

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

/консолидиран/

КЪМ 31 ДЕКЕМВРИ 2012 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 2012 година и тяхното влияние върху резултатите във финансовия отчет

1. Основна дейност

1.1. Бизнес модел и стратегия

От създаването си, Спиди АД оперира на пазара на куриерски услуги. Стратегията в развитието на дейността е обслужването на широка гама от куриерски и логистични дейности на корпоративни клиенти. Това определя и вида на преобладаващата част от превозваните товари – средни и големи пратки до 6 тона. Извършва се и доставка на малки куриерски пратки – писма и документи, които в основната си част допълват микса от дейности за широко-обхватно обслужване на корпоративните клиенти. И през предходната година, компанията разширяваше позициите си в избраната ниша в синхрон с избраната стратегия. Основните действия бяха насочени към развитието на предоставяните услуги и подобряване на ефективността. Компанията предприе действия по освобождаване от странични дейности, несвързани с основната услуга. Това доведе до намаление на приходите от други дейности с 42% без да има негативно отражение върху печалбата.

Бяха предприети действия по увеличаване на капацитета с оглед посрещане на нарастващия обем дейност. Площите на част от основните логистични центрове бяха увеличени, включително администрацията и главният логистичен център в град София се преместиха в нови помещения от началото на месец ноември. Увеличен беше размера на автопарка и наетия персонал. Това даде възможност да бъде посрещнат скокът в търсенето на услугите на Спиди, особено силно изразен през последното тримесечие на годината, при запазване на високото качеството на услугата.

Компанията работи по дългосрочни цели - предоставяне на качествена услуга, гъвкави решения и ниска цена за клиентите. Във връзка с това се прилагат програми по квалификация и мотивация на персонала и оптимизиране на работните процеси. Непрекъснато се развива информационната инфраструктура и разработването и въвеждането на нови софтуерни решения. През годината се развиваше и гамата от предлагани услуги, с които да се разшири кръгът от потенциални клиенти и да се повиши удобството при ползване на услугата, включително планирането и стартирането на изграждането на допълнителна мрежа от точки за обслужване на клиенти.

1.2. Пазарна и регулаторна среда

Пазарът на куриерски услуги като цяло беше по-слабо засегнат от кризата в сравнение с останалите сектори на икономиката, но значително забави темповете си на ръст. През септември 2012 г. Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) публикува доклад за пазара на пощенски услуги през 2011 г. Данните показват, че куриерските услуги отчитат лек ръст и в приходи и в брой пратки, като достигнатите нива са над пред-кризисната 2008 г. По собствени оценки, през 2012 г. пазарът продължи да се развива с умерени темпове, като Спиди АД успява да капитализира вложените инвестиции и усилия в реорганизация на дейността и да продължи да увеличава приходите от услуги с темп значително изпреварващ пазара. Съответно компанията успява да увеличи пазарния си дял, който вече надвишава 30% от куриерските услуги.

Пазарната среда е високо конкурентна - 15-те най-големи компании генерират над 93% от приходите в сектора, но е силно доминирана от двата лидера, Спиди АД и Еконт Експрес ООД, които контролират над 2/3 от него. Еконт Експрес ООД се явява основен конкурент на компанията, макар че двете фирми следват различни стратегии на развитие – докато Спиди

АД има силни позиции при корпоративните клиенти и комплексни и големи пратки, Еконт Експрес ООД е фокусиран върху малките пратки, съответно индивидуални клиенти и малки и средни фирми, разполага с по-широка клонова мрежа, а през последните години инвестира и в развиването на универсална пощенска услуга. Макар и значително по-малки, на пазара работят и други фирми, специализирани в големите пратки и също се явяват важни конкуренти на СпиДи АД, такива като Интерлогистика, Лео Експрес, Транспрес и други.

Докладът на КРС, който ще даде данни за развитието на пощенския пазар през 2012 г. се очаква да бъде публикуван през есента на 2013 г. Оценките на мениджмънта на СпиДи са, че продължава тенденцията от предходните години пазара на куриерски услуги да расте, като брой пратки, но средната цена на пратка се понижава. Поради това, ръстът в стойност се очаква да се запазил близо до нивата от 2011 г. Понижението в средната цена на пратките се дължи на засилената конкуренция. При липсата на значителен ръст на пазара, пазарните участници се стремят да привличат нови клиенти като предлагат по-добри ценови условия. Това дава предимство на лидерите на пазара, които поради икономията от мащаба и поголемия финансов ресурс имат възможност да предложат по-конкурентни предложения.

