търговците намират и разработените интеграции в стандартните онлайн платформи, както и готовите разработки за персонализирани интеграции. Непрекъснато се разработват и добавят нови функционалности към съществуващите модули на Групата в платформите за онлайн търговия.

D. Клиентска база

Важен приоритет на Групата, продължава да бъде обслужването на най-големия сегмент на пазара в България, корпоративните клиенти. Секторите, в които работят основната част от клиентите на дружествата най-общо могат да се разделят на две групи:

- B2C (business-to-customers) – контрагентът обслужва сравнително голям брой или географски разпръснати крайни клиенти. Такива са компаниите за потребителски стоки, онлайн магазините, фирмите за каталожна търговия, мобилните оператори.
- B2B (business-to-business) – доставка между юридически лица. В допълнение емитентът извършва и вътрешната логистика между различните звена и складове на компаниите, както и кореспонденцията между тях.

Макар и с по-малка тежест, клиентите на Спиди АД в С2С и С2В сегмента бяха таргетирани активно през последните две години чрез подходящи услуги и маркетингова кампания за популяризирането им, което значително увеличи техния дял в приходите на Групата.

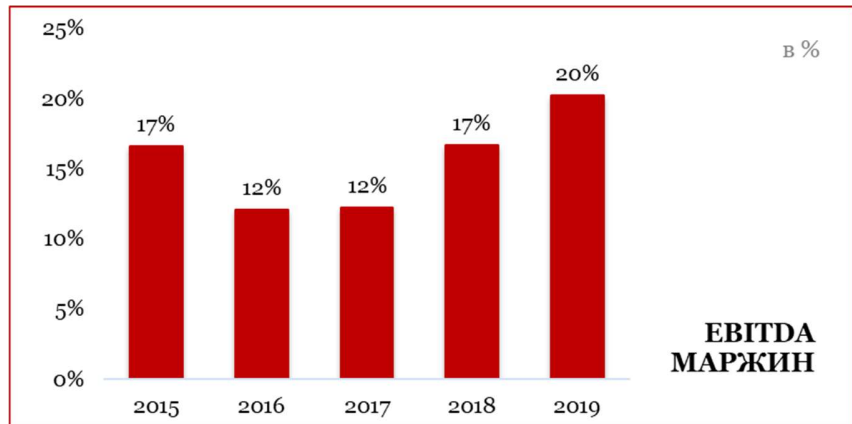
Същата стратегия е в процес на развитие и в Румъния, където реализацията все още е в ранен етап и по-видими резултати очакваме в следващите периоди. Целта е да се популяризират локалните и международните услуги на компанията сред индивидуалните клиенти и да се разшири клиентската база.

Групата обслужва вече над милион клиента (индивидуални и корпоративни) от всички сектори на икономиката. От тях над 30 000 клиенти ползват регулярно услугите на Групата на база сключени дългосрочни договори, които са индикатор за стабилни и дългосрочни търговски взаимоотношения и диверсифицирана клиентска база. Най-значителни клиенти на Групата са фирми от сектора на търговията и услугите – телекомуникации, онлайн магазини, застрахователи. По-малък дял имат индустриалните компании. Разполагайки с широка клиентска база, приходите на Спиди АД са силно диверсифицирани. Няма индивидуален клиент, който да генерира повече от 2% от приходите на Групата.

През 2019 г. business-to-business услугите продължават да имат важно място в микса от предоставяните услуги, но с бума на електронната търговия през последните години се промени и профила на клиентите. Тежестта на Business-to-customer услугите и крайните клиенти –



икономически активните физически лица – значително нарасна в последните години като тази тенденция продължава и вече изпревари дела на B2B сегмента.



Забележка: При калкулиране на показателя EBITDA маржин са взети предвид приходите от оперативната дейност и другите доходи / загуби, нетно.

През изминалата 2019 г. беше въведена още една важна услуга, която потвърждава, че Група Спиди ежедневно следи нуждите на своите клиенти. Освен терминалите за клиентска удовлетвореност в 100 офиса на компанията-майка в България, Група Спиди въведе система за оценка и обратна връзка на ниво товарителница за българския пазар, за всеки тип клиенти и за всяка доставка. Във формата за оценка, клиентът има възможност да избере една от трите: зелена, жълта и червена оценка, като в случаите, когато не е доволен, клиентът има възможност да уточни естеството на негативния опит с конкретната доставка или куриер. Бяха изпратени над милион sms-и – отново безплатно за клиента. Над 15% от всички клиенти оцениха и продължават да оценяват доставките на Спиди, а близо 95% от всички клиенти върнали обратна връзка са доволни. Този резултат надхвърля Европейския стандарт.

Група Спиди цени обратната връзка и се опитва бързо и адекватно да разреши проблемите на своите клиенти. С оглед подобряването на обслужването, при всяка негативна обратна връзка, служител на Клиентско обслужване прозвънява клиента, за да разбере, какво не е било наред и да се опита да помогне за бързото разрешаване на проблема, ако има такъв.

Клиенти на Геопост България продължават да бъдат дружества от мрежата на DPD.

Е. Международни операции

Международните доставки са с постоянно нарастващ дял в миксът от услуги на компанията. За 2019 г. поставените цели на отдел бяха:

- Увеличаване на пазарния дял на Спиди АД и ДПД Румъния в международните доставки до/от Европа с услуги DPD
- Популяризиране и развитие на продукта DPD CLASSIC Greece – доставки от/до Гърция до/от Европа
- Разширяване на позициите на услугата Speedy Balkan (в България) / DPD Regional (в Румъния).
- Развитие на услуги, насочени към обслужването на онлайн търговци с пратки към Европа.

Групата предлага на клиентите си пълен пакет изгодни услуги за пратки и палети: България, Балкани и Западна Европа, а от 2019-та активно и Централна Европа: Полша, Чехия, Словакия, Унгария, Словения и Хърватска. Продължи интеграцията с нови онлайн платформи и разширяването на партньорската мрежа в нови държави, което разширява достъпа на онлайн магазините до нови пазари.



През годината бяха осъществени телевизионни и дигитални интернет кампании, насочени към широка целева аудитория за популяризиране и повишаване познаваемостта на международен продукт DPD ECONOMY, насочени предимно към индивидуални клиенти и крайни потребители на услугата в България, Румъния и Гърция. Основните дестинации за услугата DPD ECONOMY са държавите Германия, Великобритания, Франция, Италия и Австрия. За клиентите в Румъния се предлага и Стартира проект по проактивно проследяване на всяка една международна пратка. Актуализирани са някои характеристики на продукта и са внедрени допълнителни опции, позволяващи управление на пратките в реално време. Всичко това с цел повишаване клиентската удовлетвореност, значително подобряване на клиентското изживяване и предоставяне на високо качество, отговарящо на все по-нарастващите нови изисквания и нужди на пазара. Започна работа по внедряване на специализиран софтуер във връзка с управление на пратките до Великобритания след настъпването на BREXIT.

По отношение новия продукт DPD CLASSIC Greece са реализирани дигитални интернет кампании за повишаване разпознаваемостта на продукта и неговите характеристики. Беше проведена принт кампания с цел развитие и налагане на продукта DPD на територията на Гърция. На територията на Гърция функционира вече два офиса на Групата, разположени в столицата Атина и във втория по големина град Солун. Започна работа по внедряване на специализиран софтуер за управление на пратките от Гърция до Европа, в това число създаване на товарителници, етиктиране на пратките, проследяване на същите, финансови отражения и набор от различни допълнителни справки.

