



2019

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 СпиДи АД, 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 годишен доклад за дейността са използвани финансовите показатели съгласно индивидуалния годишен финансов отчет на дружеството 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.....	11
Е. Международни операции .....	13
F. Логистична мрежа .....	13
G. Информационни системи .....	15
H. Управление на персонала .....	16
I. Финансови резултати.....	18
J. Балансова позиция.....	20
K. Управление на финансовите ресурси и възможности за реализация на инвестиционните намерения. Промени в структурата на финансиране при реализацията на последните. ....	21
L. Очаквано бъдещо развитие на компанията .....	22
M. Информация за сключени съществени, необичайни или извънбалансови сделки. ....	23
N. Информация за сключени сделки между свързани лица.....	23
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.....	23
P. Информация за получените и предоставените от СпиДи АД, СпиДи Груп АД и дъщерните дружества заеми, гаранции и други финансови инструменти.....	24
Q. Сделки със собствени акции .....	25
R. Използване на средствата от нова емисия акции .....	25
S. Информация по въпроси, свързани с екологията и служителите.....	25
T. Научноизследователска и развойна дейност.....	25
U. Анализ на постигнатите финансови резултати и публикувани прогнози .....	25
V. Настъпили промени в основните принципи за управление на емитента и на неговата икономическа група.....	25
W. Основни характеристики на прилаганите системи за вътрешен контрол и управление на риска .....	25
X. Промени в съвета на директорите .....	25
Y. Получени възнаграждения от членовете на съвета на директорите .....	26
Z. Данни за акциите, притежавани от членовете на съвета на директорите на Дружеството към края на периода и промените, настъпили през предходната година .....	26
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. ....	27
BB. Информация за висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер над 10 на сто от собствения капитал. ....	27
2. Основни рискове, пред които е изправено дружеството .....	28
3. Вътрешна информация .....	30
# ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ.....	33



# ОТЧЕТ ЗА СПАЗВАНЕ НА КОДЕКСА ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ .....	44
A. Едностепенна система .....	44
B. Одит и вътрешен контрол .....	47
C. Защита правата на акционерите .....	47
D. Разкриване на информация .....	48
E. Заинтересовани лица .....	50
F. Институционални инвеститори, пазари на финансови инструменти и други посредници .....	50



## Спиди в цифри



# # ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

## 1. Основна дейност и развитие на компанията 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 – наложен платеж, обратна разписка и обратни документи, опаковка на пратките и др. 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.

Исторически дружеството е развило 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 компанията.

И през 2019 г. Спиди постави фокус върху обслужването на растежа в обемите на пратки от електронната търговия, както и грижа за крайните клиенти – получатели на тези пратки. През цялата година компанията следеше нуждите на B2C сегмента в отговор на тези нужди, Спиди разшири и оптимизира мрежата от офиси и автомати, който е предпочитан канал за ползване на куриерски услуги от страна на индивидуалните клиенти и затвърди позициите си в обслужването на крайни клиенти с безплатната възможност за пренасочване на пратки към офис и автомат и не на последно място, запазвайки безплатното известяване чрез съобщения.



След планираното покриване на Страната, Спиди оптимизира офисната си мрежа, с мисъл за динамичното управление на офисни капацитети, работни места и логистична схема. Офисната мрежа достигна 409 точки в края на 2019 г. като в същото време, бяха създадени допълнителни работни места в над 40 офиса. Собствената офисна мрежа е изцяло реновирана с нов и модерен



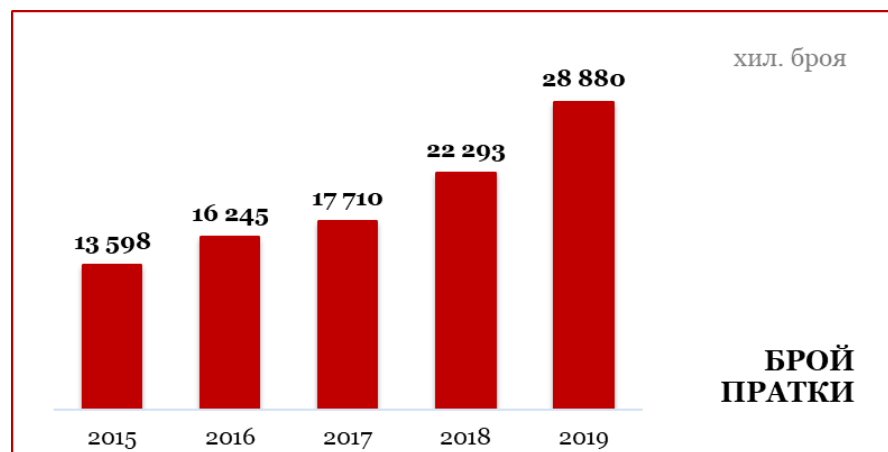
дизайн, както значителна части и от партньорските офиси, съгласно приетия корпоративен стандарт на интериор и стандарт на обслужване.

