

# „ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД

## РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ

Настоящият Регистрационен документ („Документът“) съдържа цялата информация за „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД, необходима за вземане на инвестиционно решение, включително основните рискове, свързани с Емитента и неговата дейност. В интерес на инвеститорите е да се запознаят и с Документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат инвестиционно решение. Регистрационният документ, заедно с Документа за предлаганите ценни книжа и Резюмето към тях, представляват съвкупно Проспект за допускане до търговия на регулиран пазар на емисия акции. Проспектът съдържа цялата информация, която съобразно конкретните особености на Емитента и ценните книжа, които се предлагат чрез публично предлагане, е необходима на инвеститорите за точна оценка на икономическото и финансовото състояние, активите и пасивите, финансовите резултати, перспективите за развитие на Емитента, както и на правата, свързани с ценните книжа.

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД, в качеството му на емитент на ценните книжа, и инвестиционен посредник „Елана Трейдинг“ АД, в качеството му на мениджър на Предлагането („Мениджър“), поемат отговорността за пълнотата и точността на съдържащата се информация в Проспекта. Представляващите „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД и ИП „Елана Трейдинг“ АД декларират с подписите си, положени в края на Документа, че доколкото им е известно, настоящият Проспект съдържа цялата информация относно Емитента, която е съществена в контекста на Предлагането, и не е пропуснато нищо, което може да се отрази върху точността или пълнотата ѝ. В допълнение, съгласно чл. 81, ал. 2 от ЗППЦК, представляващите „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД и ИП „Елана Трейдинг“ АД декларират с подписите си, положени в края на документа, че Проспектът отговаря на изискванията на закона. Те вярват в мненията, предположенията и намеренията, съдържащи се в настоящия Проспект, като са достигнали до тях, след като са взели предвид всички важни обстоятелства въз основа на разумни допускания.

Членовете на Управителния съвет на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД и представляващите „Елана Трейдинг“ АД ще бъдат отговорни заедно и поотделно за всякакви и всички вреди, причинени от погрешни, подвеждащи или непълни данни в Проспекта. Лицата, отговорни за изготвянето на Финансовите Отчети, (виж „Отговорни лица“) ще бъдат отговорни заедно и поотделно с лицата от предходното изречение за всякакви и всички вреди, причинени от погрешни, подвеждащи или непълни данни във финансовите отчети на Дружеството, а одиторите на Дружеството (вж. „Отговорни лица“) – за вреди, причинени от издадените одиторски доклади върху одитираните от тях финансови отчети на Дружеството.

Настоящият Регистрационен документ е одобрен от Комисията за финансов надзор (КФН) с решение № 1249-ПД/28.11.2019 г., в качеството ѝ на компетентен орган съгласно Регламент (ЕС) 2017/1129. КФН одобрява настоящия Проспект единствено ако отговаря на наложените с Регламент (ЕС) 2017/1129 стандарти за пълнота, разбираемост и съгласуваност. Това одобрение не следва да се разглежда като утвърждаване на Емитента, предмет на настоящия Проспект

Датата на този Документ е 11.11.2019 г.

**ВАЖНА ИНФОРМАЦИЯ**

ТЕРМИНИТЕ И ИЗРАЗИТЕ, ИЗПОЛЗВАНИ С ГЛАВНИ БУКВИ В НАСТОЯЩИЯ ДОКУМЕНТ, КОИТО НЕ СА ДЕФИНИРАНИ ПО ДРУГ НАЧИН В ДОКУМЕНТА, ИМАТ ЗНАЧЕНИЕТО, ПРЕДСТАВЕНО В „СЪКРАЩЕНИЯ И ДЕФИНИЦИИ“. В „СЪКРАЩЕНИЯ И ДЕФИНИЦИИ“ СЕ ОБЯСНЯВАТ И НЯКОИ ТЕРМИНИ, ИЗПОЛЗВАНИ В ДОКУМЕНТА.

ОСВЕН АКО НЕ Е ПОСОЧЕНО ИЛИ НЕ СЕ ПОДРАЗБИРА ДРУГО, В ДОКУМЕНТА ТЕРМИНИТЕ „НИЕ“, „НАС“, „НАШИЯ“ И ДРУГИ ПОДОБНИ СЕ ОТНАСЯТ ДО “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД.

ОСВЕН АКО НЕ Е ПОСОЧЕНО ДРУГО, ПОЗОВАВАНЕТО НА ТВЪРДЕНИЯ ОТНОСНО ИЗРАЗЯВАНЕ НА УВЕРЕНОСТ, ЗНАНИЕ, ОЧАКВАНИЯ, ПРОГНОЗИ И МНЕНИЯ НА ДРУЖЕСТВОТО ИЛИ НА РЪКОВОДСТВОТО СЕ ОТНАСЯТ ДО УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ.

НАСТОЯЩИЯТ ДОКУМЕНТ ИМА ЗА ЦЕЛ ДА ПРЕДОСТАВИ ИНФОРМАЦИЯ НА ПОТЕНЦИАЛНИ ИНВЕСТИТОРИ В КОНТЕКСТА И С ЕДИНСТВЕНА ЦЕЛ ОЦЕНЯВАНЕ НА ВЪЗМОЖНА ИНВЕСТИЦИЯ В ЦЕННИ КНИЖА НА ДРУЖЕСТВОТО. В НЕГО СЕ СЪДЪРЖА ПОДБРАНА И ОБОБЩЕНА ИНФОРМАЦИЯ, НЕ СЕ ИЗРАЗЯВА АНГАЖИМЕНТ ИЛИ ПРИЗНАНИЕ, ИЛИ ОТКАЗВАНЕ ОТ ПРАВО И НЕ СЕ СЪЗДАВАТ НИКАКВИ ПРЕКИ ИЛИ КОСВЕНИ ПРАВА КЪМ ДРУГ ОСВЕН КЪМ ПОТЕНЦИАЛЕН ИНВЕСТИТОР. СЪДЪРЖАНИЕТО НА НАСТОЯЩИЯ ДОКУМЕНТ НЕ МОЖЕ ДА СЕ ПРИЕМА КАТО ТЪЛКУВАНЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА НА ДРУЖЕСТВОТО, НА ПАЗАРНАТА ПРАКТИКА ИЛИ НА ДОГОВОРИТЕ, СКЛЮЧЕНИ ОТ ДРУЖЕСТВОТО.

ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ СА ИЗРИЧНО ИНФОРМИРАНИ, ЧЕ ИНВЕСТИРАНЕТО В ЦЕННИ КНИЖА ВОДИ ДО ФИНАНСОВ РИСК И СЛЕДОВАТЕЛНО СЛЕДВА ДА ПРОЧЕТАТ НАСТОЯЩИЯ ДОКУМЕНТ В НЕГОВАТА ЦЯЛОСТ И ПО-СПЕЦИАЛНО РАЗДЕЛА „РИСКОВИ ФАКТОРИ“, КАКТО И РАЗДЕЛ „РИСКОВИ ФАКТОРИ“ В ДОКУМЕНТА ЗА ПРЕДЛАГАНЕТО ЦЕННИ КНИЖА, ПРИ ОБМИСЛЯНЕТО НА ИНВЕСТИЦИЯ В ПРЕДЛАГАНЕТО АКЦИИ. ПРИ ВЗЕМАНЕТО НА ИНВЕСТИЦИОННО РЕШЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ ТРЯБВА ДА РАЗЧИТАТ НА СОБСТВЕНОТО СИ ПРОУЧВАНЕ И СЪДЪРЖАЩАТА СЕ В ПРОСПЕКТА ИНФОРМАЦИЯ, ВКЛЮЧИТЕЛНО И ПОЛЗИТЕ И РИСКОВЕТЕ, СВЪРЗАНИ С ИНВЕСТИРАНЕТО В СЪОТВЕТНИТЕ ЦЕННИ КНИЖА.