С най-голяма тежест в международните пратки е услугата Speedy Balkan (в България), съответно DPD Regional (в Румъния). Интензивните търговски отношения с Румъния, Гърция и Унгария, атрактивните ценови предложения и активното популяризиране на услугата направи този сегмент най-бързо растящия и вече формира над половината от приходите от международна дейност. Предлагането на допълнителни възможности, като управление на пратките и разплащанията, увеличават интереса към предлаганите услуги на Групата и позволяват да се привличат нови клиенти.

Г. Логистична мрежа

Групата Спиди разполага с изцяло изградена логистична мрежа с разпределителни центрове и депа, която осигурява 100% покритие на територията на България и Румъния, както и доставки до цяла Европа. Благодарение на ежедневните си международни линии, компанията предлага 24-часова доставка до Румъния и Гърция. За 2019г. оперативен отдел обработи близо 40 млн. пратки, бележейки ръст от 27% спрямо същият период на предходната година.

Разширяване на складовото пространство

След значителните инвестиции в логистичната мрежа през последните години и през 2019 г. Групата, чрез Спиди АД, продължи да разширява и модернизира складовото си стопанство. От 25.07.2019г стартира работа нов РЦ в Божурище, обслужващ територията на София запад. От 01.06.2019г РЦ Варна беше разширен с 300кв.м.

В Румъния, след цялостното реструктуриране на логистичната мрежа, фокусът е върху оптимизиране на структурата. С цел подобряване на качеството и контрола се увеличи дела на собствените депа и персонал.

Офисна мрежа

След планираното покриване на българския пазар, Групата оптимизира офисната си мрежа, с мисъл за динамичното управление на офисни капацитети, работни места и логистична схема, а на останалите пазари се стреми да разширява своето присъствие, където е икономически обосновано. Собствената офисна мрежа е изцяло реновирана с нов и модерен дизайн, както и партньорските офиси, съгласно приетия корпоративен стандарт на интериор и стандарт на обслужване.



Дъщерната компания ДПД Румъния активно работи по изграждането на офисна мрежа на месния пазар.

Развитието на офисната мрежа в България беше с акцент върху оптимизацията ѝ като покритие и работни места. През 2019 г. бяха открити над 60 нови офиса и 7 нови автомата. За да отговори на нарастващия брой пратки в съществуващите офиси на Спиди, бяха създадени и нови 70 работни места в над 40 офиса, а по време на търговските кампании „Черен петък“ и „Коледа“, работното време на над 100 офиса беше удължено за удобство на всички крайни клиенти получатели на пратки.

В Румъния фокусът е върху АПС, които формират над половината от мрежата за обслужване на клиенти – 39 броя от общо 62 точки за обслужване.

В края на годината, Групата разполага с общо 535 точки за обслужване на клиенти, от които над 100 АПС. През 2019 г. продължи и развитието на мрежата от АПСи, от които клиентите на Спиди могат да получават и изпращат пратките си в удобно за тях време и напълно автоматизирано. Бяха пуснати в експлоатация 20 нови автомата разположени в големите търговски центрове в България и Румъния, като развитието на мрежата, ще продължи и през 2020 г. с цел инсталиране на минимум 30 нови машини.



Автопарк

Като водеща куриерска компания в България, Спиди АД гарантира на своите клиенти бързи, надеждни и качествени доставки на пратки и палети. За целта, компанията използва собствени и по договор за лизинг превозни средства, с които да обезпечи оперативната си дейност. Автопаркът е съставен от разнообразни лекотоварни и товарни МПС-та, а амортизираните превозни средства ежегодно се подменят с нови и модерни такива.

Притежаваните от ДПД Румъния автомобили са значително по-малко, поради по-широкото използване на подизпълнители. През последните години, делът на собствения транспорт се увеличава с развитието на услугата „Градска логистика“ и реструктурирането на логистичната схема.

Към 31.12.2019 г. Групата разполага с 1 070 автомобили за транспорт и доставка на пратки и палети. През годината с цел разширяване и обновяване на автопарка са придобити, вкл. при условията на лизинг, транспортни средства на обща стойност на 11,4 млн. лв., при 4,8 млн. лв. през 2018 .



Куриери-партньори и Агенти

Характеристика на куриерския бизнес е широкото използване на партньори и агенти, които обслужват важен дял от оперативните дейности, особено крайния контакт с клиент и са ключови за успешното развитие на Групата.

През последните няколко години Групата, чрез Спиди АД, успешно развива в България програмата „Куриери-партньори“, даваща възможност на най-добре представящите се служители да развиват свой собствен бизнес чрез сключване на договори за партньорство. Стартиралото през 2017 г. прегрупиране на куриерските райони и налагането на модел една партньорска фирма да се състои от куриер-партньор титуляр, няколко служителя и офис за обслужване на клиенти, продължи и през 2019 г., като моделът се разраства към предоставяне на възможност на партньорските фирми да открият втори офис за обслужване на клиенти. Акцент е подобряване на качеството на обслужване на клиенти в офис чрез въвеждане на стандарт, за което бяха проведени обучения и въведени системи за контрол за спазването му. Към края на 2019 г. Спиди АД е имало 133 куриери партньори титуляри, в чиито фирми са били назначени 590 служителя.

Групата има сключени договори с компании-агенти, които отговарят за обслужването на доставките в определен регион. В България тази практика е сравнително ограничена, докато в Румъния традиционно се разчита на локални агенти, извършващи доставките в съответния регион. Работата с партньорите и агентите е важна част от управлението на растежа през последните години, като се прилагат програми за обучение, организация и мотивация на партньорите и тяхното подпомагане с цел поддържането на качеството и ефективността.

Контролни системи

Групата разполага с действаща информационна система за контрол на представянето на служителите си на седмична, месечна, тримесечна и годишна база. И през 2019 г. продължихме да следим качеството на процесите и постигнатите финансови резултати на база поставените ключовите индикатори за всички нива от компанията. Постигнатото качество за целия оперативен процес е 98,45% и отговаря на приетия стандарт за качество на Групата.

Г. Информационни системи

През 2019 г. усилията бяха съсредоточени в създаване на възможности за разширяване на портфолиото от куриерски услуги и придобиване на конкурентни предимства на база информационни технологии. Приети бяха дългосрочни стратегически проекти свързани с държавни регулации и носещи добавена стойност на бизнеса и клиентско удовлетворение.

Развитие и оптимизация на офисната и куриерската мрежа в България и Румъния.

Развитието на хардуерната и софтуерната ИТ инфраструктура е ключова за подобряване на ефективността на компаниите в Групата при запазване на високите стандарти за качество. През изминалата година продължихме интеграцията на вътрешните комуникационни мрежи и свързаността на партньорските офиси. Реструктурирахме дата центровете и оптимизирахме сървърните системи, което, заедно с инвестициите в ново оборудване, подобри ефективността на използвания хардуерен ресурс.

Оптимизация на комуникационните средства и модернизация на известията за клиенти.