През последната година все по-значителна роля на пазара почват да играят интернет магазините. Освен навлизането на нов важен потребител на куриерски услуги, тази тенденция води и до промени в структурата на пазара – увеличава се тежестта на физическите лица, които са клиенти на тази услуга.

В среда на нисък ръст на икономиката и силна конкуренция, икономическите субекти търсят възможности за оптимизация на разходите. Все повече компании намират резерви в аутсорсването на логистиката към куриерските компании и това е сред основните фактори, които захранват ръста на пазара.

Въпреки наличието на регистрационен режим и специализиран регулатор, сегментът на НПУ е сравнително отворен и с ниски бариери за започване на бизнеса. Ролята на регулатора е насочена към установяването на стандарти и гарантирането на минимално качество на услугата, което е в полза на пазара и компаниите с дългосрочна и стратегическа визия за бизнеса. През последната година не са настъпили промени в регулативната рамка, които да имат съществена промяна на пазарната среда.

1.3. Логистична мрежа

СпиДи АД разполага с изцяло изградена логистична мрежа, която покрива 100% от територията на страната. Макар и извън страната, към националната мрежа са включени и градовете Солун, Букурещ и Скопие. Логистиката на товарите се извършва в 6 регионални центъра (София, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Варна и Велико Търново) и 85 офиса. По този начин логистичният процес осигурява балансирана дистрибуция като всеки разпределителен център получава, сортира и подготвя пратките за куриерските направления в територията си. Разстоянията между отделните разпределителни центрове е не повече от 250 км, като това позволява камионите да го изминават за 3ч до 3ч 30 мин по два пъти за 24 ч. период.

В края на 2012 г. стартира програмата Speedy Parcel Shop, която цели да се разшири мрежата от точки за обслужване на клиенти (изпращане и получаване на пратки), в партньорство с малки фирми. Процесът продължава и през настоящата година, като към момента тече селектирането на подходящи точки.

Обичайно в куриерския бизнес е широкото използване на поддоставчици в стремеж за повишаване на ефективността. С цел по-добра организация и контрол върху качеството на услугата, използването на подизпълнители от страна на компанията е значително по-ограничено. Подизпълнители се използват при транспортирането на пратките между градовете, както и самостоятелни компании-агенти, които обслужват определени територии

СПИДИ АД

ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО

31 ДЕКЕМВРИ 2012

на страната. Чрез агенти се обслужва около 13% от територията на страната, като същите работят изцяло под организацията и бранда на Спиди АД и формират приходите си на база обработени пратки.

Изцяло като подизпълнител работи и Спиди ЕООД, където е съсредоточен оперативния персонал – куриери и сортировачи, докато Спиди АД извършва търговската и финансово-административна дейност.



Транспортът на пратките се извършва с помощта на 550 леки и товарни автомобили с товароносимост от 1,5 т до 20 т. През последната година беше значително увеличен броят на новозакупените автомобили. По-голямата част от тях бяха за подмяна на автомобили с изтекъл амортизационен срок, придобити в периода 2006 – 2008 г., когато беше извършено интензивното обновяване на транспортните средства на компанията.

От края на 2011 г. започна разширяването на основните разпределителни центрове, като до края на 2012 г. беше увеличен капацитета на всички освен Стара Загора. Това позволи да бъде поето 23%-ото увеличение на пратките през 2012 г. и до голяма степен беше усвоен наличния капацитет. През 2013 г. се предвижда да се запази интензивното инвестиране в обновяване и разширяване на автомобилния парк, увеличаване на персонала и нови логистични площи.

1.4. Качество и контрол

Качеството през 2012 г., измерено като изпълнение на предлаганите услуги съгласно договорените условия с клиента, е 99,6% и запазва изключително високото си ниво от 2011 г.

Рекламациите, подаден от клиента с основателен сигнал за неспазване на поетите ангажменти за куриерската услуга, от 1138 броя през 2011 г. (0,019% от общия брой пратки) намаляват на 1001 броя през 2012 г. (0,013% от общия брой пратки).

Представянето на оперативен отдел се оценява посредством ключови индикатори измерващи качеството на процеса и постигнатите финансови резултати. Действащата ERP система дава възможност на всеки служител да следи в реално време изпълнението на поставените му цели. Съответно възнаграждението на всички служители е пряко обвързано с постигнатите резултати. Контролът се осъществява на всички нива на управление, като според нивото контролът е ежедневен, седмичен, месечен, тримесечен и годишен.