ВСЯКО РЕШЕНИЕ ЗА ИНВЕСТИЦИИ В ПРЕДЛАГАНЕТО АКЦИИ, СЛЕДВА ДА СЕ ОСНОВАВА ЕДИНСТВЕНО НА НАСТОЯЩИЯ ПРОСПЕКТ (И ВСЯКАКВИ ПРИЛОЖЕНИЯ КЪМ НЕГО), КАТО СЕ ИМА ПРЕДВИД, ЧЕ ВСЯКО РЕЗЮМЕ ИЛИ ОПИСАНИЕ, СЪДЪРЖАЩО СЕ В НАСТОЯЩИЯ ПРОСПЕКТ, ИЛИ ПРАВНИ РАЗПОРЕДБИ, СЧЕТОВОДНИ ПРИНЦИПИ ИЛИ СРАВНЕНИЕ НА ТАКИВА ПРИНЦИПИ, КОРПОРАТИВНА СТРУКТУРА СЛУЖАТ ЕДИНСТВЕНО ЗА ИНФОРМАТИВНИ ЦЕЛИ И НЕ СЛЕДВА ДА СЕ ПРИЕМАТ КАТО ПРАВНА, СЧЕТОВОДНА ИЛИ ДАНЪЧНА КОНСУЛТАЦИЯ ЗА ТЪЛКУВАНЕТО ИЛИ ПРИЛАГАНЕТО НА ТАКИВА РАЗПОРЕДБИ, ИНФОРМАЦИЯ ИЛИ ОТНОШЕНИЯ.

СЪДЪРЖАНИЕТО НА ТОЗИ ДОКУМЕНТ НЕ ТРЯБВА ДА СЕ СЧИТА ЗА ПРАВЕН, ФИНАНСОВ, БИЗНЕС ИЛИ ДАНЪЧЕН СЪВЕТ. ЗА ПОЛУЧАВАНЕТО НА ТАКЪВ СЪВЕТ ВСЕКИ ПОТЕНЦИАЛЕН ИНВЕСТИТОР ТРЯБВА ДА СЕ КОНСУЛТИРА СЪС СОБСТВЕН ПРАВЕН, ФИНАНСОВ ИЛИ ДАНЪЧЕН КОНСУЛТАНТ. АКО ИМАТЕ НЯКАКВИ СЪМНЕНИЯ ОТНОСНО СЪДЪРЖАНИЕТО НА ТОЗИ ДОКУМЕНТ, ВИЕ ТРЯБВА ДА СЕ КОНСУЛТИРАТЕ С БРОКЕР, БАНКОВ МЕНИДЖЪР, АДВОКАТ, СЧЕТОВОДИТЕЛ ИЛИ ДРУГ ФИНАНСОВ СЪВЕТНИК. ТРЯБВА ДА ИМАТЕ ПРЕДВИД, ЧЕ ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ МОГАТ ДА СЕ ПОНИЖИ, КАКТО И ДА СЕ ПОВИШИ.

С ИЗКЛЮЧЕНИЕ НА СЛУЧАИТЕ, ПРЕДВИДЕНИ В ИМПЕРАТИВНИ ЗАКОНОВИ РАЗПОРЕДБИ, НИКОЕ ЛИЦЕ НЕ Е УПЪЛНОМОЩЕНО ДА ПРЕДОСТАВИ ИНФОРМАЦИЯ ИЛИ ДА ДАВА ДЕКЛАРАЦИИ ВЪВ ВРЪЗКА С ПРЕДЛАГАНЕТО, РАЗЛИЧНИ ОТ СЪДЪРЖАЩИТЕ СЕ В НАСТОЯЩИЯ ПРОСПЕКТ И АКО ТАКИВА СА ПРЕДОСТАВЕНИ, ТО ТАЗИ ИНФОРМАЦИЯ ИЛИ ДЕКЛАРАЦИИ НЕ ТРЯБВА ДА СЕ ПРИЕМАТ КАТО ДАДЕНИ С РАЗРЕШЕНИЕТО НА ДРУЖЕСТВОТО ИЛИ „ЕЛАНА ТРЕЙДИНГ“ АД.

НИТО ПРЕДСТАВЯНЕТО НА НАСТОЯЩИЯ ПРОСПЕКТ, НИТО КАКВОТО И ДА Е ПРЕДЛАГАНЕ, ПРОДАЖБА ИЛИ ПРЕХВЪРЛЯНЕ, НАПРАВЕНИ ВЪЗ ОСНОВА НА НЕГО СЛЕД НАСТОЯЩАТА ДАТА, ПРИ КАКВИТО И ДА Е ОБСТОЯТЕЛСТВА НЕ ВОДИ ДО ПРЕЗУМПЦИЯТА, ЧЕ НЕ СА НАСТЪПИЛИ ПРОМЕНИ В СЪСТОЯНИЕТО НА ДРУЖЕСТВОТО ИЛИ ГРУПАТА СЛЕД НАСТОЯЩАТА ДАТА ИЛИ ЧЕ ИНФОРМАЦИЯТА, ПРЕДСТАВЕНА В НАСТОЯЩИЯ ПРОСПЕКТ В НЕЙНАТА ЦЯЛОСТ, Е АКТУАЛНА КЪМ КОЯТО И ДА Е ДАТА, СЛЕД ДАТАТА НА ПРОСПЕКТА.

ВЪВ ВРЪЗКА С ПРЕДЛАГАНЕТО, МЕНИДЖЪРЪТ, ДЕЙСТВАЩ КАТО ИНВЕСТИТОР ЗА СОБСТВЕНА СМЕТКА, МОЖЕ ДА ПРИДОБИВА ОТ ПРЕДЛАГАНЕТО АКЦИИ И, В ТОВА СИ КАЧЕСТВО, МОЖЕ ДА ЗАПАЗИ, ЗАКУПИ, ПРОДАДЕ, ПРЕДЛОЖИ ЗА ПРОДАЖБА ИЛИ ПО ДРУГ НАЧИН ДА СЕ РАЗПОРЕДИ ЗА СОБСТВЕНА СМЕТКА С ТЕЗИ АКЦИИ, ДРУГИ ЦЕННИ КНИЖА НА “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД ИЛИ ДРУГИ ИНВЕСТИЦИИ, СВЪРЗАНИ С ПРЕДЛАГАНЕТО ИЛИ ПО ДРУГ НАЧИН. МЕНИДЖЪРЪТ НЕ ВЪЗНАМЕРЯВА ДА РАЗКРИВА РАЗМЕРА НА ПОДОБНИ ИНВЕСТИЦИИ ИЛИ СДЕЛКИ ПО ДРУГ НАЧИН, ОСВЕН В СЪОТВЕТСТВИЕ С НОРМАТИВНИТЕ ЗАДЪЛЖЕНИЯ ДА ИЗВЪРШИ ТОВА.

**ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ**

ОСВЕН АКО Е ПОСОЧЕНО ДРУГО, ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ Е ИЗГОТВЕНА В СЪОТВЕТСТВИЕ С МЕЖДУНАРОДНИТЕ СТАНДАРТИ ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ (“МСФО”), ПРИЕТИ ОТ ЕС.

ОСВЕН АКО Е ПОСОЧЕНО ДРУГО, ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ Е ПРЕДСТАВЕНА НА КОМБИНИРАНА БАЗА.

ВСЕКИ, КОЙТО ОБМИСЛЯ ДА ПРИДОБИЕ АКЦИИ, СЛЕДВА ДА РАЗЧИТА НА СВОЕТО СОБСТВЕНО ПРОУЧВАНЕ НА ЕМИТЕНТА, УСЛОВИЯТА НА ПРЕДЛАГАНЕТО И НА ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ.

НЯКОИ ДАННИ, СЪДЪРЖАЩИ СЕ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ, СА БИЛИ ПРЕДМЕТ НА ЗАКРЪГЛЯВАНИЯ И ПРИБЛИЖЕНИЯ. ВЪВ ВРЪЗКА С ТОВА, В НЯКОИ ОТДЕЛНИ СЛУЧАИ, СУМАТА ОТ ЧИСЛАТА В КОЛОНА ИЛИ РЕД В ТАБЛИЦИ, ИЛИ ПРОЦЕНТНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ, СЪДЪРЖАЩИ СЕ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ, МОЖЕ ДА НЕ ОТГОВАРЯ ТОЧНО НА ОБЩАТА ЦИФРА, ДАДЕНА В СЪОТВЕТНАТА КОЛОНА ИЛИ РЕД.

## **ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПАЗАРНА И ИКОНОМИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ**

ПАЗАРНАТА, ИКОНОМИЧЕСКАТА И ПРОМИШЛЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ, ИЗПОЛЗВАНА В ТОЗИ ДОКУМЕНТ, Е БИЛА ИЗВЛЕЧЕНА ОТ РАЗЛИЧНИ ПРОФЕСИОНАЛНИ И ДРУГИ НЕЗАВИСИМИ ИЗТОЧНИЦИ. ТОЧНОСТТА И ПЪЛНОТАТА НА ТАКАВА ИНФОРМАЦИЯ НЕ СА ГАРАНТИРАНИ.