Съществена част от разработките са с цел улесняване на клиентите и тяхната удовлетвореност от ползването на услугите. Значително нововъведение през годината е внедряване на уеб-страница за информация и управление на очаквани пратки от клиент получател (Смарт Контрол), която се изпраща чрез SMS/Viber/E-mail известие. Допълнително, получателите и подателите на пратки получават имейл известия свързани с техните пратки, както и в модула за самообслужване MySpeedy и MyDPD. Въведена беше и опцията да се изпращат пратки без регистрация чрез официалния сайт



на компанията бързо, лесно и удобно. Адаптирана беше и системата за управление на доставките, като по адекватно отчита работното време на клиентите

Разширяване на портфолиото от услуги.

Внедряването на услуга Predict, изискваше значителна работа по разработването на необходимото софтуерно обезпечаване. Продължава интеграцията на оперативните системи с нови партньори на компанията на Балканите и Европа и подобряването на методите за връзка с информационните системи на корпоративните клиенти. С цел облекчаване на документооборота бяха въведени и електронни протоколи и подписи за приемане/предаване на пратки в офис;

Внедряване на промени в отговор на регулаторни изисквания.

Въвеждането на нови нормативни изисквания в България от една страна изисква ясна идентификация на клиентите и съдържанието на пратките (напр. акцизни стоки). От друга страна строгите изисквания за защита на личните данни в ЕС въвеждат високи стандарти при работата с лични данни. В изпълнение на тези изисквания СПИДИ АД въведе допълнителни функционалности за въвеждане на лични данни при международни пратки и пратки с наложен платеж, като същевременно се защитава достъпа до тези данни и възможностите за редактиране. За компаниите от Групата, опериращи в България софтуерно се обезпечи и внедряването на новите изисквания на НАП във връзка с измененията в Наредба 18.

Техническото и софтуерно обезпечаване е от ключово значение за Групата, ефективността и сигурността на операциите и Групата инвестира значителен ресурс в неговото развитие. Усъвършенстването на информационната среда е непрекъснат процес, свързан с множество текущи проекти, които ще продължат и ще се увеличат и през следващите години. Целта е непрекъснато да иновирате информационното обслужване, за да отговорим на законовите изисквания и нарастващите очакванията на клиенти и потребители.



Н. Управление на персонала

Управлението на персонала е сред основните приоритети в дейността на компаниите в Групата. Целта е повишаване квалификацията и мотивацията на персонала, както и неговата производителност чрез обучение, стимулиране на добрите практики, възнаграждения, обвързани с постигнатите резултати и перспективи за дългосрочно развитие в Групата.



Обучителните ни програми са важен елемент от подготовката на служителите на всички нива и във всички звена, включително и при куриерите-подизпълнители. Започналият през 2017 г. проект за стандартизиране на подготовката на новопостъпилите служители, продължи през 2018 и 2019 г. Освен синхронизиране на подхода за различни длъжности като куриери-шофьори (партньори титуляри и служители на куриери партньори титуляри), офис-куриери, сортировачи, опростихме програмата за обучения, като целта бе да се фокусираме върху базови умения, свързани с работата със софтуера на Групата и обслужването на клиенти. Същевременно базираме обученията си на стандарт за обслужване, запазвайки баланса между теоретични и практически. Новопостъпилите служители получават от 1 до 5 дни обучения преди постепенно да навлязат в работата.

През 2019 г. се фокусирахме върху обучения на служители в Отдел Продажби и обслужване на клиенти. Проведохме общо 5 сесии за 23 служителя на теми „Продажби и умение за водене на преговори“ и NLP в продажбите. Целта бе подобрим продажбените умения на търговския екип и да бъдат постигнати по-добри резултати при привличането на нови за Групата клиенти. Във връзка със засилен фокус върху провежданите вътрешни одити в Групата, обучихме и сертифицирахме 34 служителя от различни отдели по методологията на SGS, които да участват веднъж или два пъти месечно във вътрешни одити в различните звена и отдели. Провеждат се и курсове и посещения на семинари за придобиване на технически, езикови и други умения, свързани директно с областта на работа на съответния служител. Ежегодно Групата финансира обучение по магистърски програма и други специализирани курсове с цел повишаване на квалификацията на служителите.

Средногодишен брой на заетите лица по категории

	2017	2018	2019
Ръководители	129	137	89
Специалисти	90	98	125
Техници и приложни специалисти	192	231	285
Помощен адм. персонал	161	186	198
Машинни оператори и монтажници	120	288	213
Без професионална квалификация	790	841	1090
Други	7	8	7
ОБЩО ПЕРСОНАЛ	1 489	1 789	2 007

Бележка: Не се включват лицата в отпуск по майчинство

През 2019 г. компанията-майка продължи стартираният през 2018 г. силен фокус върху възможността за осъществяване на регулярна динамична оценка на представянето на служителите на оперативни позиции. През годината поетапно моделът на динамична седмична оценка на позиция „Куриер“ и „Мениджър екип“, осъществяваща непосредствения контрол на изпълнението на целите на куриерите, както на служители на трудов договор в Спиди АД, но и на куриерите партньори. Целта е в бъдеще да бъде създадена възможност все повече служители да получат възможност да бъдат обективно и регулярно оценявани и съответно мотивирани да постигат по-добри и устойчиви резултати.

В България активно се развиват програми, целящи привличането на млади таланти и за партньорство с професионални училища, които обучават кадри, необходими за дейността на компанията. За целта Групата, чрез Спиди АД, активно се ангажира с осигуряването на специалисти с съответната професионална област, осигуряването на практическо обучение в компанията и платени стажове за учениците.



Дейността на Групата няма изразен сезонен характер, поради което и не се наемат служители на временни договори.

I. Финансови резултати

Съгласно изискването на НАП от април 2019, дружествата от Групата, опериращи в България, (както и всички останали оператори) започна да начислява ДДС върху услугите от обхвата на УПУ, което доведе до увеличаване на цените на съответните услуги с 20%. При над 80% дял на приходите от юридически лица, които имат възможност да приспадат начисленото ДДС, основната част от клиентите не са засегнати от промяната. Ефектът е за клиентите физически лица и нерегистрираните по ДДС. Увеличението на цените не се отрази на търсенето на услугите от индивидуални клиенти – въведените нови услуги, атрактивните ценови предложения и успешната маркетингова компания доведоха до над 40% ръст в приходите на индивидуално ниво.

ДПД Румъния, където приходите се формират основно от корпоративни клиенти, също успешно разширява клиентската база в посока индивидуалните клиенти и реализира високи ръстове.