1.5. Информационни системи

“Сигурност, надеждност, максимална автоматизация на бизнес процесите, контрол и високо качество на ИТ услугите = Спиди ИТ“

Още през 2005 г. компанията внедри напълно функционална виртуална частна мрежа (VPN) позволяваща централизиран мениджмънт, висока сигурност и контрол на информационните услуги. Виртуализирани са хардуерните ресурси, с което се минимизират разходите и надеждно се резервират оперативните данни.

Разработена е информационна система, която е в максимална степен централизирана, като по този начин винаги се разполага с актуална информация за бизнес процесите в компанията, облекчава се администрирането и мониторинга. Изградена е концепцията за отворена архитектура, позволяваща гъвкавост при промени на съществуващите бизнес процеси, потенциал за хоризонтално мащабиране на системните ресурси, възможност за по-лесна интеграция с външни системи. Прилагайки SOA парадигмата е постигнато разбиване на по-сложните бизнес проблеми на добре обособени функционални единици. При имплементацията се използват съвременни, платформено-независими средства и технологии с отворен код.

Фокусът през годините е бил върху вътрешните и външните клиентите, техните желания и удовлетвореност. В тази връзка през 2012г. се създаде нова визия на корпоративния сайт (www.speedy.bg). Доразвиха се EPS (Electronic Picking Services), осигуряващи свързване на информационните системи на клиентите към оперативната система на СПИДИ. Разработиха се нови услуги и гъвкави схеми за тарифиране. Дублира се виртуалната структура в резервния дейта център в Пловдив. Внедри се вътрешна РКІ инфраструктура, нов пощенски сървър, нов софтуер за защита от вируси и нежелана поща. Изгради се резервирана LAN и Wireless инфраструктура от последно поколение в централният офис на Спиди, обслужваща повече от 350 мрежови устройства и се започна работа по одобрените стратегически проекти на Спиди.

1.6. Предлагни услуги

Спиди АД е силно фокусирано върху основната си дейност - предлагане на куриерски услуги, която формира 95,4% от приходите на компанията през 2012 г. Конкументните предимства са в микса от услуги, който включва изключително широка гама от градски куриер през национални експресни и икономични пратки до услуги по превозването на големи пакети и палети, съответно и силните позиции са при корпоративните клиенти.

Според срока на доставка извършваните услуги се делят на експресна (доставката се извършва в рамките на един работен ден) и икономична (доставката се извършва в рамките на два работни дни) като експресната услуга е със значително по-голяма тежест при формирането на приходите – съотношението е 2:1 спрямо икономичната услуга.

Останалите куриерски услуги са международните пратки, кargo и палети. Последните са въведени през 2007 г., но реализират бърз ръст от 60% и имат значителен принос към увеличението в приходите през последните години и през 2012 г..

Палетите представляват стандартизирани опаковки с размери 1,2x1,2x0,8 м, които позволяват на клиента сам да подготви пратката така, че да е готова за товарене при пристигането на куриера. Предимството за клиента при ползване на палетите се изразява в гъвкавост, тъй като ежедневно може да експедира товари до 800 кг на атрактивните цени и да се получи гарантирана и проследима доставка. Предимството за Спиди е във възможността да се оптимизира пространството в транспортните средства с постъпването на множество заявки, което съответно дава възможност на компанията да извършва доставките

с по-ниски разходи.

Международните пратки също реализират стабилен ръст от 40% и през 2012 г.. Принос за това има установяването на партньорски отношения с DPD при пратките с тегло до 31,5 кг., което е максималното тегло на пратка, която се обслужва от DPD. Чрез това партньорство клиентите на Спиди имат достъп до една от най-добре развитите мрежи за сухопътни доставки в Европа, която разполага с 500 депа в повече от 40 държави.

В допълнение към основната дейност, Дружеството предлага и няколко съпътстващи услуги като наложен платеж, обратна разписка и обратни документи, фиксиран час на доставка, опаковка на пратките, магазинаж, застраховки.

Въвеждането и налагането на нови продукти отнема значително време и е постепенен процес. По тази причина няма въведен нов продукт през последните години, който към момента да е оказал значително влияние върху приходите.

1.7. Клиентска база

Фокусът на Спиди АД е обслужването на най-големия сегмент на пазара, корпоративните клиенти, които формират 89% 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.