ИНФОРМАЦИЯТА, СЪДЪРЖАЩА СЕ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ИНДУСТРИЯТА, В КОЯТО ОПЕРИРАТ “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД И КОНКУРЕНТИТЕ МУ (КОЯТО МОЖЕ ДА ВКЛЮЧВА ОЦЕНКИ И ПРИБЛИЖЕНИЯ), Е ИЗВЛЕЧЕНА ОТ ОБЩЕСТВЕНО ДОСТЪПНА ИНФОРМАЦИЯ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ПУБЛИКАЦИИ И ОПОВЕСТЕНА ИНФОРМАЦИЯ, СЪГЛАСНО ИЗИСКВАНИЯТА НА ДЕЙСТВАЩОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО ЗА ЦЕННИТЕ КНИЖА И ДРУГИ НОРМАТИВНИ АКТОВЕ. “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД ПОТВЪРЖДАВА, ЧЕ ТАКАВА ИНФОРМАЦИЯ Е КОРЕКТНО ВЪЗПРОИЗВЕДЕНА ОТ НЕЙНИТЕ ИЗТОЧНИЦИ И, ДОКОЛКОТО ДРУЖЕСТВОТО Е ОСВЕДОМЕНО И Е СПОСОБНО ДА УСТАНОВИ, НЕ СА ПРОПУСНАТИ НИКАКВИ ФАКТИ, КОИТО БИХА МОГЛИ ДА ПРЕДСТАВЯТ ВЪЗПРОИЗВЕДЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ НЕТОЧНО ИЛИ ПОДВЕЖДАЩО. ВСЕ ПАК, ДРУЖЕСТВОТО Е РАЗЧИТАЛО НА ТОЧНОСТТА НА ТАЗИ ИНФОРМАЦИЯ, БЕЗ ДА ПРОВЕЖДА НЕЗАВИСИМА ПРОВЕРКА. ИЗВЕСТНА ИНФОРМАЦИЯ В ТОЗИ ДОКУМЕНТ ПО ОТНОШЕНИЕ НА БЪЛГАРИЯ Е ИЗВЛЕЧЕНА ОТ ДОКУМЕНТИ И ДРУГИ ОФИЦИАЛНИ, ПУБЛИЧНИ И ЧАСТНИ ИЗТОЧНИЦИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО НА УЧАСТНИЦИ В КАПИТАЛОВИТЕ ПАЗАРИ И ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ. НЕ СЛЕДВА ДА СЕ СЧИТА, ЧЕ Е НАЛИЦЕ ПЪЛНА ЕДНАКВОСТ В ПРЕДСТАВЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ СРЕД ВСИЧКИ ТЕЗИ ИЗТОЧНИЦИ. ВЪВ ВРЪЗКА С ТОВА, ДРУЖЕСТВОТО ПОЕМА ОТГОВОРНОСТ САМО ЗА ТОЧНОТО ВЪЗПРОИЗВЕЖДАНЕ НА ИЗВАДКИ ОТ СЪОТВЕТНИТЕ ИЗТОЧНИЦИ НА ИНФОРМАЦИЯ. ДРУЖЕСТВОТО НЕ ПОЕМА ДОПЪЛНИТЕЛНА ИЛИ ДРУГА ОТГОВОРНОСТ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ВЪЗПРОИЗВЕДЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ.

## **ИНФОРМАЦИЯ ОТ ИНТЕРНЕТ СТРАНИЦАТА НА ДРУЖЕСТВОТО**

С ИЗКЛЮЧЕНИЕ НА ДОКУМЕНТИТЕ, КЪМ КОИТО ПРЕПРАЩА ПРОСПЕКТА, СЪДЪРЖАНИЕТО НА ИНТЕРНЕТ СТРАНИЦАТА НА “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД НЕ ПРЕДСТАВЛЯВА ЧАСТ ОТ ТОЗИ ПРОСПЕКТ.

## **СЪКРАЩЕНИЯ И ДЕФИНИЦИИ**

- „ТБС Груп“, „Емитентът“, „Дружеството“ – „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД;
- „Група ТБС“, „Групата“ – „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД и неговите дъщерни дружества;
- „ТБС ЕАД“ – „Телелинк Бизнес Сървисис“ ЕАД, дъщерно дружество на ТБС Груп
- „Комутел“ – „Комутел“ ДОО (Сърбия), дъщерно дружество на ТБС Груп
- „Телелинк Черна Гора“ – „Телелинк ДОО – Подгорица“ (Черна Гора), дъщерно дружество на ТБС Груп
- „Телелинк Босна“ – „Телелинк“ ДОО (Босна и Херцеговина), дъщерно дружество на ТБС Груп
- „Телелинк Словения“ – „Телелинк“ ДОО (Словения), дъщерно дружество на ТБС Груп
- „Телелинк Албания“ – „Телелинк Албания“ ШПК (Албания), дъщерно дружество на ТБС Груп
- „ТБС Македония“ – „Телелинк Бизнес Сървисис“ ДООЕЛ (Македония), дъщерно дружество на ТБС Груп
- „Инвестиционния Посредник“, „Мениджъра“ – „Елана Трейдинг“ АД;
- „Акции(те)“, „Предлаганите акции“, „Новите акции“ – емисията акции - предмет на настоящото предлагане;
- „Предлагането“ – продажба на съществуващи акции от капитала на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД на регулиран пазар;
- „Проспект“ – настоящият проспект за допускане до търговия на регулиран пазар на емисия акции на Емитента;
- „Регистрационен документ“ - Регистрационен документ, съдържащ информация за Емитента на ценните книжа (Част I на Проспекта);
- „Документ за предлаганите ценни книжа“ – Настоящия Документ за предлаганите ценни книжа, съдържащ информация за ценните книжа, които са обект на публичното предлагане (Част II на Проспекта);
- „Резюме“ - Резюме (Част III на Проспекта);
- „КФН“ – Комисия за финансов надзор;
- „Заместник-председателят“ – заместник-председателят на КФН, ръководещ управление „Надзор на инвестиционната дейност“;
- „БФБ“ – „Българска фондова борса“ АД;
- „ЦД“ – „Централен Депозитар“ АД;
- „МСФО“ - Международните стандарти за финансова отчетност;
- „СД“ – Съвет на директорите;
- „УС“ – Управителен съвет;
- „ОСА“ – Общо събрание на акционерите;
- „ТЗ“ – Търговски закон;
- „ТР“ – Търговски регистър, воден от Агенцията по вписванията;
- „Устав (под условие)“ – Устав на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД, приет на ОСА от 30.09.2019 г. с промени в съответствие със ЗППЦК, които влизат в сила при условие, че Дружеството придобие статут на публично дружество;
- „ЗППЦК“ – Закон за публично предлагане на ценни книжа;
- „ЗПФИ“ – Закон за пазарите на финансови инструменти;
- „ЗПМПЗФИ“ – Закон за прилагане на мерките срещу пазарните злоупотреби с финансови инструменти;
- „ЗОЗ“ – Закон за особените залози;

„Наредба № 38“ - Наредба № 38 от 25.07.2007 г. за изискванията към дейността на инвестиционните посредници;

„ЕС“ – Европейски съюз

„ИТ“ – информационни технологии

„ИКТ“ – информационни и комуникационни технологии

„Средногодишен ръст“, „Средногодишен темп“ – коефициент на ръст, изчислен по методиката Compound Annual Growth Rate (CAGR), като съотношение между величината през последната и първата година от даден период, коренувано с броя години между първата и последната от същия период, минус едно