Структура на приходите

В хил. лв.	2017	2018	2019	Изменени е 18/17	Изменени е 19/18
Вътрешен пазар	88 737	106 484	120 510	20.0%	13.2%
<i>% от общите приходи</i>	56.0%	58.0%	65.6%		
Външен пазар	62 868	70 645	98 468	12.4%	39.4%
<i>% от общите приходи</i>	39.7%	38.5%	53.6%		
Други приходи и друг доходи / (загуби), нетно	6 829	6 581	9 081	-3.6%	38.0%
<i>% от общите приходи</i>	4.3%	3.6%	4.9%		
Брой превозени пратки	26 429	31 172	39 586	17.9%	27.0%
Общо	158 434	183 710	228 059	16.0%	24.1%

Приходите, генерирани от основната дейност на Групата значително ускоряват ръста си - до 24% (спрямо +17% през 2018 г.) и достигат 219 млн. лв., резултат от силното представяне на операциите в Румъния, където приходите нарастват с над 35%. Операциите на българския пазар запазват стабилните си резултати и добавя над 15% към приходите – леко подобрение спрямо предходната година. Ръст се реализира във всички сегменти, като основни двигатели са онлайн търговията и международните доставки. Принос за увеличените приходи има и придобиването на Рапидо през Н2 2018 г. Текущата година е първата, през която в консолидацията са включени изцяло операциите на Рапидо. Придобитото дружество е от големите компании на българския пазар, със силни позиции при международните доставки, формиращи 1/3 от приходите му - има значителен принос в ръста на приходите, както на вътрешния, така и на международния пазар.

Освен придобиването на Рапидо, за отличните резултати на външните пазари допринасят доброто представяне на дъщерното дружество в Румъния, както и успехът на регионалната услуга Speedy Balkans, при която постигнахме над 50% ръст на приходите. С по-малък принос, но със съществени перспективи са доставките в останалите страни от Източна Европа, които развиваме активно.

Броят превозени пратки достига 39.6 млн., с 27% повече от миналата година. Изпреварващият ръст на пратките е в резултат на увеличаващата се тежест на индивидуалните клиенти и B2C сегмента, което частично се компенсира от увеличени дял на международните пратки, където целите са по-високи.



Други оперативни приходи от дейността също са свързани с основната дейност на Групата, имат регулярен характер и се формират основно от наеми на автомобили (6.2 млн. лв. за периода). Други доходи, нетно основно включват нетния доход от продажба на стари автомобили (1.4 млн. лв. нетен доход) - като увеличението през периода е в резултат на обновяването на автопарка и продажба на старите автомобили.

За отчетния период по-съществено изменение има основно при разходите пряко свързани с броя обработени пратки – подизпълнители, заплати, материали по доставки, комуникации и банкови такси (последното основно при операциите в България). В резултат на предприетите мерки по оптимизиране на процесите и съкращаване на разходите, както и придобиването на Рапидо и реализираните икономии от мащаба, разходите нарастват с по-ниски темпове от приходите или се запазват на нива около или под тези от 2018 г. Това води до повишаване на нетната печалба на Групата с 90% и рентабилността нараства от 5.5% през 2018 до 8,3% през 2019 г. Подобреното натоварване на капацитета в Румъния също доведе до значително подобряване на ефективността на операциите.

Структура на разходите

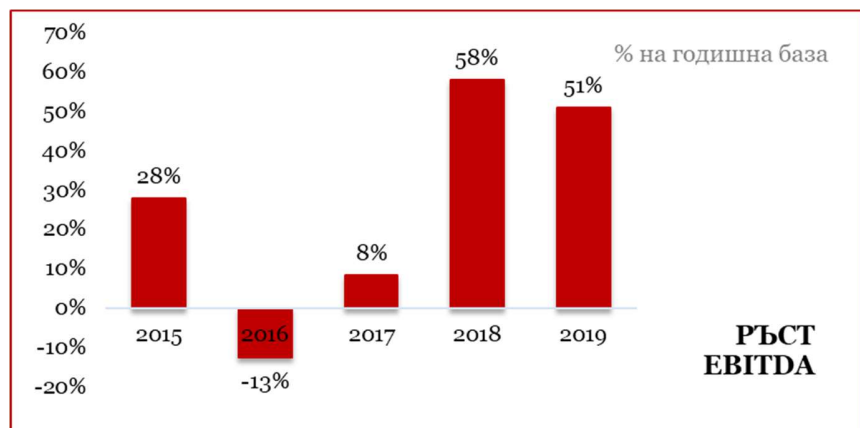
В хил. лв.	2017	2018	2019	Изменение 18/17	Изменен ие 19/18
Разходи за материали	7 109	9 101	9 467	28.0%	4.0%
Разходи за външни услуги	95 941	101 391	121 215	5.7%	19.6%
Разходи за персонала	32 133	38 400	48 138	19.5%	25.4%
Други разходи	3 874	4 172	3 916	7.7%	-6.1%
Капитализирани разходи	-	-	(971)	-	100%
Разходи за амортизации	10 676	17 533	22 299	64.2%	27.2%
ЕВИГДА	19 377	30 646	46 294	58.2%	51.1%
Общ всеобхватен доход за годината	6 774	9 999	18 640	47.6%	86.4%

При наложените платежи се увеличава дела на клиентите, които заплащат с кредитни/дебитни карти, което е свързано със допълнителни разходи за банкови такси. Въведената услуга „Смарт контрол“ и стартираната програма за обратна връзка на обслужените клиенти значително увеличи обменните съобщения, което се отразява в посока нарастване на разходите за комуникации.

Пазарът на труда в България се характеризира с ниска безработица и високо търсене на квалифициран персонал, което води до повишение на възнагражденията. Компанията-майка инвестира средства и усилия в повишаване на производителността, което позволява увеличението на разходите за труд да се задържат около и под нивото на нарастване на приходите. Най-значителен е разходът за подизпълнители, които нарастват с 22% на консолидирана база, което е близо до увеличението на приходите и е под ръста на обработените пратки, което също е резултат от предприетите мерки за оптимизиране на операциите.

С цел подобряване на контрола и качеството, в Румъния част от логистичните дейности, изпълнявани от подизпълнители бяха поети от ДПД Румъния, което се отрази на структурата на разходите – разходите за подизпълнители бяха ограничени за сметка на допълнителни разходи за възнаграждения, поддръжка и гориво.





Забележка: Посоченият ръст в показателя EBITDA не отчита ефектите от прилагането на МСФО 16 от 01.01.2018

От гледна точка на доставчиците са налице значителни транзакции с Трансбалкан груп АД. Свързаната компания е основен контрагент на СпиДи АД при транспорта на пратките между градовете, като за логистичните услуги от Трансбалкан груп АД са отчетени разходи в размер на 9.5 млн. лв. Въпреки концентрацията в тази услуга, рискът е ограничен, тъй като оставащата 1/3 от логистичните услуги се възлагат на трети лица, СпиДи АД е ключов клиент за Трансбалкан груп, което поставя свързаното лице в зависимост от СпиДи АД. Същевременно основната част от активите, които Трансбалкан груп използва за осъществяване на основната си дейност са наети по договор за оперативен лизинг от СпиДи АД.

Ж. Балансова позиция

През 2019 г. СпиДи АД увеличи значително инвестициите си спрямо предходната година до 34.5 млн. лв., в т.ч. транспортни средства (вкл. по договори за лизинг) 11,4 млн. лв. и други активи право на ползване (вкл. сгради) 20.4 млн. лв. Другите активи, в които Групата обичайно насочва приоритетно инвестиции са в оборудване и компютърна техника (2.3 млн. лв.) и на софтуерно обезпечаване на дейността (1.7 млн. лв.). С прилагането на МСФО 16 най-голяма тежест придобиха активите „Право на ползване“. През отчетния период значително беше разширен капацитета на разпределителната мрежа, най-съществените, от които е новият логистичен хъб в Божурище. В Румъния увеличихме дела на собствените логистичните хъбове и депа, което доведе до увеличение на активите „право на ползване“ с над 10%. Новите договори добавиха 20 млн. лв. към активите „Право на ползване“ и подобрения в наетите активи и са с основен принос за увеличението на лизинговите задължения до 63 млн. лв. въпреки направените през годината плащания по лизинги за 16.8 млн. лв.