Компанията обслужва над 440 000 клиента от всички сектори на икономиката. От тях 19 000 клиента ползват регулярно услугите на Спиди АД на база сключени договори, които са индикатор за стабилни и дългосрочни търговски взаимоотношения. Най-значителни клиенти на компанията са фирми от сектора на търговията и услугите – телекомуникации, онлайн магазини, застрахователи. С по-малко значение са индустриалните компании. Разполагайки с широка клиентска база, приходите на Спиди АД са силно диверсифицирани и няма зависимост от един клиент или група клиенти. Най-големите клиенти генерират между 2,5 и 3% от приходите

Към момента business-to-business услугите доминират в микса от предоставяните услуги, но с бума на електронната търговия през последната година започна да се променя и профила на клиентите. Тежестта на крайните клиенти – икономически активните физически лица – значително нарасна и се предвижда тази тенденция да продължи. С цел по-удобно обслужване на крайните клиенти физически лица, Спиди АД започна да разширява мрежата си от офиси за обслужване на клиенти. През тази година се предвижда да се добавят над 100 нови офиса към съществуващите до момента 85.

Клиентите все повече почват да ползват и допълнителните услуги, които предлага Спиди АД към основната куриерска услуга – застраховка, опаковане, наложен платеж и т.н. Например, над половината от заявките се подават чрез онлайн платформата на корпоративния web-site, където процеса е напълно автоматизиран и минимизира вероятността от грешки.

СПИДИ АД
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО
31 ДЕКЕМВРИ 2012

1.8. Приходи

СПИДИ АД е силно фокусирана върху развитието на основната си дейност - предлагане на куриерски услуги, която формира 95,4% от приходите на компанията през 2012 г..

Основните пазари, които могат да се открият са вътрешния и международния, като последният, въпреки значителният потенциал, с който разполага, все още формира малка част от постъпленията. Външният пазар обхваща пратките доставени извън страната или получени от чужбина и доставени в страната. От гледна точка на регионите в страната, от основно значение са Югозападния (включващ София) и Черноморският региони, като при последния има известна цикличност, като лятото е по-силния сезон.

В ул. лв.	2011	2012	Изменение
Вътрешен пазар	40 499	47 867	18.2%
% от общите приходи	84.7%	87.8%	
Външен пазар	2 978	4 160	39.7%
% от общите приходи	6.2%	7.6%	
Други	4 315	2 497	-42.1%
% от общите приходи	9.0%	4.6%	
Брой превозени пратки	6 080	7 470	22.9%
Общо приходи	47 792	54 524	14.1%

През текущата година ръстът на приходите от куриерски услуги увеличава темпа си, като на годишна база достига 20% спрямо 17% през предходната година. Особено силен скок беше регистриран през последното тримесечие на вътрешния пазар, когато приходите надхвърлиха с 1/3 тези от съответния период на 2011 г. Освен общият ръст в търсенето на услугите на компанията, със значителен принос през последното тримесечие е бумът в електронната търговия и сключването през месец ноември на договори за доставки с два големи електронни магазина.

На годишна база увеличението на приходите е до голяма степен равномерно разпределено по региони и се дължи, както от привличането на нови клиенти, така и на увеличението на обемите от съществуващите клиенти. Силно увеличение има при приходите от палети и международни пратки, съответно 60% и 40%. Тези услуги през предходния период заемаха малък дял от общите приходи, но допринасят за около половината от увеличението на приходите през тази година. Отклонение от общата тенденция са малките пратки (документи), приходите от които се запазват стабилни през последните години.

Почти наполовина намаляват приходите от други услуги, което е в резултат на ограничаването на операциите извън основната дейност. Намалението на тези приходи няма влияние върху нетната печалба, тъй като представляват префактурирани разходи за материали и услуги, чийто размер е идентичен с осчетоводените приходи.

Дъщерната компания „Спиди“ ООД работи изцяло като подизпълнител, поради което разликата в приходите от куриерски услуги на консолидирана и неконсолидирана база е минимална.

1.9. *Разходи*

В хил. лв.	Годишни данни		
	2011	2012	промяна
Разходи за материали	5 872	7 959	35.5%
Разходи за персонала	15 384	18 857	22.6%
Разходи за външни услуги	12 957	13 686	5.6%
Разходи за амортизации	3 247	2 733	-15.8%
Балансова ст-ст на продадени активи	2 699	1 654	-38.7%
Други оперативни разходи	1 378	1 318	-4.4%
ЕБИТДА	9 502	11 050	16.3%
Нетна печалба за периода	6 110	7 614	24.6%

Усилията за подобряване на ефективността на процесите дава резултат в ограничаване на оперативните разходи, чието увеличение от 11,2% е по-ниско от темпа на нарастване на общите приходи от 14,1%. Този резултат е постигнат, въпреки че броят на превозените пратки изпреварва ръста на приходите.