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. 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 реализира успешно и през 2019 Спиди АД постигна рекордни резултати като положително отражение има и благоприятната икономическа среда. 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. Спиди АД с изградения логистичен капацитет и мрежа от офиси в цялата страна (която включва и над 60 автоматични пощенски станции), 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 компанията особено в онлайн търговията, където придобитата компания има силни позиции. Освен по-високите приходи, съществен ефект има и върху рентабилността на „Спиди“ АД в резултат от реализираните икономии от мащаба.

Куриерските услуги се развиват с темпове значително над тези на икономиката, като тази възможност, представлява и предизвикателство. „Спиди“ АД 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 компанията 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 компанията активно таргетира. Спиди АД 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.

Компанията 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 пълноценно функционира 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 времев прозорец +/- 30 мин. с вградената в „Смарт Контрол“ нова услуга „ПРЕДИКТ“, която е изцяло имплементирана през януари 2019 г. Работи се по внедряването на същата услуга и в Румъния. Въвеждането на услугата е изключително успешно, като компанията бързо постигна ниво на качество, което е съизмеримо и дори надхвърля стандартите в останалите европейски страни.

## В. Пазарна и регулаторна среда

Пощенският пазар 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 подобрене 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
<b>Пазар на пощенски услуги, млн. лв.</b>	393	425	467
<b>НПУ, млн. лв.</b>	305	324	361
<b>УПУ, млн. лв.</b>	77	89	105
<b>Пазарен дял на „СПИДИ“ АД</b>	24%	24%	26%
<b>Пазарен дял на „СПИДИ“ АД от НПУ</b>	30%	31%	34%
<b>Брой пратки, в млн. бр.</b>	184	193	197

Източник: Комисия за регулиране на съобщенията

Общият брой на регистрирани оператори 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%.





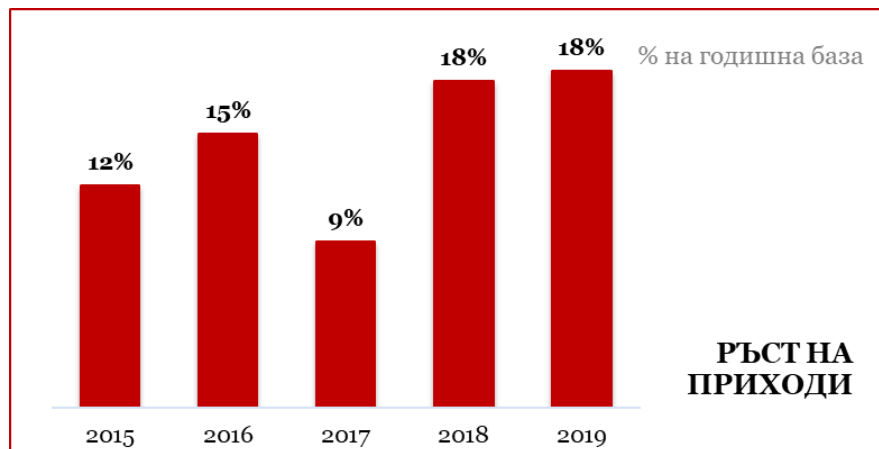
Международните пратки формират 26.5% от приходите от куриерски услуги, като този сегмент се доминира от международните компании DHL, TNT, ИнТайм (UPS), като от местните компании единствено Спиди АД има по-силни позиции с 19% от международните доставки.

Въпреки наличието на регистрационен режим и специализиран регулатор, сегментът на НПУ 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 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 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 компанията.

### С. Предлагани услуги

Фокусът на Спиди АД през 2019 г. се запазва традиционно върху основната дейност на компанията - предлагане на куриерски услуги, която формира близо 97% от приходите на компанията. 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. За подпомагане на развитието им бяха предприети редица действия в посока разширяване и подобряване на офисната мрежа с нови точки и преоборудване и модернизирани на съществуващите, редизайн на публичната тарифа на Оператора с цел опростяване и по-голяма яснота за потребителите.

