
ТРИМЕСЕЧЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА
КЪМ 30 ЮНИ 2020 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 2020 Г.

1. Основна дейност

И през настоящата година Спиди АД продължава да реализира дългосрочната си стратегия да утвърждава и разширява позициите си в B2B сегмента и същевременно агресивно да развива сегментите на онлайн търговията и индивидуалните клиенти с развитието на офисната мрежа и внедряването на подходящи услуги и изграждането на капацитет за доставянето на удобна и качествена услуга на клиентите.

Добрата пазарна конюнктура в до началото на март позволи да продължат високите темпове на увеличение на приходите и през настоящата година. Рязка промяна предизвика вирусната епидемия и свързаното с нея извънредно положение. Въведените в средата на март ограничения върху придвижването на населението и наложеното затваряне на широк кръг бизнеси продължи два месеца. Голям брой предприятия изцяло или частично продължиха своите операции дистанционно като служителите работеха домовете си. Обемът и начина на дейност на предприятията и промяната на социалната активност значително се промени, съответно и средата и условията, в които Спиди АД извършва своята дейност.

Съществено предизвикателство беше да се продължи да изпълнява обичайната си дейност при запазване здравето на своите служители и клиенти. В кратки срокове бяха приети изключително строги правила за хигиена и превенция срещу разпространение на зарази и процедури за работа при новите условия. Следи се стриктно за тяхното спазване и като се налагат санкции при нарушения. Всички служители разполагат с необходимите средства за защита – маски, шлемове, ръкавици, препарати за дезинфекция. Мерките се доказаха като изключително успешни, което ни позволява да поддържаме обичайната динамика на работа без нито едно прекъсване на логистичните вериги.

Наложените ограничителни мерки за придвижване от една страна доведе до спадане на икономическата активност, а от друга значително увеличи поръчките онлайн. По-ниската бизнес активност доведе до временен спад на приходите от бизнес сегмента. Този спад бе като цяло компенсирани от възстановената активност в края на периода и от увеличението на пратките между бизнес единиците на предприятията в някои сегменти, в резултат на широковъведената дистанционна работа. От друга страна съществена част от потреблението се пренасочи към онлайн магазините, което доведе до ускорен ръст на приходите от B2C сегмента и индивидуалните клиенти. Тази тенденция беше най-силно изразена в периода на ограниченото придвижване, но с увеличаването на броя заразени в края на отчетния период отново засилва интереса към онлайн поръчките. Дъщерните дружества Рапидо и ДПД Румъния, които традиционно са фокусирани в обслужване на онлайн търговията, позволиха на Групата да е отлично позиционирана за рязката промяна в пазарната конюнктура.

Забелязва се и промяна в предпочитанията на клиентите към точката за доставка. Докато през последните години предпочитанията към доставката в офис трайно нарастваха, през последните месеци се наблюдава засилени заявки за доставки до адрес за сметка на доставките до офис. Спиди АД разполага с най-добрата мрежа, капацитет и информационни системи за доставка до адрес, което даде на Групата силно конкурентно предимство да посрещне промяната в клиентските предпочитания.

До голяма степен са преодолени възникналите първоначално проблеми в мрежата за доставки в международните линии, когато бяха регистрирани някои проблеми и забавяния. Възникналите прекъсвания на транспортните линии бяха за кратко и без ефект върху дейността ни. Международните доставки продължават да реализират изпреварващ ръст и на двата основни

пазара – България и Румъния. Услугата Speedy Balkan и доставките за другите страни от ЦИЕ продължават да са най-добре представящите се сегменти. За доставките в Гърция, Спиди АД установи партньорство с водещата местна компания за куриерски услуги – ACS, която замени досегашния партньор Speedex. Това разшири базата от потенциални клиенти за услугата Speedy Balkan и заедно с разширяващата се клиентска база на дъщерната ни компания и подобряването на качеството в Румъния е солидна база да продължи бързото развитие на регионалната ни услуга.

Продължава работата 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.

След значителните инвестиции през 2019 г., през първото полугодие интензитетът им е значително по-нисък, като инвестициите на неконсолидирана база са в размер на 7.37 млн. лв., почти изцяло в автомобили (5.1 млн. лв.) и в по-малък размер в компютърна техника и софтуер (0.8 млн. лв.).

На консолидирана база инвестициите достигат 12.7 млн. лв., като инвестиции направени в дъщерните дружества са в софтуерно обезпечаване и логистичен капацитет – новонаетите активи добавиха 1.4 млн. лв. в активи право на ползване, а в стопански инвентар, подобрение на наети активи и друго оборудване бяха вложени допълнително 3.5 млн. лв.

1.1 Приходи

Неконсолидирани резултати

В резултат на преориентация на потреблението към онлайн магазините, търсенето на куриерски услуги за реализиране на доставките значително се повиши. В резултат на това, Спиди успява да поддържа темповете на растеж съизмерими с предходната година от 20,5%, въпреки понижената бизнес активност, като приходите от куриерски услуги достигат 80 млн. лв.