През 2018 г. СпиДи АД придобива инвестиции в дъщерни дружества „Рапидо експрес енд лоджистикс“ ЕООД и „ОМГ Мобайл“ ЕООД. Цената на сделките, договорена между страните е разсрочена, като размерът ѝ е обвързан с изпълнението на определени условия. Придобитите инвестиции са оценени към датата на придобиване по сегашна стойност на договорените възнаграждения (фиксирани и условни), включително преките разходи по придобиване. Платените за периода общо за двете сделки суми са в размер на 8.3 млн. лв. Дължимото към 31.12.2019 г. възнаграждение за придобиване на инвестициите в размер на 10.5 млн. лв. е признато като задължение.

Важен акцент в стратегията на Групата е устойчивият растеж. Предвид значителният потенциал за развитие, ръководството на Групата следи стриктно инвестициите в разширяване да са съобразени с финансовите възможности на Групата и запазване на финансовата стабилност. През последните години компанията-майка направи значителни инвестиции в увеличение на капацитета и придобивания, като съотношенията за задлъжнялост и ликвидност се запазват на здравословни нива, като през изминалата година се отчита подобрение.



	2018	2019
ЕБИТДА Margin	16.7%	20.3%
Рентабилност на чистата печалба	5.4%	8.3%
Рентабилност на собствения капитал	21.2%	35.0%
Рентабилност на активите	7.9%	11.6%
Рентабилност на инвестирания капитал	13.6%	16.6%
Период на събиране на вземанията	41.5	37.3
Обращаемост на МЗ в дни	1.3	1.2
Период на плащане на задължения	35.5	40.5
Cash conversion cycle	7.9	-2.0
Покритие на лихвите	7.3	9.3
Лихвен дълг / СК	1.5	1.4
Лихвен дълг / Активи	0.5	0.5
Текуща ликвидност	0.9	0.8

Забележка: при изчисляване на финансовите показатели по-горе е използван показател за приходи и други доходи/(загуби), нетно, така както е представен в таблица Структура на приходите в т. 1

Политиката на Групата е да не инвестира в недвижими имоти и всички офис, логистични и сортировъчни центрове да са наети при условията на договори за лизинг (наем) (откъдето и значителния размер на активите „Право на ползване“). Това дава възможност за по-голяма гъвкавост при организацията и реструктурирането на дейностите предвид динамичното развитие на Групата. Ниската капиталова интензивност и добрата рентабилност позволяват да се достигне изключително висока възвръщаемост на собствения капитал, като същевременно се поддържа нисък финансовия риск.

При услугата, доставка с наложен платеж и пощенски паричен превод, при доставяне на пратката, куриерът получава стойността ѝ и в срок от един работен ден тази сума се възстановява на подателя. Събраните суми по наложени платежи и пощенски парични преводи се представят в консолидирания отчет за финансовото състояние към други пасиви. Към 31.12.2019 г. тези пасиви са на обща стойност 8.4 млн. лв. Паричните потоци, свързани със сумите по събрани и изплатени наложени платежи и пощенски парични преводи в консолидирания отчет за паричния поток са представени към „Други постъпления/плащания от оперативна дейност“.

С изключение на оповестеното в Приложение № 36 към консолидирания годишен финансов отчет за 2019 г. няма други значими събития, настъпили след отчетната дата, които да изискват корекция и/или допълнително оповестяване във финансовите отчети за годината, завършваща на 31.12.2019 г

С изключение на оповестеното, не са известни събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността ѝ за текущия и следващия период, и реализираните от нея приходи и извършени разходи.

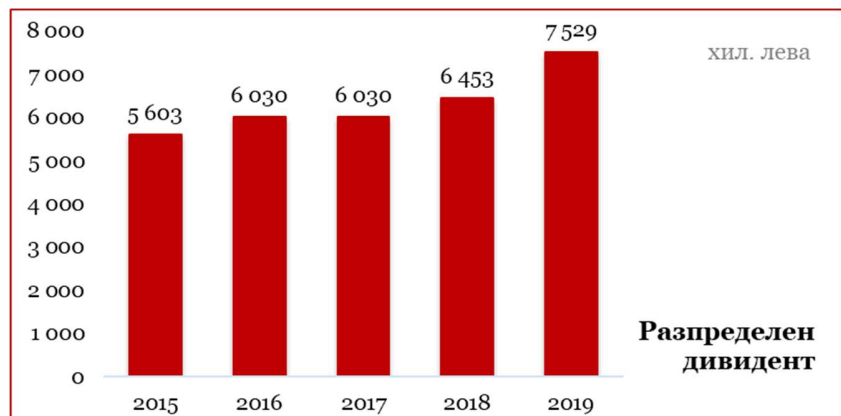


К. Управление на финансовите ресурси и възможности за реализация на инвестиционните намерения. Промени в структурата на финансиране при реализацията на последните.

Група Спиди полага значителни усилия за планиране и контрол на финансовите си ресурси. Съставят се годишни и средносрочни планове, като в годишните бюджети поставените цели са детайлно планирани до ниво служител, чието изпълнение се следи текущо. Инвестиционната програма се финансира обичайно с комбинация от собствени средства и външно финансиране - банкови кредити и лизинг. Паричният поток от оперативна дейност, без нетния ефект на паричните потоци от наложени платежи, е стабилно висок и през 2019 г. е над 39 млн. лв. Това позволява на Групата да финансира инвестиционната си програма и да погасява задълженията си в срок, както и да следва дивидентната си политика за разпределяне минимум 50% от печалбата на компанията майка. Част от банковите кредити, усвоени от компанията-майка, са за финансиране на инвестиционната програма на дъщерната компания ДПД Румъния.

Към момента не са идентифицирани рискове пред финансовата стабилност на Групата. Дружествата в Групата поддържат ниски нива на задлъжнялост и достатъчна ликвидност, а паричният поток от оперативна дейност значително надхвърля падежиращите плащания. В допълнение, компанията-майка разполага с одобрени кредитни лимити по овърдрафти, които към 31 декември не са използвани. Това дава солиден буфер, който да гарантира финансовото състояние на Групата дори при значителна неблагоприятна пазарна ситуация. Това позволи през 2019 г. разпределянето на дивидент от страна на компанията-майка в размер на 7.5 млн. лв. (62% от печалбата на Спиди АД), посрещане на падежиращите плащания по придобитите през 2018 г. инвестиции и увеличаване инвестициите в дълготрайни активи близо два пъти, без това влоши показателите за финансова устойчивост.

Не се предвиждат инвестиции или очакват събития, чийто размер би довел до съществена промяна на текущата капиталова структура.



Л. Очаквано бъдещо развитие на Групата.

Предвид положителните перспективи през икономиките на основните ни пазари, очакваме ръста на пазара да се запази висок, като куриерският пазар в Румъния продължава да реализира по-висок ръст в сравнение с България.