С най-голям ръст са разходите за материали и възнаграждения. През годината бяха придобити допълнително 10 тежкотоварни камиона, с които компанията извършва самостоятелно транспорт между логистичните си центрове. Част от същият транспорт през 2011 г. беше извършван от Трансбалкан груп ООД като подизпълнител. В резултат на това се промени структурата на разходите, като се увеличиха разходите за материали (гориво) и възнаграждения, за сметка на задържане на разходите за външните услуги.

С оглед посрещането на нарасналото търсене на услугите на компанията, през тази година бяха увеличени площите на логистичните центрове във Пловдив, Варна и Велико Търново, както и София, където през ноември основния логистичен център беше преместен в ново помещение, построено според технологичните изисквания на СпиДи АД, като площта се увеличи от 1,2 хил. м2 на 3,8 хил. м2. По-големият размер наети площи води до увеличение на разходите за наем с 183 хил. лв. (13,2%) в сравнение с предходната година. С това до голяма степен беше изпълнена програмата по увеличаване на капацитета на компанията до нива достатъчни да се поеме увеличението на превозваните пратки в средносрочен период.

При разходите за външни услуги задържащ ефект има и фактът, че извън разходите за подизпълнители (които са пряко обвързани с обема превозени пратки), останалите елементи се запазват на постоянни нива.

През периода бяха предприети мерки за оптимизация на техническата поддръжка на автомобилния парк, в резултат на което разходите за авточасти и поддръжка на автомобили намаляха с 12,8%. Принос има и излизането на част от автопарка от гаранционен срок, което позволява поддръжката да се извършва в оторизираните сервиси на по-ниска цена, както и закупуването на част от по-старите автомобили от служителите по програма „Лоялност 2”.

Разходите за възнаграждения се увеличават и в резултат на увеличените приходи и увеличените от 01 Април 2012 основни възнаграждения със средно 10%.

С цел допълнително извънредно стимулиране на персонала, през 2012 г. се взе решение за изплащане на допълнителни възнаграждения на служителите след края на първо полугодие в размер на 3 220 хил. лв. и в края на второ полугодие в размер на 2 867 хил. лв. През 2011 г. допълнителни възнаграждения са начислени еднократно в края на годината (5 112 хил. лв.).

През 2012 беше променена счетоводната политика на компанията относно амортизационния

СПИДИ АД
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО
31 ДЕКЕМВРИ 2012

срок на автомобилите, който беше увеличен от 4 г. на 5 г. Промяната се направи с цел да се отрази реалния полезен срок на използвания автопарк, който е между 5 и 8 г. и е резултат от намаления среден пробег на транспортните средства, които оперират във все по-малки райони. Тази промяна в комбинация с пълното амортизиране на автомобилите закупени преди 2007 г., (които продължават да се използват в дейността), се отрази в намаление на разходите за амортизация.

През годината са погасени 1,17 млн. лв. от предоставените търговски заеми, с което приходите от лихви намаляват с 35,5% до 579 хил. лв. Съответно, нетните финансови приходи намаляват до 161 хил. лв. през 2012 г. спрямо 549 хил. лв. през предходната година.

Нетният финансов резултат нараства с 24,6%, като рентабилността на нетната печалба достига 14% спрямо 12,8% през 2011 г., EBITDA маржина достига 20,3%.

1.10. Балансова позиция

Балансът на компанията се разширява пропорционално на разрастването на обема на бизнеса. В основните си параметри, структурата на активите и пасивите се запазва стабилна. По-значително отклонение в структурата на активите е по-големият с 6% дял на дълготрайните материални активи. Това се дължи на увеличените инвестиции. Общият размер на инвестираните средства са 5,217 млн. лв., като стойността на придобитите ДМА се увеличи с 74,1% спрямо 2011 г. Основната част от инвестициите (3,734 млн. лв.) са за подновяване и разширяване на автопарка. За разширяването на разпределителните центрове бяха инвестирани повече средства за оборудване и ремонт, както и компютърна техника.