Международните доставки продължават да реализират изпреварващ ръст от 43% в резултат на изключително доброто представяне на регионалната услуга Speedy Balkans.

Структура на приходите, неконсолидирани

В хил. лв.	H1 19	H1 20	Изменение
Вътрешен пазар	55 857	64 982	16.3%
<i>% от общите приходи</i>	80.8%	78.9%	
Външен пазар	10 451	14 934	42.9%
<i>% от общите приходи</i>	15.1%	18.1%	
Други	2 806	2 425	-13.6%
<i>% от общите приходи</i>	4.1%	2.9%	
Брой превозени пратки	13 074	17 113	30.9%
Общо приходи	69 114	82 341	19.1%

Броят превозени пратки през тримесечието достига почти 17 млн. броя, с 31% 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 оперативни приходи също са свързани с основната дейност на СпиДи АД и имат регулярен характер и се формират основно от наеми на автомобили (2 млн. лв. за периода). Приходите от продажба на стари автомобили също имат регулярен характер, като през периода са близо до нивото от миналата година, поради ниският брой обновени автомобили.

Консолидирани резултати

Сходна е тенденцията при консолидираните приходи, като ръстът е по-висок, поради по-бързото нарастване на приходите на ДПД Румъния. Консолидираните приходи от куриерски услуги за полугодията добавят 21% спрямо същия период на 2019 г. достигайки 123.3 млн., лв.

Структура на приходите, консолидирани

В хил. лв.	H1 19	H1 20	Изменение
Вътрешен пазар	55 857	64 620	15.7%
<i>% от общите приходи</i>	52.1%	50.6%	
Външен пазар	46 045	58 643	27.4%
<i>% от общите приходи</i>	43.0%	45.9%	
Други	5 255	4 522	-13.9%
<i>% от общите приходи</i>	4.9%	3.5%	
Брой превозени пратки	18 399	23 729	29.0%
Общо приходи	107 157	127 785	19.3%

С основен принос за добрите резултати е онлайн търговията, където дъщерните дружества Рапидо и ДПД Румъния имат традиционно силни позиции. С нарастваща тежест са и индивидуалните клиенти, които вече формират съществен дял от приходите.

Международните доставки продължават да реализират изпреварващ ръст от 27.4% в резултат на изключително доброто представяне на регионалната услуга Speedy Balkans, която нараства с над 50%.

Броят превозени пратки през тримесечието достига 23.7 млн. броя, с 29% 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 оперативни приходи също са свързани с основната дейност на СпиДи АД и имат регулярен характер и се формират основно от наеми на автомобили (2 млн. лв. за периода). Приходите от продажба на стари автомобили също имат регулярен характер, като през периода са близо до нивото от миналата година, поради ниският брой обновени автомобили.

1.2 Разходи

Неконсолидирани резултати

Основните разходи за подизпълнители и възнаграждения са до голяма степен обвързани с броя обработени пратки, поради което увеличението им е съизмеримо с увеличението на пратките. Съответно, разходите за възнаграждения нарастват с 29%. Това се дължи, както на

увеличението на броя служители, така и на по-високи възнаграждения в резултат на подобрена производителност на служителите, доколкото значителен дял от възнагражденията са свързани с броя обработени пратки. Разходите за подизпълнители нарастват с по-нисък темп, 17%, в резултат на подобрената производителност и реализирани икономии от мащаба в някои райони, които се постигат с увеличения брой пратки, както и поради по-големия дял на дейностите, извършени със собствен ресурс.

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

Ограниченията при придвижването доведоха до икономии в разходите за гориво и поддръжка на автомобили. Въведените мерки за защита и превенция от разпространение на зарази доведе до значителни допълнителни разходи за предпазни средства, дезинфектанти, облекла и други консумативи за над 570 хил. лв.

Структура на разходите, неконсолидирани

В хил. лв.	H1 19	H1 20	Изменение
Разходи за материали	3 454	3 715	7.6%
Разходи за външни услуги	34 506	40 055	16.1%
Разходи за персонала	15 453	19 912	28.9%
Други оперативни разходи	722	1 391	92.7%
Разходи за амортизации	6 488	7 116	9.7%
ЕБИТДА	14 979	17 268	15.3%
Нетна печалба за периода	7 254	12 007	65.5%

Останали разходи са с минимални изменения. Нетно, оперативните разходи нарастват малко над увеличението на приходите, в резултат на което ЕБИТДА реализира ръст от 15%. Нетната печалба реализира увеличение от 65.5% поради получения от ДПД Румъния дивидент в размер на 3.5 млн. лв. През предходния период няма получени приходи от дивиденди. Корижирани от ефекта на получения дивидент, печалбата добавя 17.4%, като рентабилността на нетната печалба се запазва близо до нивата от предходната година от 10.3%

Консолидирани резултати

На консолидирана база резултатите включват и дейността на ДПД, Румъния, Рапидо експрес енд лоджистикс, Геопост България и ОМГ (Спиди ООД не извършва дейност).