Основен приоритет е развитието на B2C сегмента и разширяване на позициите в онлайн търговията. За целта в България развиваме партньорствата, инфраструктурата и софтуерното си обезпечаване, което ще позволи да разширим обхвата на предлаганите от нас услуги (географски и продуктово), което да направи Групата, в лицето на Спиди АД, предпочитан доставчик в сегмента. Съществен елемент от тези усилия е развитието и надграждането на услугата MarketConnect в посока



оптимизиране на платформата, разширяване на достъпа към маркетплейси и добавяне на функциите ѝ. В тази посока са засилените усилия по въвеждане на вътрешни стандарти и контролът по тяхното спазване, които да подобряват качеството на услугите и удовлетвореността на клиентите.

В Румъния ще продължи изграждането на офисната мрежа, с висок дял на автоматичните пощенски станции.

През 2020 г. ще продължим изпълнението на дългосрочната ни програма за развитие, утвърждаване и разширяване на регионалната услуга (България, Румъния, Унгария и Гърция) и доставките за Европа, както и популяризиране на доставките от и до останалите държави, съседни на основния ни пазар в България и Румъния.

Планираните инвестиции са с цел обезпечаване на необходимите капацитети за посрещане на нарастващите обеми пратки. След увеличението през изминалата година, през 2020 г. се предвижда обемът инвестиции да ограничат до средните за последните години нива.

Продължава да е акцент управлението на персонала на компаниите в Групата и програмите в областта на повишаване на мотивацията, активността и квалификацията, привличането на качествен персонал и неговото задържане. Периодично се прави оценка на дължностите, техните отговорности и задачи.

М. Информация за сключени съществени, необичайни или извънбалансови сделки.

Няма сключени други съществени сделки, които биха довели до промяна на приходите, печалбата или друг финансов показател по смисъла на параграф 1 точка 8 от допълнителните разпоредби на ЗППЦК, освен декларираните в т. I.

Н. Информация за сключени сделки между свързани лица

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.

Няма сключени други сделки по смисъла на чл. 240б от Търговския закон с членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица, които излизат извън обичайната дейност или съществено да се отклоняват от пазарните условия.

Информация за сделките между свързани лица са представена в Приложение № 33 към Консолидирания годишен финансов отчет.

О. Информация за дялови участия на емитента, за инвестиции в страната и в чужбина (финансови инструменти, нематериални активи и недвижими имоти), както и инвестициите в дялови ценни книжа извън Група и тяхното финансиране.

Групата няма инвестиции в дялови участия.

Няма други инвестиции във финансови инструменти или в недвижими имоти. Инвестициите в нематериални активи са обявени в Бележките към Консолидирания годишен финансов отчет.

Клонове на Групата

В групата има регистрирани два клона:



- Дайнамик Парсъл Дистрибушън - клон България. Клон на ДПД СА, Румъния, регистрирано на 11.03.2015 г.
- Дайнамик Парсъл Дистрибушън - Гърция. Клон на Геопост България ЕООД, регистрирано на 22.06.2016 г.

Р. Информация за получените и предоставените от Група Спиди и Спиди Груп АД заеми, гаранции и други финансови инструменти.

ГРУПА СПИДИ

Получени заеми
Банкови заеми

Групата, чрез Спиди АД, е ползва банково финансиране (инвестиционни кредити и заеми за оборотни нужди). Подробна информация за получените кредити, както и за предоставените обезпечения, е представена в Приложение № 15 към Консолидирания годишен финансов отчет.

Дъщерните дружества не ползват банково финансиране.

Лизинг

Лизинговите задължения са възникнали в резултат на инвестиционната и финансова политика на Групата за разширяване на офисната и логистична мрежа и придобиване на дълготрайни материални активи, необходими за оперативната дейност на Групата. Задълженията по договори за лизинг с опция за покупка са обезпечени с активите, предмет на лизинга – автомобили, машини, оборудване, технически устройства. Подробна информация за задълженията по лизинг е представена в Приложение № 13.2 към Консолидирания годишен финансов отчет.

Вътрешногрупови заеми

Към 31.12.2019 г. Спиди АД има **получен заем** от дъщерно дружество.

Наименование	Размер, в хил. лв.	Лихвен %	Падеж	Предназначение
Спиди ЕООД	522	3%	31.12.2019	Оборотни средства

Заемът е необезпечен.

Към 31.12.2019 г. Спиди АД има **предоставени заеми** на дъщерно дружество.

Наименование	Размер, в хил. лв.	Лихвен %	Падеж	Предназначение
ДПД СА, Румъния	7 840	3-5%	Дек 2023	Инвестиционен

Заемът е необезпечен.

Не са използвани други финансови инструменти, вкл. за хеджиране.

Спиди АД и дъщерните дружества не са предоставяли гаранции в полза на трети и/или свързани лица, извън група Спиди АД.



СПИДИ ГРУП

Получени заеми от Спиди груп АД

Вид на финансирането	Инвестиционен	Оборотен
Кредитор	Уникредит Булбанк	Трансбалкан Груп ООД
Размер на финансирането	7 866 х. евро	400 х. лв.
Цел	Инвестиция в дъщерно дружество	Оборотни средства
Падежа	28.06.2028	26.06.2020
Лихвен процент	1,42%	3%
Размер към 31.12.19 г.	5 890 х. евро	406 х. лв.

Предоставени заеми от Спиди груп АД в хил. лв.

Име	Предоставен заем към 31.12.2019 г. (брутна стойност)	Лихвен процент	Падеж
Дъщерни дружества	4,491	3-4.5%	До 1 г.
Други свързани лица	1,568	3-4.5%	До 1 г.
Физически лица, вкл. свързани	1,296	3.80%	31.12.2020
Общо	7,355		

Предоставените заеми са за подпомагане при финансиране на дейности на тези предприятия по общи стратегически цели.

Предоставени гаранции от Спиди груп АД в хил. лв.

Име	Сума
Дъщерни дружества	32 918
Други свързани лица	35 528
Общо	68 446

Q. Сделки със собствени акции

Спиди АД не е придобивало и не притежава собствени акции.

R. Използване на средствата от нова емисия акции

През отчетния период няма издавани нови акции.

S. Информация по въпроси, свързани с екологията и служителите

Информация е представена в Нефинансовия отчет на Група Спиди.

T. Научноизследователска и развойна дейност.

Групата не развива научноизследователска и развойна дейност.

U. Анализ на постигнатите финансови резултати и публикувани прогнози

Група Спиди не е публикувала прогнози.



V. Настъпили промени в основните принципи за управление на емитента и на неговата икономическа група.

Няма настъпили промени през отчетния период.

W. Основни характеристики на прилаганите системи за вътрешен контрол и управление на риска.

(Вж. Декларация за корпоративно управление)

X. Промени в съвета на директорите

Няма настъпили промени през отчетния период.