## СЪДЪРЖАНИЕ

<b>1. ОТГОВОРНИ ЛИЦА</b> .....	<b>12</b>
<b>2. РИСКОВИ ФАКТОРИ</b> .....	<b>13</b>
2.1. <i>РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ОТРАСЪЛА И ДЕЙНОСТТА НА ГРУПАТА</i> .....	13
2.1.1. <i>Рискове, свързани с бизнес стратегията и растежа</i> .....	13
2.1.2. <i>Рискове, свързани с човешките ресурси и ръководния персонал</i> .....	14
2.2. <i>РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ПАЗАРНАТА И КОНКУРЕНТНАТА СРЕДА</i> .....	14
2.2.1. <i>Забавено или неблагоприятно развитие на търсенето</i> .....	14
2.2.2. <i>Неблагоприятни за търсенето промени в нормативната среда</i> .....	15
2.2.3. <i>Интензивна конкуренция</i> .....	15
2.2.4. <i>Нелоялна конкуренция</i> .....	15
2.3. <i>РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ</i> .....	15
2.3.1. <i>Забавяне на провеждането и изпълнението</i> .....	15
2.3.2. <i>Конкуренция при обществените поръчки</i> .....	16
2.4. <i>РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С КОНЦЕНТРАЦИЯТА</i> .....	16
2.4.1. <i>Неблагоприятно развитие на отношенията с ключови клиенти</i> .....	16
2.4.2. <i>Неблагоприятно развитие на отношенията с ключови технологични партньори</i> .....	16
2.5. <i>РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ПРОМЕНИ В ТЕХНОЛОГИИТЕ И ТЕХНОЛОГИЧНИЯ ИЗБОР</i> .....	16
2.5.1. <i>Време и разходи за адаптация към нови технологии</i> .....	16
2.5.2. <i>Загуба на клиенти във връзка с прехода им към различни технологии</i> .....	17
2.5.3. <i>Забавено възприемане на нови технологии от клиентите</i> .....	17
2.5.4. <i>Забавено или неуспешно налагане на собствени продукти и услуги</i> .....	17
2.6. <i>РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ДЪЛГОСРОЧНИ ДОГОВОРИ</i> .....	17
2.6.1. <i>Разходи по ангажименти за редовно обслужване и поддръжка</i> .....	17
2.6.2. <i>Предсрочно прекратяване</i> .....	17
2.6.3. <i>Специфични рискове, свързани с предоставянето на оборудване като услуга</i> .....	17
2.7. <i>ФИНАНСОВИ РИСКОВЕ</i> .....	18
2.7.1. <i>Валутен риск</i> .....	18
2.7.2. <i>Ликвиден риск</i> .....	18
2.7.3. <i>Недостатъчен финансов капацитет за реализация на проекти</i> .....	18
2.7.4. <i>Кредитен риск</i> .....	19
2.7.5. <i>Риск от обезценка на активите на Групата</i> .....	19
2.7.6. <i>Лихвен риск</i> .....	19
2.8. <i>ОПЕРАЦИОННИ РИСКОВЕ</i> .....	19
2.8.1. <i>Отклонения на процеси и качеството на обслужване</i> .....	19
2.8.2. <i>Непригодност и неизправност на специфично ИТ оборудване и системи</i> .....	19
2.8.3. <i>Осигуряване на съответствие с норми и стандарти</i> .....	19

2.8.4. Риск от изтичане на лични и чувствителни данни на служители и клиенти .....	20
<b>2.9. ДРУГИ РИСКОВЕ .....</b>	<b>20</b>
2.9.1. Риск от съдебни спорове и други производства .....	20
2.9.2. Риск от сделки със свързани лица .....	20
2.9.3. Кибератаки .....	20
2.9.4. Форсмажорни събития .....	21
<b>2.10. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ИКОНОМИКАТА КАТО ЦЯЛО.....</b>	<b>21</b>
2.10.1. Забавен икономически растеж .....	21
2.10.2. Политически риск .....	21
2.10.3. Рискове, свързани с несъвършенствата на правната система .....	21
2.10.4. Риск от неблагоприятни промени в данъчните закони .....	22
2.10.5. Кредитен риск на България .....	22
<b>3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА.....</b>	<b>23</b>
3.1. ЮРИДИЧЕСКО И ТЪРГОВСКО НАИМЕНОВАНИЕ, СЕДАЛИЩЕ И КОНТАКТИ .....	23
3.2. ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА.....	23
3.2.1. Дата и история на създаване и продължителност на дейността на Емитента .....	23
3.2.2. Важни събития в развитието на стопанската дейност на Емитента .....	24
<b>4. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ .....</b>	<b>26</b>
4.1. ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ .....	26
4.1.1. Описание на ключовите фактори на дейността на Емитента .....	26
4.1.2. Значителни нови продукти и/или услуги, въведени през разглеждания период .....	27
4.2. ОСНОВНИ ПАЗАРИ И СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ ПО ПРОДУКТИ/УСЛУГИ И ТЕРИТОРИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЯ.....	28
4.2.1. Структура на приходите по продуктови категории .....	29
4.2.2. Структура на приходите по географски пазари .....	31
4.3. ОБЩА РАМКА НА ПАЗАРА НА ГРУПАТА И ОСНОВНИТЕ КАТЕГОРИИ ОБСЛУЖВАНИ КЛИЕНТИ .....	34
4.3.1. Развитие на ИКТ пазара по региони.....	34
4.3.2. Конкурентна среда и позиция на Групата .....	35
4.3.3. Конкурентни предимства, слабости, възможности и заплахи (SWOT анализ) .....	37
4.3.4. Основанията за всякакви изявления, направени от Емитента във връзка с неговата конкурентна позиция. ....	39
4.4. ИНВЕСТИЦИИ.....	39
4.4.1. Описание на съществените инвестиции на Емитента.....	39
4.4.2. Описание на всички съществени инвестиции на Емитента, които са в процес на изпълнение или за които са поети твърди ангажименти.....	40
4.4.3. Информация за съвместните предприятия, в които Емитентът притежава дял .....	41
4.4.4. Описание на евентуални проблеми във връзка с опазване на околната среда, които могат да се отразят върху използваните от Емитента активи .....	42

4.5. ЗАВИСИМОСТ НА ЕМИТЕНТА ОТ ПАТЕНТИ, ЛИЦЕНЗИИ, ИНДУСТРИАЛНИ, ТЪРГОВСКИ ИЛИ ФИНАНСОВИ ДОГОВОРИ ИЛИ ОТ НОВИ ПРОИЗВОДСТВЕНИ ПРОЦЕСИ.....	43
4.5.1. Патенти, лицензи, индустриални договори и производствени процеси .....	43
4.5.2. Търговски договори.....	43
4.5.3. Значителни договори за продажби.....	44
4.5.4. Значителни договори за покупки .....	44
4.5.5. Договори за финансиране.....	45
<b>5. СТРАТЕГИЯ И ЦЕЛИ .....</b>	<b>46</b>
5.1. ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА МЕСТНИЯ И ГЛОБАЛНИЯ ПАЗАР .....	46
5.1.1. Мрежи за данни .....	46
5.1.2. Центрове за данни .....	47
5.1.3. Информационна сигурност.....	48
5.1.4. Офис производителност.....	49
5.2. СТРАТЕГИЯ .....	49
5.2.1. Продукти и услуги .....	50
5.2.2. Сегментиране на пазара .....	50
5.2.3. Стратегия за разрастване по географски пазари .....	50
5.2.4. Организационна структура и човешки ресурси .....	51
5.3. ВЕРОЯТНО БЪДЕЩО РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА .....	52
<b>6. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА.....</b>	<b>53</b>
6.1. КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ГРУПАТА И ПОЛОЖЕНИЕТО НА ЕМИТЕНТА В РАМКИТЕ НА ГРУПАТА .....	53
6.2. ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕМИТЕНТА .....	54
<b>7. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ .....</b>	<b>55</b>
7.1. ОБХВАТ НА ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ .....	55
7.2. ДОКЛАД НА ОДИТОРА ВЪВ ВРЪЗКА С ПОДГОТВЕНАТА КОМБИНИРАНА ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ .....	56
7.3. КОМБИНИРАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ .....	61
7.4. ЗНАЧИТЕЛНА ПРОМЯНА ВЪВ ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕМИТЕНТА .....	64
<b>8. ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД.....</b>	<b>64</b>
8.1. КОМБИНИРАНО ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ И РЕЗУЛТАТИ НА ГРУПАТА .....	65
8.1.1. Бизнес развитие и тенденции в комбинираните приходи на Групата .....	65
8.1.2. Комбинирани финансови резултати .....	66
8.1.3. Комбинирани парични потоци .....	69
8.1.4. Комбинирани активи, пасиви и собствен капитал .....	71
8.2. САМОСТОЯТЕЛЕН ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД НА ДЪЩЕРНИТЕ ДРУЖЕСТВА ОТ ГРУПАТА .....	73
8.2.1. Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД .....	73
8.2.2. Комутел .....	79