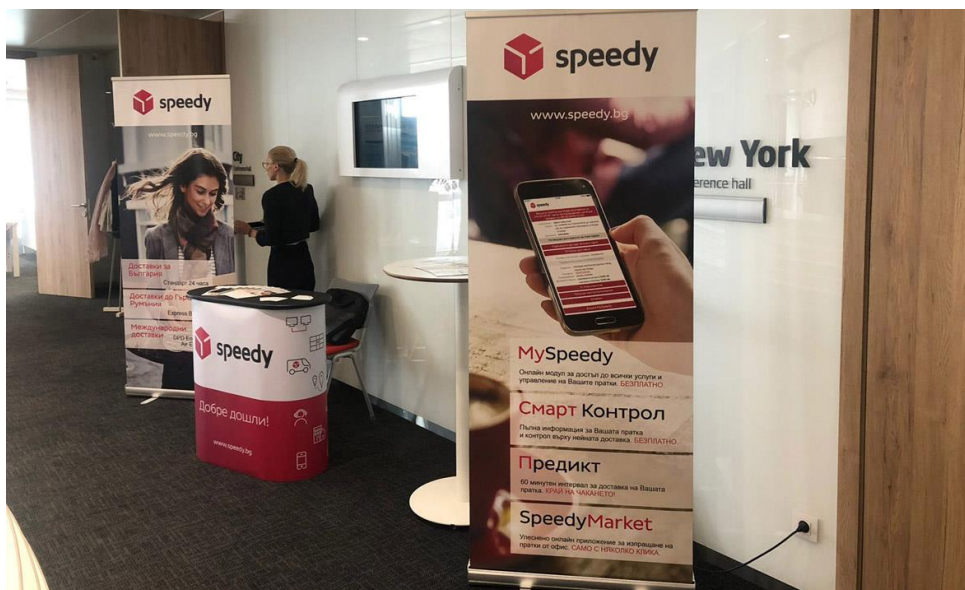


Важно е да се отбележи, че съществена част от доставките, които Спиди извършва, са типичните куриерски услуги – от врата до врата или от адрес/офис до офис/адрес. Имайки предвид пазарния дял на компанията, Спиди е единствената куриерска компания в България, която разполага с необходимата логистична и техническа база, която да гарантира и изпълнява този тип доставки в подобен обем. Международните услуги за сухопътни доставки на пратки от и до Европейските държави продължават да са важна част от портфолиото на Спиди и да увеличават своя дял в микса от услуги, формиращи приходите на компанията. През изминалата година Спиди продължи да работи и развива последователно услугите за доставка на пратки от/до България до/ от Румъния и Гърция.



През 2019 г. Спиди АД въведе пълноценно услугата Смарт Контрол и функцията Предикт, която продължи да се развива и през годината, 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, 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. Освен безплатното пренасочване, Спиди АД предложи и опцията „Върни куриера на адрес“, отново безплатно и отново с разбиране към краен клиент.

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 на Спиди АД, 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“, Спиди АД отново въвежда нов, по-висок европейски стандарт за доставка на пратки до адрес на получател.



Портфолиото от услуги, които Спиди 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 MySpeedy, клиентите получиха възможност цялостно да управляват своите пратки и да изготвят широк набор от справки.

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.

Спиди АД засилва фокуса 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 компанията и бъдещото развитие в сегмента B2C и C2C проект продължава да бъде въвеждането в експлоатация на мрежа от Автоматични Пощенски Станции, които работят с удължено работно време и изключително лесен и бърз процес за изпращане и получаване на пратки.

Доставката за един ден на територията на страната 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, Спиди 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 Спиди продължава да отбелязва трайна тенденция на увеличение. Над 90% от пратките се обработват в онлайн платформата на Спиди на корпоративния уеб сайт 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 компанията в платформите за онлайн търговия.

#### **D. Клиентска база**

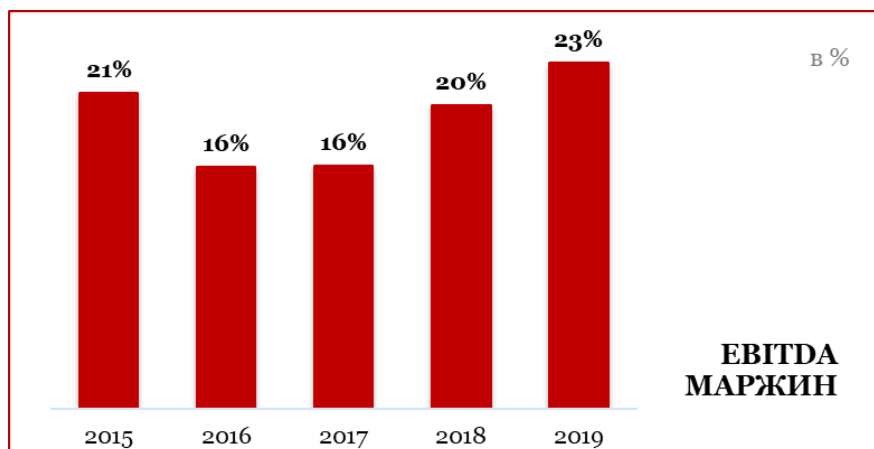
Важен приоритет на Спиди АД продължава да бъде обслужването на най-големия сегмент на пазара, корпоративните клиенти, които формират 86% от приходите на компанията. Секторите, в които работят основната част от клиентите на дружеството най-общо могат да се разделят на две групи:



- 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.

Спиди АД обслужва вече над милион индивидуални клиента от всички сектори на икономиката, както и частни лица. От тях над 20 000 клиенти ползват регулярно услугите на Спиди АД на база сключени дългосрочни договори, които са индикатор за стабилни и дългосрочни търговски взаимоотношения и диверсифицирана клиентска база. Най-значителни клиенти на компанията 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 клиент формиращ над 2% от приходите на дружеството. Над 3% от приходите генерират единствено дъщерните дружества „Рапидо експрес енд лоджистикс“ ЕООД, Геопост България ООД и ДПД Румъния.

През 2019 г. business-to-business услугите продължават да имат важно място в микса от предоставяните услуги, но с бум 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 почти изравнява дела на B2B сегмента.



*Забележка: При калкулиране на показателя ЕБИТДА 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 Спиди ежедневно следи нуждите на своите клиенти. Освен терминалите за клиентска удовлетвореност в 100 офиса на компанията, Спиди въведе система за оценка и обратна връзка на ниво товарителница в цялата страна, 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. Това е резултат надхвърля Европейския стандарт.