Основните разходи за подизпълнители и възнаграждения са до голяма степен обвързани с броя обработени пратки, поради което увеличението им е съизмеримо с увеличението на пратките. Разходите за заплати се увеличават с по-нисък темп поради по-ниският ръст на ДПД Румъния, където подобрява натоварването на изградения капацитет. Разходите за подизпълнители нарастват с по-нисък темп, 17.6%, в резултат на подобрената производителност и реализирани икономии от мащаба в някои райони, които се постигат с увеличения брой пратки.

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.

Ограниченията при придвижването доведоха до икономии в разходите за гориво и поддръжка на автомобили. Въведените мерки за защита и превенция от разпространение на зарази доведе до значителни допълнителни разходи за предпазни средства, дезинфектанти, облекла и други консумативи .

Структура на разходите, консолидирани

В хил. лв.	H1 19	H1 20	Изменение
Разходи за материали	4 460	4 856	8.9%
Разходи за външни услуги	59 464	67 106	12.9%
Разходи за персонала	22 698	27 274	20.2%
Други оперативни разходи	1 863	2 640	41.7%
Разходи за амортизации	9 304	10 792	16.0%
ЕБИТДА	18 672	25 909	38.8%
Нетна печалба за периода	7 421	12 219	64.7%

Останали разходи се понижават или са с минимални изменения. Извънредните разходи свързани с работа в условията на епидемия са компенсирани от по-ниските разходи за външни услуги и материали, поради което ЕБИТДА изпреварва увеличението на приходите, 39%. Подобрената ефективност на разходите се транспонира в скок на печалбата с близо 65%, въпреки увеличените разходи за амортизации и лихви, свързани с активи „право на ползване“.

2. Корпоративни събития

На 22.06.2020 г. се проведе редовното годишно общо събрание на акционерите на „Спиди“ АД, на което беше взето решение за разпределение на дивидент в размер на 10 755 238 лв. или 2.00 лв. дивидент на акция. Одобрен 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, общото състояние на бизнес средата и особено от потребителското доверие, съответно, крайното потребление. Евентуално свиване на икономиката и потреблението би оказало натиск върху маржовете на печалба, а силно и продължително забавяне на бизнес активността може да доведе и до негативен тренд в приходите. 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.

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

Близко 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.

.....

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;
Няма необявени промени през изтеклото тримесечие.

ВЪТРЕШНА ИНФОРМАЦИЯ по чл. 7 от Регламент (ЕС) 596/2014

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.

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 2019 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 30.06.2020 г. – 3 500 367 броя акции, представляващи 65,09% от акциите с право на глас. Валери Мектупчийн осъществява контрол върху Спиди Груп АД и чрез притежаваните от него акции в Спиди Груп АД, контролира и Спиди АД.

5.2. Геопост СА

Към 30.06.2020 г. Геопост СА притежава 1 333 979 броя акции, представляващи 24.81% 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 30.06.2019 г.:

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

Членовете на СД нямат други 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 30.06.2019 г. има следните предоставени заеми и гаранции.

Наименование, в хил. лв.	Размер	Лихвен %	Падеж	Предназначение
ДПД СА, Румъния	6 840	3-5%	15.12.2020	Инвестиционен
ОБЩО ЗАЕМИ	6 840			

Заемът е необезпечен.

9. Информация за сключени големи сделки между свързани лица

През настоящия период 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.

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

ИНФОРМАЦИЯ по Приложение №9 от Наредба 2 на КФН

- 1. Промяна на лицата, упражняващи контрол върху дружеството.**
Няма промяна.
- 2. Откриване на производство по несъстоятелност за дружеството или за негово дъщерно дружество и всички съществени етапи, свързани с производството.**
Няма открито производство.
- 3. Сключване или изпълнение на съществени сделки. Решение за сключване, прекратяване и разваляне на договор за съвместно предприятие.**
Няма такива сделки.
- 4. Промяна на одиторите на дружеството и причини за промяната.**
Няма промяна в одиторската компания
- 5. Образуване или прекратяване на съдебно или арбитражно дело, отнасящо се до задължения или вземания на дружеството или негово дъщерно дружество, с цена на иска най-малко 10 на сто от собствения капитал на дружеството.**
Няма съдебни и други производства на значителна стойност.
- 6. Покупка, продажба или учреден залог на дялови участия в търговски дружества от емитента или негово дъщерно дружество.**
По договор за инвестиционен кредит от 2014 г. с Уникредит Булбанк АД е учреден залог на търговските предприятия на Геопост България ЕООД и ДПД Румъния АД
- 7. Други обстоятелства, които дружеството счита, че биха могли да бъдат от значение за инвеститорите при вземането на решение да придобият, да продадат или да продължат да притежават публично предлагани ценни книжа.**
Няма други обстоятелства, освен обявените.

Красимир Тахчиев
Директор за връзки с инвеститорите

Валери Мектупчиян
Изпълнителен директор