8.2.3. Телелинк Черна Гора	83
8.2.4. Телелинк Босна	87
8.2.5. Телелинк Словения	90
8.3. ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ЗНАЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ, КОИТО ВЛИЯТ ЗНАЧИТЕЛНО ВЪРХУ ПРИХОДИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА	94
8.4. ЗНАЧИТЕЛНИ ПРОМЕНИ В НЕТНИТЕ ПРОДАЖБИ ИЛИ ПРИХОДИ, ОПОВЕСТЕНИ В СЧЕТОВОДНИТЕ ОТЧЕТИ	94
<b>9. ЗАЕМИ И СТРУКТУРА НА ФИНАНСИРАНЕ</b>	<b>94</b>
9.1. ЗАЕМИ	97
9.1.1. ТБС ЕАД	97
9.1.2. Комутел	99
9.1.3. Самостоятелни задължения на ТБС Груп	99
9.2. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕВЕНТУАЛНИ ОГРАНИЧЕНИЯ ВЪРХУ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ДА ЗАСЕГНАТ ЗНАЧИТЕЛНО ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА	99
9.2.2. Комутел	100
9.2.3. Потенциални ефекти за други дружества от групата	100
9.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОЧАКВАНИТЕ ИЗТОЧНИЦИ НА СРЕДСТВА, НЕОБХОДИМИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА АНГАЖИМЕНТИТЕ, ПОСОЧЕНИ В ТОЧКА 5.7.2.	100
<b>10. НОРМАТИВНА СРЕДА</b>	<b>101</b>
10.1. ОПИСАНИЕ НА НОРМАТИВНАТА СРЕДА, В КОЕТО ФУНКЦИОНИРА ЕМИТЕНТЪТ	101
<b>11. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ</b>	<b>102</b>
11.1. ОСНОВНИ АКТУАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВОТО, ПРОДАЖБИТЕ И МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ И РАЗХОДИ И ПРОДАЖНИ ЦЕНИ ОТ КРАЯ НА ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА ДО ДАТАТА НА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ	102
11.2. ЗНАЧИТЕЛНА ПРОМЯНА ВЪВ ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ГРУПАТА СЛЕД КРАЯ НА ПОСЛЕДНИЯ ФИНАНСОВ ПЕРИОД, ЗА КОЙТО Е ПУБЛИКУВАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ДО ДАТАТА НА НАСТОЯЩИЯ РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ	102
11.3. ИЗВЕСТНИ ТЕНДЕНЦИИ, КОЛЕБАНИЯ, ИЗИСКВАНИЯ, АНГАЖИМЕНТИ ИЛИ СЪБИТИЯ, КОИТО Е ВЕРОЯТНО ДА ИМАТ ЗНАЧИТЕЛЕН ЕФЕКТ ВЪРХУ ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЕМИТЕНТА НАЙ-МАЛКО ЗА ТЕКУЩАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА	102
<b>12. ПРОГНОЗНА ИНФОРМАЦИЯ</b>	<b>102</b>
<b>13. АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ</b>	<b>103</b>
13.1. ОБЩИ ПРАВИЛА И ПРАКТИКИ НА РЪКОВОДНИТЕ ОРГАНИ	103
13.2. ИМЕНА, БИЗНЕС АДРЕСИ И ФУНКЦИИ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА НС, УС И ВИСШИЯ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ И ИНДИКАЦИЯ ЗА ОСНОВНИТЕ ДЕЙНОСТИ, ИЗВЪРШВАНИ ОТ ТЯХ ИЗВЪН ДРУЖЕСТВОТО	104
13.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОДИТНИЯ КОМИТЕТ И/ИЛИ КОМИТЕТ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА	109
13.4. КОНФЛИКТИ НА ИНТЕРЕСИ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ И ВИСШЕТО РЪКОВОДСТВО	110
13.5. ИЗЯВЛЕНИЕ ЗА ТОВА, ДАЛИ ЕМИТЕНТЪТ СПАЗВА РЕЖИМИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ	110
13.6. ИЗЯВЛЕНИЕ ОТНОСНО ПРЕДСТОЯЩИ ПРОМЕНИ В СЪСТАВА НА РЪКОВОДСТВОТО И КОМИТЕТИТЕ	110

<b>14. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ И ОБЕЗЩЕТЕНИЯ .....</b>	<b>110</b>
<i>14.1. РАЗМЕРЪТ НА ИЗПЛАТЕНОТО ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ И ОБЕЗЩЕТЕНИЯ В НАТУРА, КОИТО ЧЛЕНОВЕТЕ НА УС, НС И ВИШИЯ РЪКОВОДЕН ПЕРСОНАЛ СА ПОЛУЧИЛИ ОТ ЕМИТЕНТА И НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ДРУЖЕСТВА ЗА ОКАЗАНИ ПОД ВСЯКАКВА ФОРМА УСЛУГИ.....</i>	<i>110</i>
<i>14.2. ОБЩИТЕ СУМИ, ЗАДЕЛЯНИ ИЛИ НАЧИСЛЯВАНИ ОТ ЕМИТЕНТА ИЛИ НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ДРУЖЕСТВА ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ПЕНСИИ, ДРУГИ КОМПЕНСАЦИИ ПРИ ПЕНСИОНИРАНЕ ИЛИ ЗА ДРУГИ ПОДОБНИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ ...</i>	<i>111</i>
<i>14.3. ДОГОВОРИ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА ОРГАНИТЕ НА УПРАВЛЕНИЕ С ЕМИТЕНТА ИЛИ НЕГОВИ ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРЕДВИЖДАЩИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ ПРИ ПРЕКРАТЯВАНЕ .....</i>	<i>112</i>
<b>15. СЛУЖИТЕЛИ.....</b>	<b>112</b>
<i>15.1. БРОЙ ЗАЕТИ ЛИЦА.....</i>	<i>112</i>
<i>15.2. ДЯЛОВИ УЧАСТИЯ И ОПЦИИ ВЪРХУ АКЦИИ .....</i>	<i>115</i>
<i>15.3. ДОГОВОРЕНОСТИ ЗА УЧАСТИЕ НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНТА .....</i>	<i>115</i>
<b>16. МАЖОРИТАРНИ АКЦИОНЕРИ.....</b>	<b>115</b>
<i>16.1. ИМЕТО НА ВСЯКО ЛИЦЕ, КОЕТО ИМА ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО УЧАСТИЕ В КАПИТАЛА НА ДРУЖЕСТВОТО, ЗАЕДНО С РАЗМЕРА НА УЧАСТИЕТО МУ.....</i>	<i>115</i>
<i>16.2. РАЗЛИЧНИ ПРАВА НА ГЛАС .....</i>	<i>116</i>
<i>16.3. ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО Е ИЗВЕСТНО НА ЕМИТЕНТА, ДА СЕ ПОСОЧИ ДАЛИ ЕМИТЕНТЪТ ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО Е ПРИТЕЖАВАН ИЛИ КОНТРОЛИРАН И ОТ КОГО И ДА СЕ ОПИШЕ ЕСТЕСТВОТО НА ТОЗИ КОНТРОЛ И МЕРКИТЕ, КОИТО СА ВЪВЕДЕНИ, ЗА ДА НЕ СЕ ЗЛОУПОТРЕБЯВА С ПОДОБЕН КОНТРОЛ.....</i>	<i>116</i>
<i>16.4. ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ДОГОВОРЕНОСТИ, ИЗВЕСТНИ НА ЕМИТЕНТА, ДЕЙСТВИЕТО НА КОИТО МОЖЕ НА НЯКОЯ СЛЕДВАЩА ДАТА ДА ДОВЕДЕ ДО ПРОМЯНА В КОНТРОЛА НА ЕМИТЕНТА.....</i>	<i>116</i>
<b>17. ТРАНЗАКЦИИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА .....</b>	<b>116</b>
<b>18. ЮРИДИЧЕСКИ СТАТУС. УСТАВ НА ДРУЖЕСТВОТО .....</b>	<b>120</b>
<i>18.1. ЮРИДИЧЕСКИ СТАТУС НА ЕМИТЕНТА.....</i>	<i>120</i>
<i>18.1.1. Дата на създаване на Емитента .....</i>	<i>120</i>
<i>18.1.2. Размер на емитирания капитал и за всеки клас акции .....</i>	<i>120</i>
<i>18.1.3. История на акционерния капитал .....</i>	<i>120</i>
<i>18.2. Учредителен договор и Устав.....</i>	<i>120</i>
<i>18.2.1. Описание на предмета на дейност и целите на Дружеството .....</i>	<i>120</i>
<i>18.2.2. Описание на действията за промяна на правата на държателите на акции .....</i>	<i>121</i>
<i>18.2.3. Описание на начина, по който се свикват общите събрания на акционерите, включително условията за допускане.....</i>	<i>121</i>
<i>18.2.4. Кратко описание на всяка разпоредба на устава или други документи на Емитента, която би довела до забавяне, отлагане или предотвратяване на промяна в контрола върху Емитента.....</i>	<i>121</i>
<i>18.2.5. Описание на разпоредбите в корпоративните документи, които посочват прага, над който акционерната собственост трябва да бъде оповестена. ....</i>	<i>121</i>
<i>18.2.6. Описание на условията в устава, които регламентират способите за промени в капитала, когато тези условия са по-строги, отколкото са законовите такива.....</i>	<i>121</i>