Спиди АД 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.





## Е. Международни операции

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

- Увеличаване на пазарния дял на Спиди АД в международните доставки до/от Европа с услуги DPD
- Популяризиране и развитие на продукта DPD CLASSIC Greece – доставки от/до Гърция до/от Европа
- Поддържане на двустранна постоянна комуникация с партньорите за международни доставки.
- Разширяване на позициите на услугата Speedy Balkan.

През годината бяха осъществени дигитални интернет кампании за популяризиране и повишаване познаваемостта на международен продукт DPD ECONOMY, насочени предимно към индивидуални клиенти и крайни потребители на услугата, както и една телевизионна кампания, насочена към по-широка целева аудитория. Основните дестинации за услугата DPD ECONOMY са държавите Германия, Великобритания, Франция, Италия и Австрия. Те сформират около 3/4 от общия брой международни пратки. 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 функционират вече два офиса на компанията, 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-голям принос за ръста в международните пратки е услугата Speedy Balkan. Интензивните търговски отношения с Румъния и Гърция, атрактивните ценови предложения и активното популяризиране на услугата направи този сегмент най-бързо растящия сегмент на компанията. Изминалата година беше поредната на засилена експанзия с над 50% увеличение на приходите и вече формира над половината от приходите от международна дейност.

## Ф. Логистична мрежа

Спиди АД разполага с изцяло изградена логистична мрежа с 10 разпределителни центъра в София 1, София 2, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Варна, Велико Търново, Русе, Враца и Благоевград, която осигурява 100% покритие на територията на България, както и доставки до цяла Европа. Благодарение на ежедневните си международни линии, компанията предлага 24-часова доставка до Румъния и Гърция. Към 31.12.2019 г. оперативен отдел обработи 28.9 млн. пратки, бележейки ръст от 30% спрямо същият период за предходната година.

### Разширяване на складовото пространство

След значителните инвестиции в логистичната мрежа през последните години и през 2019 г. Спиди АД продължи да разширява и модернизира складовото си стопанство.

От 25.07.2019 г стартира работа нов РЦ в Божурище, обслужващ територията на София запад. От 01.06.2019 г РЦ Варна беше разширен с 300 кв.м.



### Офисна мрежа

Развитието на офисната мрежа на Спиди, продължи и през 2019 г., но за разлика от 2018 г., акцентът падна върху оптимизацията на мрежата като покритие и работни места. През 2019 г. бяха открити над 60 нови офиса и 7 нови автомата. За да отговори на нарастващият брой пратки в съществуващите офиси на Спиди, бяха създадени и нови 70 работни места, 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.

Всички нови офиси на Спиди са оборудвани по корпоративен стандарт. В края на годината, Спиди разполага с общо 409 точки за обслужване на клиенти. През 2019 г. продължи и развитието на мрежата от Автомати (автоматични пощенски станции), от които клиентите на Спиди могат да получават и изпращат пратките си в удобно за тях време и напълно автоматизирано. Бяха пуснати в експлоатация 7 нови автомата разположени в големите търговски центрове в цялата страна, като развитието на мрежата, ще продължи и през 2020 г. с цел инсталиране на минимум още 30 нови машини.



### Автопарк

Като водеща куриерска компания, Спиди АД гарантира на своите клиенти бързи, надеждни и качествени доставки на пратки и палети в цялата страна. За целта, компанията използва собствени и по договор за лизинг превози 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. Към 31.12.2019 г. компанията разполага с 850 автомобила за транспорт и доставка на пратки и палети.

### Куриери-партньори

През последните няколко години Спиди АД успешно развива 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. Към края на 2019 г. Спиди АД е имало 133 куриери партньори титуляри, в чиито фирми са били назначени 590 служителя.



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.

### Контролни системи

Спиди АД 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 компанията.

## **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.**

Развитието на хардуерната и софтуерната ИТ инфраструктура е ключова за подобряване на ефективността на компанията 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. Разработихме и внедрихме система за нотификация при отпадане на критична услуга.

### **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 веб-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. 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, която по-адекватно отчита работното време на клиентите.

### **Разширяване на портфолиото от услуги.**

Внедряването на услуга Predict, единствена в България, 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 от една страна изисква ясна идентификация на клиентите и съдържанието на пратките (напр. акцизни стоки), от друго строгите изисквания за защита на личните данни въвеждат високи стандарти при работата с лични данни. В изпълнение на тези изисквания въведохме 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. 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 организацията, ефективността и сигурността на операциите и компанията 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 иновираме 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 компанията. 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 компанията.

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 титюляри и служители на куриери партньори титюляри), офис-куриери, сортировачи, опростихме програмата за обучения, като целта бе да се фокусираме върху базови умения, свързани с работата със софтуера на компанията 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 да подобрим продажбените умения на търговския екип и да бъдат постигнати по-добри резултати при привличането на нови за компанията клиенти.

Във връзка със засилен фокус върху провежданите вътрешни одити в компанията, 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.



Компанията обучи и 38 мотокаристи, няколко човека преминаха курсове по английски език – различни нива, а служителите от ИТ отдела посещаваха различни семинари, свързани директно с тяхната област на работа. Ежегодно компанията финансира обучение по магистърски програма и други специализирани курсове с цел повишаване на квалификацията на служителите.