Y. Получени възнаграждения от членовете на съвета на директорите

	Основно възнаграждение (лв.)	Непарични възнаграждения (лв.)	Допълнителни възнаграждения (лв.)
Валери Мектупчиян	240 000	-	66 667
Данаил Данаилов	66 000	-	27 778
Георги Глогов	66 000	-	27 778
Авак Терзиян	66 000	-	27 778

Получени възнаграждения от Спиди ЕООД

Валери Мектупчиян	35 656
-------------------	--------

Получени възнаграждения от Dynamic Parcel Distribution, Румъния

Данаил Данаилов	RON 32 000
-----------------	------------

Дължимите към 31.12.2019 г. възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на СПИДИ АД, по решения на Общото събрание и на Съвета на директорите, които са платими в рамките на 3 години, са както следва:

	Възнаграждение за 2017 г. (лв.)	Възнаграждение за 2018 г. (лв.)	Възнаграждение за 2019 г. (лв.)
Валери Мектупчиян	5 926	13 333	22 222
Данаил Данаилов	2 469	5 556	9259
Георги Глогов	2 469	5 556	9259
Авак Терзиян	2 469	5 556	9259

През 2019 г. Общото събрание на основание чл. 9, ал. 2 от Политиката за възнагражденията на членовете на Съвета на директорите, е одобрило максимално допустим общ размер на променливо възнаграждение в размер на 135 000 лв., което ще бъде изплатено на членовете на Съвета на директорите за дейността им през 2019 г. и ще бъде разпределено между тях с решение на Съвета на директорите през 2020 г.



Z. Данни за акциите, притежавани от членовете на съвета на директорите на СПИДИ АД към края на периода и промените, настъпили през предходната година

Към 31 Декември 2019 г.:

	Придобит и през периода	Продаден и през периода	Акции, притежава ни пряко	Акции, притежава ни непряко	Общо пряко и непряко	Дял от капита ла
Валери Мектупчиян	0	0	0	3 500 367	3 500 367	65,09%
Авак Терзиян	0	0	1 800	0	1 800	0,03%
Данаил Данаилов	0	0	2 160	0	2 160	0,04%

Членовете на СД нямат предоставени опции или други права да придобиват акции на компанията-майка и други дружества от Групата.

Групата няма издадени облигации.

АА. Информация за известните на Групата договорености, в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери.

Между Спиди груп АД и ГеоПост, СА, Франция има сключено споразумение, съгласно което през 2020 г. последният има опция да увеличи дела си от настоящите 24.81% от капитала до значително мажоритарно участие в дружеството.

ВВ. Информация за висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер над 10 на сто от собствения капитал.

Няма съдебни и други производства на значителна стойност

Данни за Директора за връзка с инвеститорите:

Красимир Тахчиев

Директор за връзки с инвеститорите

Тел. 02 8173 999

E-mail: k.tahchiev@speedy.bg

Гр. София, ул. Абагар, София Сити Лоджистик Парк (СОМАТ)



2. Основни рискове, пред които е изправена Групата

Група Спиди 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.

Макроикономически риск

Група Спиди оперира на територията в България, Румъния и Гърция, извършва доставки в цяла Европа и обслужва компании от различни сектори на икономиката. Съответно, дейността на дружествата в Групата силно зависи от цялостния ръст на икономиката в съответните държави, общото състояние на бизнес средата и особено от потребителското доверие, съответно, крайното потребление. Евентуално 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. Групата се стреми да минимизира този риск като поддържа високи нива на финансова автономност и непрекъснато инвестира в повишаване на ефективността, което ѝ позволява да работи при рентабилност по-висока от тази на конкурентите. Макар и да отчете известно забавяне спрямо 2018 г., икономиките на основните пазари, на които оперира Групата отчитат стабилни ръстове, които се очаква да останат положителни и през настоящата година, като основните пазари, България и Румъния, заедно с останалите страни от централна и източна Европа са от най-бързо растящите на континента, а Гърция реализира съществено възстановяване.

Рисковете, свързани с обявяване на извънредно положение поради COVID-19 са оповестени в Приложение № 36 към Консолидирания годишен финансов отчет за 2019 г.

Регулаторен риск

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

През последните години ефект имаха по-строгите регулации свързани със защитата на личните данни, мерките срещу изпиране на пари, търговията с акцизни стоки и облагането на дейността на онлайн магазините, които наложиха промени в дейността на куриерските компании. Въпреки че регулациите са свързани с известни, макар и не съществени, допълнителни разходи, тези регулации не повлияват на пазарната позиция на дружествата в Групата, доколкото се отнасят за всички участници на пазара и реално не ограничават дейността.

Лихвен риск

Групата има задължения по лизингови договори, а „Спиди“ АД има и дългосрочни банкови заеми. Лихвените задължения на Група Спиди са както с фиксиран, така и с плаващ лихвен процент. Съответно, общо покачване на лихвените равнища би имало отрицателен ефект за Групата. Силно експанзионистичната парична политика на водещите централни банки доведоха до понижаване на основните лихвени проценти. Обявената политика на Европейската централна банка е за поддържане лихвени нива, стимулиращи икономическото развитие, поради което в краткосрочен и средносрочен план е малко вероятно да има значително негативно изменение.

Кредитен риск

Около 85-90% 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. Групата е внедрила детайлна и строга система за следене на дължимите суми и сроковете за погасяването им и процедура за действие при наличие на забавено плащане.

Паричните средства се съхраняват с оглед най-нисък риск. Обслужващите банки на дружествата в Групата са с най-високия рейтинг в съответната страна.



Ценови риск

Ценовият риск е свързан с общото ниво на инфлацията в страните, в които дружествата от Групата осъществяват дейността си и нивото на конкуренция. Последните години инфлацията в България е ограничена и през 2019 г. се запазва на ниво от около 3%. Стабилни са ценовите нива и в Румъния, с инфлация от 4%, а в Гърция е под 1%. Това в комбинация с високата конкуренция оказва натиск върху цените на услугите. Чрез инвестиции в ефективност и подобряване на процесите, Група Спиди поддържа своята конкурентоспособност и се стреми да подобрява процесите по ценообразуването и контрола върху него, което ни дава възможност да подобряваме рентабилността въпреки ценовия натиск.

Рискът по отношение на цените на доставките е основно в цената на труда, което е най-същественният фактор в структурата на разходите. Ниската безработица доведе до ограничено предлагане на квалифицирани кадри и съответно натиск за повишение на възнагражденията, за да се привлекат нови или задържат съществуващи служители. От останалите разходи, най-съществени са тези за гориво. Рискът върху финансовите резултати е ограничен, тъй като промените в цените на горивата се отразява в такса гориво, която се актуализира месечно и се заплаща от клиента. С най-голяма тежест са разходите за подизпълнители, но и те са свързани основно с разходите за труд и гориво.

Валутен риск

Валутните експозиции на Групата възникват във връзка с извършваните доставки от и за чужбина, както и дейността в Румъния, която формира около 1/3 от приходите на Групата. 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, което доведе до увеличение на валутните експозиции, като през тази година основната част от транзакциите са в евро, лева и румънски леи, както и транзакции във валути на държавите от Източна Европа по наложени платежи. По отношение на последните, рискът от изменение на валутния курс се носи от клиента. 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. Промяна във курса BGN/RON оказва значително влияние при консолидацията на ДПД Румъния СА.

Ликвиден риск

Ликвидният риск е рискът дружествата в Групата да не успеят да посрещат текущите си задължения. Група Спиди има значителни текущи задължения свързани с плащане по лизингови договори, получени заеми и към доставчици.