18.3. ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ДИВИДЕНТИТЕ .....	121
<b>19. ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ .....</b>	<b>122</b>
<b>20. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ .....</b>	<b>122</b>
20.1. ИМЕНАТА И АДРЕСИТЕ НА ОДИТОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА ЗА ПЕРИОДА .....	122
20.2. ПРАВНИ И АРБИТРАЖНИ ПРОИЗВОДСТВА .....	122
20.3. ЗАПИС ИЛИ ДОКЛАД ОТ ЕКСПЕРТИ .....	123
20.4. ИНФОРМАЦИЯ ОТ ТРЕТИ СТРАНИ .....	123
20.5. ИНФОРМАЦИЯ ЧРЕЗ ПРЕПРАТКИ .....	124
20.5.1. Източници на допълнителна информация .....	124

## 1. ОТГОВОРНИ ЛИЦА

**„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД („Емитентът“)** се управлява от Управителен съвет (УС), който е в състав от петима членове:

- Иван Житиянов – Председател на УС и Изпълнителен директор;
- Теодор Добрев – член на УС;
- Паун Иванов – член на УС;
- Николета Станаилова - член на УС;
- Гойко Мартинович - член на УС.

Бизнес адресът на управляващите е гр. София, в.з. Малинова Долина, ул. Панорама София № 6, Бизнес Център Ричхил, Бл. Б, ет. 2.

**„Елана Трейдинг“ АД („Мениджърът“)** се управлява от Съвет на директорите, който се състои от трима членове:

- Радослава Масларска – Председател на СД;
- Камен Колчев – Зам. председател на СД;
- Момчил Тиков – член на СД и Изпълнителен директор.

Бизнес адресът на членовете на СД на „Елана Трейдинг“ АД е гр. София, ул. „Лъчезар Станчев“ № 5, Софарма Бизнес Тауър, Сграда Б, ет. 12.

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД е учредено през 2019 г. и към датата на настоящия Документ не е изготвяло годишни финансови отчети, които да подлежат на одит.

Настоящият Проспект за публично предлагане съдържа комбинирана финансова информация за „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД, обхващаща неговите дъщерни дружества, съществували към края на 2018 г., която е изготвена предвид наличието на комплексна финансова история и необходимостта от представяне на проформа финансова информация съгласно Регламент (ЕС) 2019/980, както и доклад от независимите одитори „Ърнст и Янг Одит“ ООД, че за 2018 г. тази информация е подготвена правилно на посочената в бележките към нея база и че базата е в съответствие със счетоводните политики на Емитента. **„Ърнст и Янг Одит“ ООД** е със адрес София 1124, бул. "Цариградско шосе" № 47А, Полиграфия офис център, ет. 4 и е вписано в регистъра на одиторските предприятия под номер 108.

Проспектът съдържа информация от неаудитиран комбиниран междинен финансов отчет на Дружеството, обхващащ неговите дъщерни дружества, съществували към 30.06.2019 г. Комбинираната финансова информация за периода 2016-2018, както и междинният комбиниран отчет за периода 01.01-30.06.2019 г., са изготвени от **Росица Антонова** с бизнес адрес гр. София, в.з. Малинова Долина, ул. Панорама София № 6, Бизнес Център Ричхил, Бл. Б, ет. 2.

Декларации от отговорните лица са приложени към Проспекта.

## 2. РИСКОВИ ФАКТОРИ

ИНВЕСТИРАНЕТО В ЦЕННИ КНИЖА Е СВЪРЗАНО С РАЗЛИЧНИ РИСКОВЕ. ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ ТРЯБВА ВНИМАТЕЛНО ДА ПРОЧЕТАТ И ОСМИСЛЯТ ПРЕДСТАВЕНАТА ПО-ДОЛУ ИНФОРМАЦИЯ, КАКТО И ЦЯЛАТА ИНФОРМАЦИЯ В ПРОСПЕКТА, ПРЕДИ ДА ВЗЕМАТ РЕШЕНИЕ ДА ПРИДОБИЯТ ЦЕННИ КНИЖА НА ДРУЖЕСТВОТО.

ИЗПОЛЗВАНИЕТО В ТОЗИ ДОКУМЕНТ ДУМИ “ОЧАКВА”, “ВЯРВА”, “ВЪЗНАМЕРЯВА” И ДРУГИ ПОДОБНИ УКАЗВАТ ЗА ИЗЯВЛЕНИЯ, КОИТО СА ПРОГНОЗНИ ПО СВОЯ ХАРАКТЕР И/ИЛИ СЕ ОТНАСЯТ ЗА БЪДЕЩИ НЕСИГУРНИ СЪБИТИЯ И УСЛОВИЯ, КОИТО МОГАТ ДА ОКАЖАТ ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ БЪДЕЩИТЕ БИЗНЕС И ФИНАНСОВИ ПЛАНОВЕ НА ДРУЖЕСТВОТО, НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА МУ И НА ФИНАНСОВАТА МУ ПОЗИЦИЯ. ПРЕДУПРЕЖДАВАМЕ ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ, ЧЕ ГОРЕПОСОЧЕНИТЕ ИЗЯВЛЕНИЯ НЕ СА ГАРАНЦИЯ ЗА БЪДЕЩИТЕ РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО И САМИ ПО СЕБЕ СИ СА ОБЕКТ НА РИСКОВЕ И НЕСИГУРНОСТ. ДЕЙСТВИТЕЛНИТЕ БЪДЕЩИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО МОГАТ ДА СЕ РАЗЛИЧАВАТ СЪЩЕСТВЕНО ОТ ПРОГНОЗНИТЕ РЕЗУЛТАТИ И ОЧАКВАНИЯ В РЕЗУЛТАТ НА МНОЖЕСТВО ФАКТОРИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ПОСОЧЕНИТЕ ПО-ДОЛУ РИСКОВИ ФАКТОРИ.

ПОСЛЕДОВАТЕЛНОСТТА В ПРЕДСТАВЯНЕТО НА РИСКОВИТЕ ФАКТОРИ ОТРАЗЯВА ВИЖДАНЕТО НА УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ ОТНОСНО КОНКРЕТНАТА ИМ ЗНАЧИМОСТ КЪМ НАСТОЯЩИЯ МОМЕНТ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО.

### 2.1. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ОТРАСЪЛА И ДЕЙНОСТТА НА ГРУПАТА

#### 2.1.1. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С БИЗНЕС СТРАТЕГИЯТА И РАСТЕЖА

##### 2.1.1.1. НЕПОДХОДЯЩА БИЗНЕС СТРАТЕГИЯ

ИЗБОРЪТ НА НЕПОДХОДЯЩА СТРАТЕГИЯ НА РАЗВИТИЕ, КАКТО И НЕНАВРЕМЕННОТО ѝ АДАПТИРАНЕ КЪМ ПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ УСЛОВИЯ НА СРЕДАТА МОЖЕ ДА ДОВЕДЕ ДО РЕАЛИЗИРАНЕ НА ЗАГУБИ ИЛИ ПРОПУСНАТИ ПОЛЗИ ЗА ГРУПАТА. ОТ СЪЩЕСТВЕНО ЗНАЧЕНИЕ Е УПРАВЛЕНИЕТО НА СТРАТЕГИЧЕСКИЯ РИСК ЧРЕЗ НЕПРЕКЪСНАТО НАБЛЮДЕНИЕ И ПЕРИОДИЧНО ПРОСЛЕДЯВАНЕ НА ИЗМЕНЕНИЯТА В ПАЗАРНАТА СРЕДА И КЛЮЧОВИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ДЕЙНОСТТА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА ВСИЧКИ НИВА НА НЕЙНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ С ОГЛЕД НАВРЕМЕННО ИДЕНТИФИЦИРАНЕ НА ЕВЕНТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ И ПРИЛАГАНЕ НА СЪОТВЕТНИ МЕРКИ. ВЪПРЕКИ ОСЪЗНАВАНЕТО НА НЕОБХОДИМОСТТА И ЗНАЧИМОСТТА НА ТОЗИ ПРОЦЕС Е ВЪЗМОЖНО РЪКОВОДСТВОТО И ПЕРСОНАЛЪТ НА ГРУПАТА ДА СЕ ОКАЖАТ ОГРАНИЧЕНИ В ПРИЛАГАНЕТО НА ТЕЗИ ПРАКТИКИ В РЕЗУЛТАТ НА ЛИПСА НА ДОСТАТЪЧЕН ОПИТ, НАВРЕМЕННА ИНФОРМАЦИЯ ИЛИ НЕДОСТИГ НА КАДРИ.