През 2019 г. компанията продължи стартиралият 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 служителите на трудов договор в Спида АД, но и на куриерите партньори. Целта на компанията 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.

Важна част от стратегията на компанията за управление на човешките ресурси е привличането на нови млади таланти. Тази цел стои в основата на програмата „Спида търси таланти“, която от 2013 г. насам отваря врати за студенти последни курсове или наскоро завършили бакалаври и магистри, които имат възможност да се присъединят към екипа ни. Проектът не е типичната стажантска програма, тъй като предоставя на младежите добро стартово заплащане и интензивно обучение и развитие в рамките на 2 години, а след приключването му могат да заемат средна мениджърска позиция в компанията. През този период участниците преминават през различни отдели, за да опознаят бизнеса многостранно, имат индивидуален план за развитие и ментор от висшия мениджмънт на компанията, който ги напътства и подкрепя.

#### Средногодишен брой на заетите лица по категории

	2017	2018	2019
Ръководители	96	96	42
Специалисти	55	55	58
Техници и приложни специалисти	139	139	200
Помощен адм. персонал	99	93	114
Машинни оператори и монтажници	73	98	118
Без професионална квалификация	662	660	832
Други	4	4	4
<b>ОБЩО ПЕРСОНАЛ</b>	<b>1 128</b>	<b>1 145</b>	<b>1 368</b>

*Бележка: Не се включват лицата в отпуск по майчинство*

Още от 2018 г. компанията обръща поглед към професионалните гимназии, подготвящи кадри в областта на транспорта, логистиката и спедицията и други специалности, които имат отношение към дейността на компанията. През 2019 г. продължихме проекта „Средно образование“, тъй като професионалните гимназии са място, където много хора избират кариерния си път. Вярваме, че за да могат учениците да вземат информирано решение за бъдещата си кариера, те трябва да са се сблъскали с практическите измерения на работата. С намерение да подкрепим учениците в тази задача, стартирахме партньорства с професионални гимназии из цялата страна. През 2019 г. продължихме стажантските програми, стартирали пилотно през 2018 г.. Те са чудесна възможност за учениците да се запознаят практически с особеностите на бизнеса на Спида, а трудът им беше обезпечен с адекватно възнаграждение.

- Стажантска програма за учениците от специалност „Логистика на товари и транспорт“ в Професионалната гимназия по речно корабостроене и корабоплаване в град Русе. В практиката през



2019 г. се включиха 21 ученици, като след приключването ѝ, 3 от тях бяха наети в компанията. Обратната връзка от учениците, техните родители и преподаватели беше изключително позитивна и планираме да превърнем практиката в ежегодна инициатива.

- С Професионална гимназия по транспорт в Русе имаме договор за дуално обучение в специалност „Спедиция, транспортна и складова логистика“. През 2020 г. първата група от 10 ученика ще започнат първите си часове на дуално обучение в разпределителния център на компанията в гр. Русе.

- Откритата през 2018 г. с наша подкрепа в 123 СУ „Стефан Стамболов“ гр. София Професионална паралелка с направление "Транспортни услуги", специалност "Логистика на товари и услуги", професия "Куриер", продължи през 2019 г. в следващата година на обучението си. И през 2019 г. компанията бе ангажирана в прякото обучение на учениците. Наш служител преподава на учениците в часовете по практика. През 2019 г. отново с наша подкрепа, училището създаде още 2 паралелки, поради големият интерес на ученици и родители.

- През 2019 г. задълбочихме партньорството си и с 94 СУ „Димитър Страшимиров“ – гр. София за подкрепа на специалност „Логистика на товари и услуги“, професия „Куриер“. Компанията осигури учебна и производствена практика за 54 ученика от няколко паралелки.

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

## I. Финансови резултати

Съгласно изискването на НАП от април 2019, СпиДи АД (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 търговци. Увеличението на цените не се отрази на търсенето на услугите на компанията от индивидуални клиенти – въведените нови услуги, атрактивните ценови предложения и успешната маркетингова компания доведоха до над 40% ръст на приходите.

### Структура на приходите

В хил. лв.	2017	2018	2019	Изменени е 18/17	Изменени е 19/18
<b>Вътрешен пазар</b>	88 737	104 144	119 849	17.4%	15.1%
<b>% от общите приходи</b>	82.7%	82.5%	80.4%		
<b>Външен пазар</b>	14 074	16 984	22 586	20.7%	33.0%
<b>% от общите приходи</b>	13.1%	13.5%	15.1%		
<b>Други приходи и друг доходи / (загуби), нетно</b>	4 553	5 089	6 664	11.8%	30.9%
<b>% от общите приходи</b>	4.2%	4.0%	4.5%		
<b>Брой превозени пратки</b>	17 710	22 293	28 880	25.9%	29.5%
<b>Общо</b>	<b>107 364</b>	<b>126 217</b>	<b>149 099</b>	<b>17.6%</b>	<b>18.1%</b>

Основният сегмент на бизнес клиентите в България също поддържа високи темпове на растеж и общият ръст на приходите от куриерски услуги достига 19%. Принос за това е придобиването на Рапидо, чиято логистика на вътрешния пазар беше до голяма степен интегрирана в логистиката на СпиДи АД. Международните доставки бележат още по-съществен ръст от 33% в резултат на



изключително доброто представяне на регионалната услуга Speedy Balkans, която нараства с над 50%.

