
ТРИМЕСЕЧЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА
КЪМ 30 ЮНИ 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 ПОЛУГОДИЕ 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 надхвърли 200 бр., с което общият брой офиси достигна 310. Към средата на годината 65 от офисите са ремонтирани съобразно новата визия, която подобрява функционалната организация на работните места и повишава удовлетвореността на клиентите при ползването на нашите услуги.

През второто тримесечие стартира и изграждането на мрежа от автоматични пощенски станции (АПС). Към момента в действие са пуснати 21, като се предвижда до края на годината техния брой да надхвърли 50 броя. АПС предоставят удобство при изпращането и получаването на пратки без да е необходим контакт със служители или партньори на компанията. Разположени са на ключови локации (търговски вериги и молове), което позволява на клиентите да ползват услугите ни с удължено работно време. АПС са специфичен акцент в новата пощенска услуга на компанията - „Спиди Поща“, , която предлага на клиентите възможност да изпращат пратки в 4 размера до 20 кг. в офисната мрежа на Спиди на изключително атрактивни цени. С оглед на разширяването на предложението към клиентите беше сключен договор с Уестърн Юниън за предоставянето на услугата международни парични преводи чрез част от офисната мрежа на Спиди АД.

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. През тази година започна въвеждането на изцяло нова транспортна схема, включително изграждането на нови логистични хъбове.

Структура на приходите, неконсолидирани

В хил. лв.	H1 15	H1 16	
Вътрешен пазар	33 515	38 055	13.5%
<i>% от общите приходи</i>	82.3%	80.8%	
Външен пазар	4 675	6 044	29.3%
<i>% от общите приходи</i>	11.5%	12.8%	
Други	2 533	3 021	19.3%
<i>% от общите приходи</i>	6.2%	6.4%	
Брой превозени пратки	6 384	7 493	17.4%
Общо приходи	40 723	47 120	15.7%

През последните години, Спиди АД значително увеличи обема на дейността си, като компанията инвестира значителни усилия и средства, за да поддържа темповете на развитие, чрез разширяването на логистичната мрежа и въвеждането на нови услуги. През първото полугодие на 2016 г. приходите от куриерски услуги продължават да растат с 5,9 млн. лв. (15,5%). Общите приходи нарастват с 15,9%, като при международните пратки достига 29,3% и вече доближават 13% от общите приходи. В резултат на активните инвестиции в дейността, увеличаването на маркетинговите усилия и подобряването на макроикономическата среда, реализираният ръст се ускорява, както на годишна база, така и спрямо 1-вото тримесечие на настоящата. Палетните услуги и международните пратки продължават да реализират изпреварващ ръст, но значително подобрение се постига и в основния за компанията сегмент на пакетите за корпоративни клиенти. Последният продължава да е с най-голям принос за постигания ръст в приходите. През изминалата година фокус беше развитието на регионалния пазар с услугата Speedy Balkans, който сега е основен принос за високия ръст на международните услуги, особено пратките от и до Румъния.

Увеличение с 19,3% 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 и реализират допълнителни приходи.

Структура на приходите, консолидирани

В хил. лв.	Н1 15	Н1 16	Изменение
Вътрешен пазар	33 515	38 055	13.5%
<i>% от общите приходи</i>	58.27%	55.73%	
Външен пазар	20 895	25 628	22.6%
<i>% от общите приходи</i>	36.33%	37.53%	
Други	3 108	4 607	48.2%
<i>% от общите приходи</i>	5.40%	6.75%	
Брой превозени пратки	9 347	11 511	23.2%
Общо приходи	57 518	68 290	18.7%

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, а през тази година започна въвеждането на изцяло нова транспортна схема, която ще подобри ефективността на логистиката и ще даде необходимата основа за по-нататъшно разширяване на дейността. Инвестициите и значително по-високата динамика на пазара на куриерски услуги в Румъния водят до растеж от близо 29% през изминалото полугодие след над 20% ръст през миналата година.

Разширяването на мрежата от офиси позволява на компанията да се възползва от бума през последните 2 години в електронната търговия. Офисите имат позитивен ефект върху разходите за доставка и удобство за индивидуалните клиенти 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.

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 реструктурирания 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.	H1 15	H1 16	Изменение
Разходи за материали	2 865	2 906	1.4%
Разходи за външни услуги	18 616	23 549	26.5%
Разходи за персонала	8 409	10 041	19.4%
Балансова ст-ст на продадени стоки	801	883	10.2%
Други оперативни разходи	450	789	75.3%
Разходи за амортизации	3 354	4 487	33.8%
ЕБИТДА	9 582	8 952	-6.6%
Нетна печалба за периода	7 980	3 874	-51.5%

За полугодията рентабилността се понижава поради значителния скок на оперативните разходи – главно за подизпълнители, възнаграждения и наеми. Спадът в цените на горивата води до понижаване на този разход, а останалите разходи в основната си част запазват своето ниво или нарастват с по-бавен темп от 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 и назначаването на допълнителен персонал и съответно и разходите за заплати. 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.