##### 2.1.1.2. НЕДОСТАТЪЧЕН КАПАЦИТЕТ И ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА РАСТЕЖА

ВЪПРЕКИ НАЛИЧИЕТО НА РЪКОВОДЕН ПЕРСОНАЛ СЪС ЗНАЧИТЕЛЕН ОПИТ И КОМПЕТЕНТНОСТ, ДОСТАТЪЧНИ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА ГРУПАТА В НАСТОЯЩИЯ ѝ ОБХВАТ И МАЩАБ НА ДЕЙНОСТТА, ПОСТАВЕНИТЕ ЦЕЛИ ЗА РАЗРАСТВАНЕ В НОВИ ПАЗАРИ И СЕГМЕНТИ НА СЪЩЕСТВУВАЩИ ПАЗАРИ ЩЕ ИЗИСКВАТ ДОПЪЛНИТЕЛНИ РЪКОВОДНИ КАДРИ. ЧАСТ ОТ ПОЛИТИКАТА НА ГРУПАТА Е ДА ФОРМИРА ТАКИВА КАДРИ ЧРЕЗ ПРОМОТИРАНЕ НА СЛУЖИТЕЛИ С ДОСТАТЪЧЕН ОПИТ И ВИСОКА ОЦЕНКА НА ДАДЕНОСТИТЕ ИМ ЗА РАСТЕЖ В ЙЕРАРХИЯТА. ПРИ ВСЕ ТОВА БРОЯТ НА ПОДХОДЯЩИТЕ СЛУЖИТЕЛИ Е ОГРАНИЧЕН И Е ВЪЗМОЖНО НЯКОИ ОТ ТЯХ ДА НЕ ОТГОВОРЯТ НА ПОСТАВЕНИТЕ ОЧАКВАНИЯ НА УПРАВЛЕНСКО НИВО. НА СВОЙ РЕД ПРИВЛИЧАНЕТО НА ВЪНШНИ УПРАВЛЕНСКИ КАДРИ С ДОКАЗАН ОПИТ, ОСОБЕНО НА РАЗВИТИ ПАЗАРИ, МОЖЕ ДА СЕ ОКАЖЕ ТРУДНО И БИ БИЛО СВЪРЗАНО С ВИСОКИ РАЗХОДИ, КОИТО МОГАТ ДА ОКАЖАТ ВЪЗДЕЙСТВИЕ В ПОСОКА ПОНИЖАВАНЕ НА РЕНТАБИЛНОСТТА.

##### 2.1.1.3. НЕДОСТАТЪЧЕН КАПАЦИТЕТ И ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИТЕ

РАЗРАСТВАНЕТО НА ГРУПАТА, КАКТО НА СЪЩЕСТВУВАЩИ, ТАКА И НА НОВИ ПАЗАРИ, Е В СИЛНА ЗАВИСИМОСТ ОТ ПРИВЛИЧАНЕТО И УСПЕШНОТО ИНТЕГРИРАНЕ НА ДОПЪЛНИТЕЛНИ КАДРИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ЦЕНТРАЛНИ И МЕСТНИ ЕКИПИ ОТ СПЕЦИАЛИСТИ ПО МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБИ И РЕСУРСНИ ЦЕНТРОВЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ И ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИ ПЕРСОНАЛ.

ИДЕНТИФИКАЦИЯТА И ПРИВЛИЧАНЕТО НА ПОДХОДЯЩИ СПЕЦИАЛИСТИ ПО МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБИ С ОГЛЕД ПРИВЛИЧАНЕ НА НОВИ КЛИЕНТИ, МОЖЕ ДА СЕ ОКАЖЕ ТРУДНО, БАВНО ИЛИ СВЪРЗАНО СЪС ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ, ЗАБАВЯЩИ РЪСТА ИЛИ ПОНИЖАВАЩИ РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОДАЖБИТЕ. ПРЕДВИД ОБЩАТА ТЕНДЕНЦИЯ НА РАСТЕЖ И ПОВИШЕНОТО ТЪРСЕНЕ НА ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИ И ПРОЕКТЕН ПЕРСОНАЛ В ИКТ СЕКТОРА НА ПАЗАРИТЕ НА ГРУПАТА И В СВЕТОВЕН МАЩАБ Е ВЪЗМОЖНО РАЗШИРЯВАНЕТО НА СЪЩЕСТВУВАЩИ И ФОРМИРАНЕТО НА НОВИ РЕСУРСНИ ЦЕНТРОВЕ СЪЩО ДА СЕ ЗАБАВИ ИЛИ ДА СЕ ОКАЖЕ СВЪРЗАНО СЪС ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ. ЛИПСАТА НА ОПИТ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ ГРУПАТА НА НОВИ ПАЗАРИ И СЕГМЕНТИ, НЕДОСТИГЪТ

и повишената ценова конкуренция за привличането на кадри могат да доведат и до повишено текучество на персонала поради привличането на неподходящи специалисти или привличането на кадри от конкуренти, предлагащи нива на възнаграждение, които Групата не може да си позволи рентабилно да изравни.

Всички горепосочени фактори могат да доведат както до пропуснати ползи от невъзможността за спечелване и осигуряване на изпълнението на нови проекти, услуги и клиенти, така и до понижаване или елиминиране на конкурентните предимства на Групата, базирани на качеството на обслужване, числеността и цената на човешките ресурси.

#### *2.1.1.4. НЕДОСТАТЪЧЕН ДОСТЪП И ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ ЗА ВЪНШНИ РЕСУРСИ И ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ*

Доколкото също са обект на завишено търсене на пазара на ИКТ, описаните по-горе рискове са в сила и по отношение на евентуалното привличане на външни специалисти на временна основа и на подизпълнители за допълване на вътрешния капацитет на Групата.

### **2.1.2. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ И РЪКОВОДНИЯ ПЕРСОНАЛ**

Освен за растежа на Групата, управленските кадри и човешките ресурси имат значение и за поддържането на текущата ѝ дейност, поради което Групата е изложена на разнообразни рискове, свързани със задържането, повишеното текучество и разходите за такива кадри.

#### *2.1.2.1. ЗАГУБА, НЕДОСТИГ И ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ ЗА РЪКОВОДНИ КАДРИ И КЛЮЧОВ ПЕРСОНАЛ*

Управлението на дейността и бизнес развитието на Групата зависят в значителна степен от приноса на ограничен брой лица, осъществяващи управлението на ключовите дъщерни дружества и Групата като цяло, изпълняващи ключови роли в администрацията, продажбите и оперативната дейност и/или имащи ключови за тези функции сертификации, опит и други познания, които трудно биха могли да бъдат заместени от аналогично подготвени кадри. Евентуалното оттегляне на тези лица от съответните структури или невъзможност да изпълняват задълженията си за съществен период от време би могло да има неблагоприятни ефекти върху резултатите от дейността, произтичащи от времето на тяхното отсъствие или необходимо за тяхното заместване и обучението и пълноценно навлизане в организацията и спецификата на дейността и разгръщане на функциите на заместващите ги лица. Евентуалните мерки за тяхното задържане биха могли да доведат до повишаване на свързаните с тях разходи по линия на мотивацията им с повишени основни възнаграждения, бонуси, придобивки и други ползи за сметка на Групата.