Броят превозени пратки през годината доближи 29 млн. броя, с около 30% повече от същият период на миналата година. Изпреварващият ръст на пратките е в резултат на увеличаващата се тежест на индивидуалните клиенти и B2C сегмента.

Други приходи от дейността също са свързани с основната дейност на дружеството, имат регулярен характер и се формират основно от наеми на автомобили (около 4 млн. лв. за периода). Други доходи, нетно основно включват нетния доход от продажба на стари автомобили (1.6 млн. лв.). През периода са по-високи от обичайното, в резултат на обновяване на автопарка и продажба на старите автомобили.

Предприетите мерки по оптимизиране на процесите и съкращаване на разходите, както и придобиването на Рапидо и реализираните икономии от мащаба водят до съществено подобрене на рентабилността на операциите. За 12-те месеца на 2019 по-съществено изменение има единствено при разходите пряко свързани с броя обработени пратки – подизпълнители, заплати, материали по доставки, комуникации и банкови такси.

Пазарът на труда се характеризира с ниска безработица и високо търсене на квалифициран персонал, което води до повишение на възнагражденията. Компанията 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 20%, което е близо до увеличението на приходите, но значително под ръста на обработените пратки, което също е резултат от предприетите мерки за оптимизиране на операциите. В резултат на предприетите мерки, разходите за подизпълнители на обработена пратка се понижават със 7.5%, а разходите за възнаграждения на обработена пратка – с 11,7%.

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.

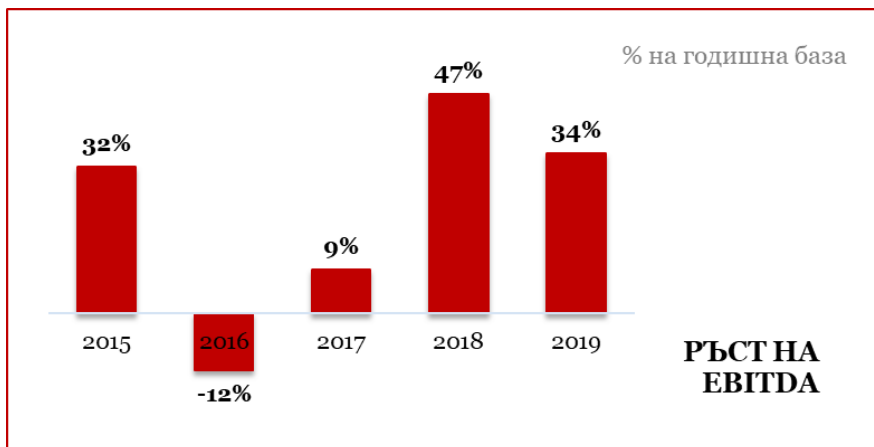
#### Структура на разходите

В хил. лв.	2017	2018	2019	Изменение 18/17	Изменение 19/18
<b>Разходи за материали</b>	5 948	7 192	7 064	20.91%	-1.78%
<b>Разходи за външни услуги</b>	56 301	61 938	72 170	10.01%	16.52%
<b>Разходи за персонала</b>	25 333	28 923	33 066	14.17%	14.32%
<b>Други разходи</b>	2 252	2 347	2 094	4.22%	-10.78%
<b>Разходи за амортизации</b>	8 050	11 820	13 434	46.83%	13.65%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>17 530</b>	<b>25 817</b>	<b>34 705</b>	<b>47.27%</b>	<b>34.43%</b>
<b>Нетна печалба</b>	<b>8 350</b>	<b>12 155</b>	<b>17 732</b>	<b>45.57%</b>	<b>45.88%</b>

С изключение на разходите за амортизации, изменението на останали разходи съответства на изменението на приходите и/или е минимално, което води до повишаване на печалбата преди амортизации с 34%, а на нетната печалба с 46%. Съответно, ЕБИТДА маржин и рентабилността на нетната печалба се повишават до 23% и 12%



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.



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

## Ж. Балансова позиция

През 2019 г. СпиДи АД увеличи значително инвестициите си спрямо предходната година до 31 млн. лв., в т.ч. транспортни средства (вкл. по договори за лизинг) 11,1 млн. лв. и други активи право на ползване (вкл. сгради) 18 млн. лв. Инвестициите в машини, оборудване, компютърна техника и софтуер се запазват на нивата от предходната година. Значително бе разширена логистичната мрежа, най-съществената, от които е новият ни логистичен хъб в Божурище. Сключените нови договори за лизинг на помещения и направените подобрения, доведоха до увеличение на активите „право на ползване“ и подобрения на наети активи с близо 18 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. Към датата на придобиване инвестициите са оценени 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 компанията е устойчивият растеж. Предвид значителният потенциал за развитие, компанията следи стриктно инвестициите в разширяване да са съобразени с финансовите възможности на компанията и запазване на финансовата стабилност. През последните години СпиДи АД 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.