Транспортните средства и компютърната техника са придобити при условията на финансов лизинг, поради което нарастват лихвените задължения с 1,325 млн. лв. В резултат се отчита известно увеличаване на задлъжнялостта, което до голяма степен е компенсирано от увеличението на собствения капитал и левъриджа (Активи / Собствен капитал) остава на постоянно ниво. Със собствени средства са финансирани 41% от активите, като това ниво е константно през последните години. Освен задълженията по финансов лизинг, СпиДи АД ползва и обратно банково финансиране (494 хил.лв. към края на 2012 г.). Договорената лихва по новите задължения се понижава и средно за изминалата година е под 5,5%.

Дружеството поддържа добра ликвидност и няма забавяне на плащанията си към контрагенти.

Политиката на компанията е да не инвестира в недвижими имоти и всички офис, логистични и сортировъчни центрове са под наем. Това дава възможност за по-голяма гъвкавост при организацията и реструктурирането на дейностите предвид динамичното развитие на компанията и необходимите инвестиции. Ниската капиталова интензивност и подобряващата се рентабилност позволяват да се достигне изключително висока възвръщаемост на собствения капитал от 80% (75% през 2011 г.), без да се повишава финансовия риск.

През годината от предоставените търговски заеми бяха погасени 893 хил. лв. Салдото към края на годината е 3 521 хил. лв., търговски заем, дължим от Булром газ 2006 ООД, които следва да бъде погасен до края на 2017 г.

При услугата, доставка с наложен платеж, 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 формират салдо в други пасиви в баланса. Към 31.12.2012 г. тези пасиви са на обща стойност 3,9 млн.лв.

СПИДИ АД
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО
31 ДЕКЕМВРИ 2012

В хил. лв.	Годишни данни	
	2011	2012
ЕВИТДА Margin	19.9%	20.3%
Рентабилност на оперативната печалба	13.1%	15.3%
Рентабилност на чистата печалба	12.8%	14.0%
Обръщаемост на активите	2.40	2.34
Активи / Собствен капитал	2.45	2.46
Рентабилност на собствения капитал	75.0%	80.3%
Рентабилност на активите	30.6%	32.7%
Рентабилност на инвестирания капитал	43.9%	50.1%
Обръщаемост на вземанията	6.6	6.9
Период на събиране на вземанията	55.0	52.8
Обръщаемост на материалните запаси	101.3	87.5
Обръщаемост на МЗ в дни	3.6	4.2
Обръщаемост на търговските задължения	7.4	8.7
Период на плащане на ТЗ	49.4	42.0
Cash conversion cycle	31.4	36.1
Покритие на лихвите	-12.56	-30.58
Дългосрочен дълг / СК	0.25	0.33
Лихвен дълг / СК	0.54	0.56
Лихвен дълг / Ативи	0.22	0.23
Пасиви / Ативи	0.60	0.59
Текуща ликвидност	1.43	1.44
Бърза ликвидност	0.91	1.06

1.11. *Управление на персонала*

Управлението на персонала е сред основните приоритети в дейността на компанията. Целта е да се повишава квалификацията и мотивацията на персонала и съответно неговата производителност чрез обучение, стимулиране на добрите практики, възнаграждения обвързани с постигнатите резултати и перспективи за дългосрочно развитие в компанията. Значителен напредък има по отношение намаляването на текучеството, което към момента е сведено до под 15% годишно, в сравнение с близо 40% в предходни периоди.

Всички новопостъпили служители на оперативни позиции минават през задължително обучение. В допълнение е финансирано обучението по магистърски програми и специализирани курсове на 59 служители.

Служителите на компанията са функционално разделени, като в Спиди АД са съсредоточени административния и специализиран персонал (20% от общия персонал), докато в Спиди ЕООД са наети служителите, пряко ангажирани с оперативната дейност на компанията – куриери, сортировачи и шофьори (80% от общия персонал).

СПИДИ АД
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО
31 ДЕКЕМВРИ 2012

Средногодишен брой на зетите лица по категории

	2011	2012
Ръководители	22	24
Специалисти	45	34
Техници и приложни специалисти	61	72
Помощен адм. персонал	85	80
Машинни оператори и монтажници	399	421
Без професионална квалификация	347	398
Други	5	1
ОБЩО ПЕРСОНАЛ	964	1030
Изменение, %	3.43%	6.85%

Бележка: Не се включват лицата в отпуск по майчинство

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

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

Няма важни събития, които са настъпили след датата на отчета

1.13. Очаквано бъдещо развитие на компанията.