При управлението на своята ликвидност, дружествата в Групата планират договарянето на плащанията в съответствие с очакваните бъдещи парични потоци. В допълнение, се поддържат резерви и свободни средства по овърдрафт, които да послужат като буфер при евентуално неблагоприятно развитие на пазарната ситуация и съответно временно свиване на паричните постъпления. До момента, Групата генерира силен позитивен паричен поток, което позволява безпроблемно посрещане на падежиращите плащания и поддържа добри ликвидни показатели.



3. Вътрешна информация

Участието на членовете на съвета на директорите на Спиди АД 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;

ВАЛЕРИ ХАРУТЮН МЕКТУПЧИЯН

„Омникар“ ЕООД	управител	над 25%
„Омникар БГ“ ЕООД	управител	над 25%
„Омникар С“ ЕООД	управител	над 25%
„Килер сторидж“ ООД	управител	над 25%
„Омникар ауто“ ООД	управител	над 25%
„Спиди груп“ АД	изпълнителен директор	над 25%
„Спиди“ ЕООД	управител	над 25%
„Лукс лайт системс“ ЕООД	управител	
„Балкан холидей“ ЕООД	управител	
„Булром газ – 2006“ ООД	управител	над 25%
„Концепт инвест 2011“ ЕАД	изпълнителен директор	над 25%
„Пловдив инвест 2010“ ЕООД	управител	над 25%
„Брестник“ ЕООД	управител	над 25%
„Геопост България“ ЕООД	управител	над 25%
„ДПД“ СА, Румъния	член на СД	над 25%
„Винарско имение Драгомир“ ООД		над 25%
„Трансбалкан“ SRL		над 25%
„Трансбалкан груп“ ООД		над 25%
„М Кастел“ ООД	управител	над 25%
„София сити лоджистик парк“ ЕООД	управител	над 25%
„Омникар плюс“ ООД		над 25%
„Омникар okazjiон“ ЕООД		над 25%
„Омникар рент“ ООД		над 25%
„Сарбул 2014“ ООД		над 25%
„Компресор БГ“ ЕООД		над 25%
„Омникар Варна“ ООД		над 25%
„Алианс Ауто Запад“ ЕООД		над 25%
„Рапидо Експрес енд Лоджистикс“ ЕООД		над 25%
„ОМГ Мобайл“ ЕООД		над 25%
„Пит бокс“ ЕООД	управител	над 25%
„Стар АБС Инвест“ ЕООД	управител	над 25%

ГЕОРГИ ИВАНОВ ГЛОГОВ

„Спиди Груп“ АД	Член на съвета на директорите	
„Спиди“ ЕООД	Управител	
„Концепт инвест 2011“ ЕАД	Член на Съвета на директорите	
„Сандрини Фло“ ООД	Управител	50% от капитала
„Трансбалкан Груп“ ООД	Управител	
„Трансбалкан“ SRL	Управител	
„Алекс – Г“ ЕООД	Управител	едноличен собственик
„Балкан холидей“ ЕООД		едноличен собственик
„Лукс лайт системс“ ЕООД		едноличен собственик

ДАНАИЛ ВАСИЛЕВ ДАНАИЛОВ

„Биофорест“ ООД	Управител	50% от капитала
DPD SA, Румъния	Член на съвета на директорите	



АВАК СТЕПАН ТЕРЗИЯН

“Стар перформайнинг” ООД

Управител

над 25% от капитала

РОБЕРТУС ТЕОДОРУС ван ден ХЕЛДЕР

DPD Group International Services Management GmbH, Германия

Член на Управителния съвет

Rabobank Amstel en Vecht, Нидерландия

Член на Надзорния съвет



Ключови мениджъри – България



Робертус Теодорус ван ден Хелдер

Член на съвета на директорите

Опит и квалификация

- Оперативен директор за Европа на Групата DPD.
- Отговаря за мрежата в Европа, градската логистика и доставките „последна миля“.
- От 2016 г. отговаря и за международното клиентско обслужване за Европа.



Валери Мекступчиян

Изпълнителен директор

Опит и квалификация

- Основател на Спиди
- Изпълнителен директор от създаването на Спиди
- Оперативен директор на Спиди от 2008 - 2011 г.
- Сериен предприемач, основател и собственик на компании в областта на търговията с масла, търговия с автомобили, сервизна дейност, търговия с горива, транспортна дейност

Специфични отговорности

- Цялостно управление на дейността на Спиди



Георги Глогов

Член на съвета на директорите

Опит и квалификация

- Основател на Спиди
- Директор международна дейност от 2003 - 2009 г.
- Предприемач с над 20 годишен опит
- Собственик на финансово-счетоводна компания

Специфични отговорности

- Председател на съвета на директорите



Данаил Данаилов

Член на съвета на директорите

Опит и квалификация

- Опит и квалификация
- Инвестиционен и бизнес консултант с 18 г. опит
- Работил е в областта на макроикономиката, приватизацията и инвестиционното посредничество, управление и инвестиции
- Управляващ директор на фонд за рискови инвестиции от 2009 - до 2011 г.
- Главен инвестиционен експерт от 2003 - 2009 г.

Специфични отговорности

- Стратегия и бизнес развитие, придобивания и партньорства



Авак Терзиян

Член на съвета на директорите

Опит и квалификация

- Рег. мениджър за Южна Б-я в DHL и Federal Express
- От 2000 г. в Unilever отговорен по въпросите на персонала и внедряването на общата стратегия на фирмата в България, Македония, Албания и Косово
- От 2005 до 2008 г. - Оперативен мениджър в Спиди
- От 2008 г. Директор Човешки ресурси. Успешно реализира два евро проекта по Оперативна програма за развитие



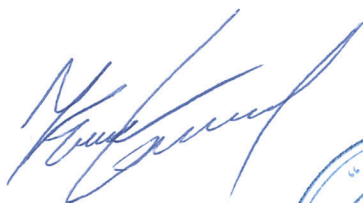
Отговорности на ръководството

Ръководството на Група Спиди е изготвило консолидираният финансов отчет за 2019 година, който дава вярна и честна представа за състоянието на Групата към края на годината и неговите счетоводни резултати. Консолидираният финансов отчет се изготвя в съответствие с Международните стандарти за финансова отчетност (МСФО).

Ръководството потвърждава, че е прилагало последователно адекватна счетоводна политика и че при изготвянето на финансовите отчети към 31 декември 2019 г. е спазен принципът на предпазливостта при оценката на активите, пасивите, приходите и разходите.

Ръководството също така потвърждава, че се е придържало към действащите счетоводни стандарти, като финансовите отчети са изготвени на принципа на действащото предприятие.

Ръководството е отговорно за коректното водене на счетоводните регистри, за целесъобразното управление на активите и за предприемането на необходимите мерки за избягването и откриването на евентуални злоупотреби и други нередности.

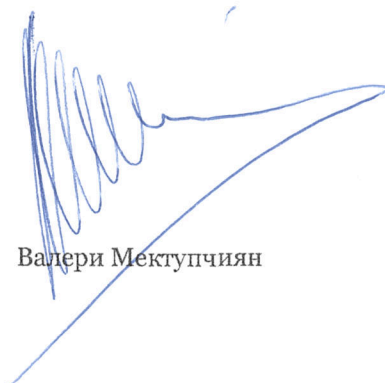


Директор
за връзки с
Инвеститорите:

Красимир Тахчиев



Изпълнителен
директор:



Валери Мектупчиян