Политиката на компанията 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 компанията. Ниската капиталова интензивност и добрата рентабилност позволяват да се достигне изключително висока възвръщаемост на собствения капитал, като същевременно се поддържа нисък финансовият риск.

	2018	2019
ЕБИТДА Margin	20.5%	23.3%
Рентабилност на чистата печалба	9.6%	11.9%
Рентабилност на собствения капитал	23.3%	29.6%
Рентабилност на активите	10.8%	12.5%
Рентабилност на инвестирания капитал	14.4%	16.2%
Период на събиране на вземанията	40.5	42.8
Обращаемост на МЗ в дни	1.1	1.1
Период на плащане на задължения	43.6	40.6
Cash conversion cycle	-2.0	3.3
Покритие на лихвите	11.3	10.8
Лихвен дълг / СК	0.8	1.0
Лихвен дълг / Активи	0.3	0.4
Текуща ликвидност	0.9	0.8

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

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 отчета за финансовото състояние в други пасиви, . Към 31.12.2019 г. тези пасиви са на обща стойност 3.6 млн. лв. Паричните потоци, свързани със сумите по събрани и изплатени наложени платежи и пощенски парични преводи в отчета за паричния поток е представено към „Други постъпления/плащания от оперативна дейност).

**С изключение на оповестеното в Приложение № 39 към индивидуалния финансов отчет за 2019 г., няма други значими събития, настъпили след датата на отчета за финансовото състояние, 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 Дружеството характер, имащи съществено влияние върху дейността му за периода, и реализираните от него 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.**

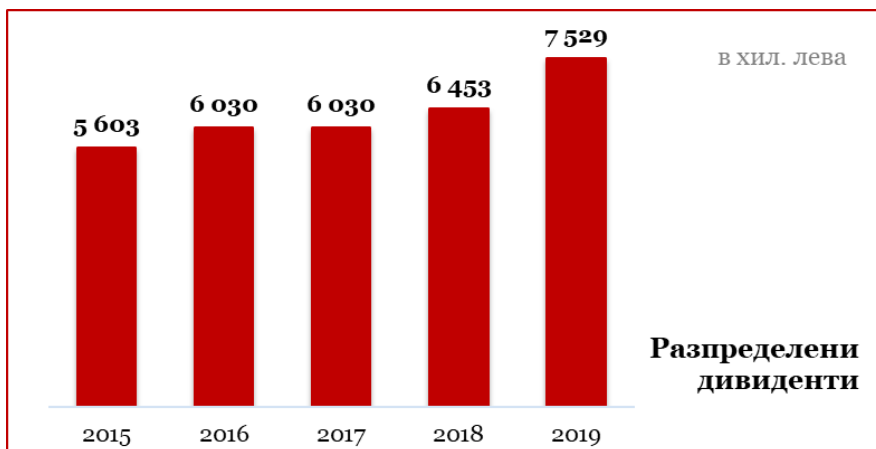
Спиди АД полага значителни усилия за планиране и контрол на финансовите си ресурси. Съставят се годишни и средносрочни планове, като в годишните бюджети поставените цели са детайлно планирани до ниво служител, чието изпълнение се следи текущо. Инвестиционната програма се финансира обичайно с комбинация 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 28.7 млн. лв. Това позволява на компанията 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 си. Част от банковите кредити са за финансиране на инвестиционната програма на дъщерната компания ДПД Румъния. Средствата са предоставени като заем на дъщерно дружество.

Към момента не са идентифицирани рискове пред финансовата стабилност на компанията. Дружеството поддържа ниски нива на задлъжнялост и достатъчна ликвидност, а паричният поток от оперативна дейност значително надхвърля падежиращите плащания. В допълнение, компанията разполага с одобрени кредитни лимити по овърдрафти, които не са използвани. Това дава солиден буфер, който да гарантира финансовото състояние на компанията дори при значителна неблагоприятна пазарна ситуация. Това позволи през 2019 г. Спиди АД да разпредели дивидент в размер на 7.5 млн. лв. (62% от печалбата), да посрещне плащанията по придобитите инвестиции и да увеличи инвестициите си в дълготрайни активи с над два пъти без да увеличава задлъжнялостта си.

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



#### L. Очаквано бъдещо развитие на компанията.

Основен приоритет през 2020 г. е развитието на B2C сегмента и онлайн търговията с фокус върху удобството за клиента. През 2020 г. ще продължим изпълнението на дългосрочната ни програма за развитие, утвърждаване и разширяване на регионалното присъствие, основно Румъния и Гърция. Акцент са и страните от Централна и Източна Европа, където заедно с мрежата за доставки се разширява предлагането на съпътстващите услуги, които ще разширят достъпа на онлайн търговците към съответните пазари.

Ще продължат усилията за оптимизиране на процесите и контрола за прилагането на вътрешните стандарти, с цел подобряване на рентабилността и финансовия резултат от дейността при запазване на качеството на услугите. С цел подобряване на качеството и удовлетвореността на клиентите, в процес на реализацията са набор от мерки за мотивация и контрол на служителите, осигуряване на бърз и удобен контакт на клиентите с обслужващия ги служител, съкращаване на времето за отговор и обработка на рекламации.