През 2013 г. се планира да се продължи увеличаването на капацитета на компанията. Планира се разширяване на сортировъчните центрове с над 5000 м² и продължаване на инвестициите в разширяване и подновяване на транспортния парк. Целта е да се увеличи тяхната пропускливост предвид посрещане на увеличението на броя пратки и клиенти обслужвани от Спиди АД.

През 2013 Дружеството ще изгражда мрежа от нови точки за доставка в партньорски обекти - по-малки магазини, ателие, малък офис. До края на 2013 година плановете са да бъдат разкрити около 100 такива нови точки, Името на проекта е Speedy Parcel Shop (SPS). Предвидените за осъществяването му инвестиции са над 1 млн. лв.

В търговските обекти, които се присъединят към партньорската мрежа на компанията, ще бъдат обособени минимум 4 кв.м от основното помещение за приемане и предаване на куриерски пратки. Основните дейности ще са именно приемане и предаване на пратки от и на крайни клиенти. Спиди АД няма да осигурява служител за тази дейност, тя ще се извършва от човека в съответния магазин, ателие и др. Компанията ще осигури обучение на собственика на обекта или на неговите служители, ангажира се да предостави и поддържа специализиран софтуер за подготовка и обработка на документите, придружаващи пратките, да осигури ежедневни логистични услуги за доставка на пратките сутрин и вземането им вечер от обекта. Възнаграждението на търговеца ще е на база обработена пратка.

Новата услуга е насочена към крайни клиенти, като представители на малък бизнес, семейни фирми, свободни професии. Цената ще бъде същата, като при получаване или заявка на пратка от офис на Спиди (по-ниски, отколкото при доставка на място до крайния клиент) и всички промоционални пакети, които важат за тях, в бъдеще ще се предлагат и в новите точки за доставка. Освен в големите градове компанията планира създаване на такива точки и за по-малките населени места.

СПИДИ АД
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО
31 ДЕКЕМВРИ 2012

Не се предвиждат промени в структурата на финансирането. Дружеството ще продължава да разчита на собствени средства и лизингово финансиране при придобиването на автомобили и техническо оборудване. През настоящата година се предвижда да се запази високото ниво на инвестициите основно в подновяване и разширяване на транспортния парк. Това ще доведе и до ограничено увеличение на задлъжнялостта.

Продължава работата по оперативното структуриране на палетния бизнес, като се планира до есента на настоящата година концепцията и структурата на тази дейност да бъде доразвита.

В процес на въвеждане е и проект с екологична насоченост – замяната на сегашните опаковки с такива, подлежащи на рециклиране. Част от стойността, заплатена от клиентите за опаковките, ще бъдат използвани за екологични проекти като озеленяване и залесяване.

2. Корпоративни събития

На 09 Май 2012 г. „Алекс-Г” ЕООД и Славчо Кирилов Панталеев увеличават капитала на „Спиди Груп” АД чрез апорт на, съответно, 368 590 и 118 570 обикновени поименни акции с право на глас с номинална стойност 1 (един) лв. всяка една от капитала на „Спиди” ЕАД. В резултат на това „Спиди Груп” АД става едноличен собственик на капитала на „Спиди” ЕАД

На 10.07.2012 г. „Спиди груп” АД, в качеството си на едноличен собственик на „Спиди” ЕАД, взема решение да разпредели като дивидент 100% от печалбата на дружеството в размер на 5,467 млн. лв.

На 07.08.2012 г. в Търговския регистър е вписана промяна в Съветът на директорите на „Спиди” АД, със седалище и адрес на управление в град София, бул. Самоковско шосе № 1, с ЕИК 131371780. Заличен е "ОМНИКАР С" ЕООД, ЕИК 115542285 като член на Съвета на директорите и е вписан Данаил Василев Данаилов, независим член.

На 15.08.2012 г. в Търговския регистър е вписан нов Устав, съобразен със ЗППЦК и актовете по прилагането му.

На 14.11.2012 г. беше дадено началото на търговията с акциите на Спиди АД

На 18.12.2012 г. беше проведено Общо събрание на акционерите, на което бяха взети решения за промяна в устава на дружеството и беше избран като нов одитор Moore Stephens Audit - България, който ще одитира отчета за 2012 г.

На 29.12.2012 г. в Търговския регистър е вписан нов Устав отразяващ преобразуването на дружеството от ЕАД в АД и промяна на адреса.