През 2-рото тримесечие спадът на ЕБИТДА се забавя до -2,4% (6,6% за цялото полугодие, а ЕБИТДА Маржин се понижава от 23,5% до 19%. Увеличението на дейността и по-доброто натоварване на капацитета се очаква да доведе до възстановяване на маржовете.

На ниво нетна печалба спадът е още по-значителен поради увеличените амортизации в резултат на значителните инвестиции. Нетната печалба се понижава с 27% на неконсолидирана (след изключване на ефекта от получените дивиденди) и 35,7% на консолидирана база поради увеличените амортизации, съответно с 1,13 млн. лв. и 1,3 млн. лв.

Структура на разходите, консолидирани

На консолидирана база резултатите включват и дейността в Румъния, където стратегията за развитие е сходна с тази в страната – висок ръст, съпътстван с инвестиции в разширението на капацитета и на въвеждането на нови услуги. Последното, заедно с усилията за активно разширяване на пазарните позиции доведе и до значителни разходи за маркетинг, които за първото полугодие на 2016 г. достигат 446 хил. лв.

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

В хил. лв.	H1 15	H1 16	Изменение
Разходи за материали	3 413	3 397	-0.5%
Разходи за външни услуги	31 693	40 198	26.8%
Разходи за персонала	10 757	12 824	19.2%
Балансова ст-ст на продадени стоки	801	883	10.2%
Други оперативни разходи	588	1 129	92.0%
Разходи за амортизации	4 229	5 526	30.7%
ЕБИТДА	10 266	9 859	-4.0%
Нетна печалба за периода	4 861	3 125	-35.7%

Значително се засилва интензивност на инвестициите – за 6-те месеца на годината надхвърлят 11 млн. лв. Обичайно най-голямата част от тях (4,4 млн. лв.) са насочени в транспортни средства. За разлика от предходните периоди, останалите инвестиции надхвърлят тези в транспортни средства. Инвестициите в логистичната мрежа и точките за продажби достигат 6,7 млн. лв. С най-голям дял са придобиването на автоматичните пощенски станции, оборудването на логистичните центрове и компютърна техника. В основния хъб в гр. София беше въведена нова поточна линия за сортиране на пратки, която повишава капацитета на центъра близо 3 пъти. Същата позволява въвеждането на насипно товарене на пратките, което подобрява и използваемостта и транспортните средства. Клиентите ще имат възможност да извършват плащанията чрез ПОС терминали, като към момента тази възможност се предоставя от по-голяма част от офисите, като плановете са до края на годината всички офиси и куриери да бъдат оборудвани с такива терминали. Освен удобство за клиента, това ще намали и разходите, свързани с кешовите разплащания.

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

На 14.06.2014 г. се проведе редовното годишно общо събрание на акционерите на „Спиди“ АД, на което беше взето решение за разпределение на дивидент в размер на 6 029 588.47 лв. или 1,13 лв. дивидент на акция. Беше избран „Прайсуотърхаус Купърс“ ООД за компания, която ще одитира отчетите на компанията за 2016 и 2017 г. Одобен беше максимален размер на променливото възнаграждение, което могат да получат членовете на Съвета на директорите, които получават възнаграждение от дружеството.

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 бизнесите, 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;

Валери Мектупчийан е управител и собственик със 100% в юридическо лице „М Кастел” ООД, със седалище и адрес на управление: гр. София 1618, район р-н Витоша, ул. Околовръстен път No 3

ВЪТРЕШНА ИНФОРМАЦИЯ относно обстоятелствата, настъпили през изтеклото тримесечие.

Към 30.06.2016 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 30.06.2016 г. – 3 544 367 броя акции, представляващи 66,42% от акциите с право на глас.

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

5.2.Геопост СА

Към 30.06.2016 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 30.06.2016 г.:

	Придобити 2ро тримес. на 2016	Прехвърлени 2ро 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 Мектупчийн	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 30.06.2016 г. има предоставен заем на ДПД СА, Румъния, дъщерно дружество на Спида АД.

Наименование, в хил. лв.	Размер	Лихвен %	Падеж	Предназначение
ДПД СА, Румъния	6 197	4,5%	15.12.2020	Инвестиционен
ОБЩО ЗАЕМИ	6 197			

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