Размерът на инвестициите предвиждаме да е близък или по-нисък спрямо последната година.

Продължава да е акцент управлението на персонала на компанията и програмите в областта на повишаване на мотивацията, активността и предприемачеството, привличането на качествен





персонал и неговото задържане. Усъвършенстване на оценката на длъжностите, техните отговорности и задачи.

Офисната мрежа продължава да се разширява, оптимизира и реновира, както и мрежата от автоматични пощенски станции.

Съществени активности са предвидени по отношение на дигитализацията на процесите и повишаването на сигурността на комуникациите и управлението на данните.

#### **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 е представена в Приложение № 36 към Индивидуалния 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.**

Към 31.12.2019 г. СпиДи АД притежава 100% от капитала на СпиДи ЕООД, „Дайнамик Парсъл Дистрибушън“ СА (Румъния), „Геопост България“ ООД, „Рапидо експрес енд лоджистикс“ ЕООД, „ОМГ Мобайл“ ЕООД.

Няма други инвестиции във финансови инструменти или в недвижими имоти. Инвестициите в нематериални активи са оповестени в Приложение № 4 към индивидуалния годишен финансов отчет.

#### **Клонове на предприятието**

СпиДи АД няма регистрирано клонове. 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 Спиди АД, Спиди Груп АД и дъщерните дружества заеми, гаранции и други финансови инструменти.

### СПИДИ АД

#### Получени заеми

Дружеството им получени инвестиционни кредити и заеми за оборотни нужди. Подробна информация за получените кредити, както и за предоставените обезпечения, е представена в Приложение № 17 към Индивидуалния годишен финансов отчет.

#### Лизинг

Лизинговите задължения са възникнали в резултат на инвестиционната и финансова политика на дружеството за разширяване на офисната и логистична мрежа и придобиване на дълготрайни материални активи, необходими за оперативната дейност на компанията. 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 № 15.2 към Индивидуалния годишен финансов отчет.

Към 31.12.2019 г. 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 е **предоставило заем** 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
<b>Общо</b>	<b>7,355</b>		

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
<b>Общо</b>	<b>68 446</b>

**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 Спиди АД.

**T. Научноизследователска и развойна дейност.**

Дружеството не развива научноизследователска и развойна дейност.

**U. Анализ на постигнатите финансови резултати и публикувани прогнози**

„Спиди” АД не е публикувало 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.



**У. Получени възнаграждения от членовете на съвета на директорите**

	<b>Основно възнаграждение (лв.)</b>	<b>Непарични възнаграждения (лв.)</b>	<b>Допълнителни възнаграждения (лв.)</b>
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, по решения на Общото събрание и на Съвета на директорите, които са платими в рамките на 3 години са както следва:

	<b>Възнаграждение за 2017 г. (лв.)</b>	<b>Възнаграждение за 2018 г. (лв.)</b>	<b>Възнаграждение за 2019 г. (лв.)</b>
Валери Мектупчиян	5 926	13 333	22 222
Данаил Данаилов	2 469	5 556	9 259
Георги Глогов	2 469	5 556	9 259
Авак Терзиян	2 469	5 556	9 259

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.

**З. Данни за акциите, притежавани от членовете на съвета на директорите на Дружеството към края на периода и промените, настъпили през предходната година**

Към 31 Декември 2019 г.:

	<b>Придобит и през периода</b>	<b>Продаден и през периода</b>	<b>Акции, притежава ни пряко</b>	<b>Акции, притежава ни непряко</b>	<b>Общо пряко и непряко</b>	<b>Дял от капита ла</b>
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 дружеството.



Дружеството няма издадени облигации.

**АА. 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.**

Между Спиди груп АД и ГеоПост, СА, Франция е 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 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.

### Макроикономически 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, общото състояние на бизнес средата и особено от потребителското доверие, съответно, крайното потребление. Евантуално 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. Макар и да отчете известно забавяне спрямо 2018 г., икономиките на основните пазари, на които оперира компанията 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 № 39 към Индивидуалния 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 компанията. 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 несъществени, допълнителни разходи, те не влияят на пазарната позиция на компанията, доколкото се отнасят за всички участници на пазара и реално не ограничават дейността.

### Лихвен риск

Лихвените задължения на „Спиди” АД са както с фиксиран, така и с плаващ лихвен процент. 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. 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

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.

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. Последните години инфлацията е ограничена и въпреки лекото повишение през 2019 г. се запазва около 3%. 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 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 дружеството възникват във връзка с извършваните доставки от и за чужбина, чийто дял в общите приходи към момента е 15%. По-голямата част от валутните операции се извършват в евро, поради което общият ефект от промяната на валутните курсове е пренебрежимо малък. 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.

### 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, инвестиционни заеми и към доставчици.

При управлението на своята ликвидност, дружеството планира 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, компанията 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 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 оказион“ 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	50% от капитала
„Сандрини Фло“ ООД	Управител	
„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  
Мектупчиян**

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 СпиДи АД е изготвило индивидуалния финансов отчет за 2019 година, който дава вярна и честна представа за състоянието на дружеството към края на годината и неговите финансови резултати. Финансовия 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 Мектупчян