II. Описание на основните рискове и несигурности, 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 от икономиката. Съответно, дейността на компанията силно зависи от цялостния ръст на икономиката и общото състояние на бизнес средата. Бъдещо свиване на икономиката и потреблението би оказало натиск върху маржовете на печалба, а силно и продължително забавяне на бизнес активността може да доведе и до негативен тренд в приходите. Дружеството се стреми да минимизира този риск като поддържа високи нива на финансова автономност и непрекъснато инвестира в повишаване на ефективността, което му позволява да работи при рентабилност значително по-висока от тази на конкурентите.

Регулаторен риск

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

Лихвен риск

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

Риск от неизпълнение на насрещната страна

Над 80% от приходите се генерират от клиенти по договор, съответно услугата се заплаща не при извършването ѝ, а периодично. С влошаването на икономическата ситуация, размерът на просрочените вземания 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

Форсмажорни обстоятелства

Дейността на компанията може негативно да бъде повлияна от природни бедствия и тежки метеорологични условия, както и други събития извън контрола на дружеството (наводнения, обилни снеговалежи, бури, стачки, и др.), доколкото това може да доведе до прекъсване на транспортните връзки и нарушаване на ритмичността и сроковете на доставка. В Общите условия за приемане, пренасяне и доставка на куриерски пратки е предвидено, че при подобни обстоятелства, „СПИДИ” ЕАД не се носи материална отговорност. В този случай негативното влияние се изразява в пропуснати ползи и разходи, свързани с

СПИДИ АД
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО
31 ДЕКЕМВРИ 2012

преустановяването на работа.

Изменение в цената на горивата

В сравнение с транспортните компании, разходите за гориво формират по-нисък дял в общите разходи на компанията, но въпреки това големите флуктуации в цените на петрола през последните години се отразяват на общата рентабилност на компанията, предвид факта, че голяма част от приходите се генерират на база договори, където цената на услугата е фиксирана за дълъг период. За да неутрализира негативния ефект от промяната в цените на горивата, „СПИДИ“ ЕАД промени начина на договаряне като в договорената тарифа за извършване на доставки добави нова компонента, „такса гориво“, която е променлива и се актуализира месечно съобразно измененията в цената на горивата.

Ликвиден риск

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

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

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 настъполи промени през последното тримесечие. Актуални данни за участията в капитала на други дружества са представени в проспекта на дружеството.

ВЪТРЕШНА ИНФОРМАЦИЯ относно обстоятелствата, настъпили през изтеклото тримесечие.

Към 31.12.2012 г. няма друга вътрешна информация, освен вече обявената, която е от значение за акционерите при вземането на инвестиционно решение относно акциите на публичното дружество.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

1. Информация за промените в счетоводната политика през отчетния период,
През периода се направиха промени в счетоводната политика на „Спиди” АД по отношение на срока за амортизиране на транспортните средства от 4 г. на 5 г.

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

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

4. Становище на управителния орган относно възможностите за реализация на публикувани прогнози за резултатите от текущата финансова година.
Съветът на директорите на „Спиди” АД не е публикувал прогнози за резултатите през 2012 г.

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

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

Към 31.12.2012 г. – 1 468 659 броя акции, представляващи 99.09% от акциите с право на глас

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

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

Към 31 декември 2012 г.:

	Придобити през 2012	Прехвърле през 2012	Брой акции, притежаван и пряко	Брой акции, притежавани чрез свързани лица	Общо пряко и чрез свързани лица	Дял от капитала
Валери Мектупчиян	0	0	0	1 468 659	1 468 659	99,09%
Данаил Данаилов	100	0	100	0	0	0,01%

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

Получени възнаграждения на Съвета на директорите през 2012 г.

	Основно възнаграждение	Непарични възнаграждения	Допълнителни възнаграждения
Валери Мектупчиян	240 000		111 111
Данаил Данаилов	19 000		
Георги Глогов	19 000		

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.

През 2012 г. свързаните лица нетно са изплатили на Спиди АД заеми в размер на 893 хил. лева, което води до намаление на предоставените заеми към свързани лица с 26%.

Наименование, в хил. лв.	Размер	Лихвен %	Падеж	Предназначение
Булром Газ 2006 ЕООД	3 252	10%	31.12.2017	Инвестиционен
ОБЩО ЗАЕМИ	3 262			

Посоченото лице, заедно със Спиди АД се контролират от Валери Мектупчиян. Заемите са необезпечени.

Спиди АД не е поемало гаранции или задължение към други лица.

9. Информация за сключени големи сделки между свързани лица

През 2012 г. няма сключени сделки със свързани лица със значителен размер и или такива, които да са повлияли съществено на финансовото състояние или резултатите от дейността на дружеството през отчетния период

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