#### *2.1.2.2. ЗАГУБА, НЕДОСТИГ И ЗАВИШЕНИ РАЗХОДИ ЗА ИЗПЪЛНИТЕЛСКИ ПЕРСОНАЛ*

Предвид динамичното развитие и високото търсене на човешки ресурси на пазара на ИКТ, Групата е изложена на риск от повишено текучество и разходи за задържане или заместване на инженерно-технически персонал, специалисти по маркетинг и продажби и други специализирани в сферата на дейността кадри. Евентуалното оттегляне на съществен брой такива служители в рамките на кратък период от време би могло да има неблагоприятни ефекти върху резултатите от дейността, произтичащи от времето, необходимо за тяхното заместване и обучението и пълноценно навлизане в организацията и спецификата на дейността и разгръщане на функциите на заместващите ги лица. Евентуалните мерки за тяхното задържане биха могли да доведат до повишаване на свързаните с тях разходи по линия на мотивацията им с повишени основни възнаграждения, бонуси, придобивки и други ползи за сметка на Групата.

## **2.2. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ПАЗАРНАТА И КОНКУРЕНТНАТА СРЕДА**

### **2.2.1. ЗАБАВЕНО ИЛИ НЕБЛАГОПРИЯТНО РАЗВИТИЕ НА ТЪРСЕНЕТО**

Въпреки наблюдаваното положително развитие и прогнозирания от ключови експертни организации в отрасъла ръст на ключовите за Групата пазарни сегменти и пазара на ИКТ като цяло, няма сигурност, че бъдещото развитие на пазара ще потвърди тези очаквания и ще продължи да бъде положително или че съответният ръст на търсенето

няма да се забави значително спрямо очакваните темпове за определени периоди. Търсенето на ИКТ се влияе и от специфични за различните икономически сектори и конкретни клиенти тенденции и обстоятелства, определящи мотивацията и възможностите им за покупки на продукти и услуги на Групата, които могат да се отклоняват в една или друга посока и степен от общите пазарни тенденции. В това число е възможно целевите групи клиенти на Групата на един или повече пазари да не проявят очаквания интерес към предлаганите продукти и услуги или да ги възприемат значително по-бавно от очакваното. Горепосочените фактори могат да доведат както до забавяне на ръста на продажбите, така и до влошаване на резултатите от дейността по линия на по-ниски цени и брутна рентабилност и забавена възвръщаемост на оперативните и инвестиционни разходи, свързани с бизнес развитието.

#### **2.2.2. НЕБЛАГОПРИЯТНИ ЗА ТЪРСЕНЕТО ПРОМЕНИ В НОРМАТИВНАТА СРЕДА**

Групата генерира съществена част от приходите си от регулирани или влияещи се от правителствени политики сектори и пазарни ниши като телекомуникации, банково дело, разпределителни дружества, национална сигурност, здравеопазване и др. В този смисъл търсенето на продуктите и услугите на Групата, съответно нейните приходи и резултатите от дейността могат да бъдат повлияни съществено от евентуални неблагоприятни изменения в местни и наднационални нормативни актове и политики, включително евентуалното съкращаване или пренасочване към други области на общностни и други структурни фондове, подлежащи на усвояване от нейните текущи и целеви клиенти.

#### **2.2.3. ИНТЕНЗИВНА КОНКУРЕНЦИЯ**

Групата осъществява дейността си в сфера с интензивна конкуренция както от местни, така и от международни компании. Местните конкуренти имат установено пазарно присъствие в ключови сегменти, което ограничава възможностите за навлизане или разрастване на Групата в тези сегменти и може да бъде база за разрастване на позицията на тези конкурентни за сметка на Групата. Големите международните компании имат широко разпознаваеми търговски марки, водеща роля в налагането на иновативни решения, широко диверсифицирана клиентска база и пазарно присъствие и мащабен организационен и финансов капацитет, които обуславят по-големи възможности за оказване и устояване на конкурентен натиск. Евентуалното увеличаване на конкурентния натиск от страна на съществуващите или навлизащи нови пазарни играчи на текущите сегменти и пазари, както и евентуалната неблагоприятна реакция срещу навлизането на Групата в нови сегменти и пазари биха могли да доведат до влошаване на резултатите и забавяне или неуспех на планираното разрастване на дейността.

#### **2.2.4. НЕЛОЯЛНА КОНКУРЕНЦИЯ**

Като част от конкурентния натиск от страна на други пазарни играчи е възможно Групата да бъде изложена и на разнообразни форми на нелоялна конкуренция, които могат да доведат до влошаване на резултатите и ограничаване на възможностите за разрастване на дейността на Групата. Подобни действия могат да включват привличане на ключови кадри с цел понижаване на нейния технически и организационен капацитет, налагането на негативен имидж пред определени клиенти или на пазара като цяло, скрито лобиране от страна на и в полза на конкурентите, тенденциозното използване на законови и договорни механизми от тяхна страна за възпрепятстване или забавяне на изпълнението на обществени поръчки и други дейности, конкурентни оферти, базирани на нерентабилни цени или скрито понижаване на предлаганата полезност и други, имащи за резултат избори на контрагентите на Групата, отклоняващи се от реалното съотношение между предлаганите от нея и нейните конкуренти разходи и ползи.

### **2.3. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ**

#### **2.3.1. ЗАБАВЯНЕ НА ПРОВЕЖДАНЕТО И ИЗПЪЛНЕНИЕТО**

Реализацията на проекти в публичния сектор зависи от навременното им дефиниране, одобряване на бюджетно или програмно финансиране, обявяване и провеждане на обществени поръчки, сключване на договори и приемане на извършените дейности от съответните държавни предприятия или органи на местната и централната

власт. Неуспешното или забавено изпълнение на всяка от тези фази може да доведе до отпадане или забавяне на приходите и съответно влошаване на текущите резултати или забавяне на растежа на Групата.

Характерни фактори за забавянето на горепосочените ключови етапи са текущите или предстоящи промени в ръководния и експертния състав във връзка с провеждането на местни и/или централни избори, назначаването на временни органи на управление и други фактори, които водят до забавяне на вземането на решения и извършването на изпълнителни действия от организациите-възложители.

Забавянния могат да настъпят и в резултат от обжалването от страна на конкурентни участници на обявените тържни процедури или резултатите от тях. Независимо от тяхната основателност, по силата на приложимите законови срокове за разглеждането им обжалванията водят до повече или по-малко забавяне на провежданите поръчки и подписването на договори за тяхното изпълнение.

### **2.3.2. КОНКУРЕНЦИЯ ПРИ ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ**

Предвид големия обем и атрактивност на публичния пазар на ИКТ обществените поръчки са предмет на относително по-интензивна и нелоялна конкуренция в сравнение с продажбите към частния сектор. Сред често прилаганите инструменти за нелоялна конкуренция е недоброръководното използване на законовите възможности за обжалване на тържните процедури или обявените резултати от тяхното провеждане с цел удължаване на времето за подготовка на конкурентите или влошаване на финансовите резултати на Групата чрез забавяне на изпълнението на проекта и реализацията на съответните приходи и печалби.

## **2.4. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С КОНЦЕНТРАЦИЯТА**

### **2.4.1. НЕБЛАГОПРИЯТНО РАЗВИТИЕ НА ОТНОШЕНИЯТА С КЛЮЧОВИ КЛИЕНТИ**

Предвид специализацията ѝ в технологични решения и професионални услуги от висок клас, насочени във висока степен към големи и средни организации и проекти, Групата е характерно изложена на концентрационен риск по отношение на ключови клиенти и групи клиенти. В това число, със съществени дялове в приходите за последните три финансови години и/или потенциална значимост за бъдещото развитие се открояват телекомуникационни оператори, публични организации, банки, мултинационални клиенти и други предприятия от частния сектор. Въпреки тенденцията към нарастваща диверсификация на приходите на Групата, евентуална загуба, драстично понижение на продажбите или влошаване на условията на сътрудничество с такива клиенти биха имали неблагоприятно въздействие върху обема и резултатите от дейността в непосредствен план, както и потенциално негативен репутационен ефект за Групата в перспектива.

### **2.4.2. НЕБЛАГОПРИЯТНО РАЗВИТИЕ НА ОТНОШЕНИЯТА С КЛЮЧОВИ ТЕХНОЛОГИЧНИ ПАРТНЬОРИ**

Предвид съществената роля на иновативни и мащабни технологии, предлагани от водещи глобални производители, за предлаганите продукти и услуги, Групата е изложена на концентрационен риск по отношение на ключови технологични партньори. В това число, със съществени дялове в покупките за последните три финансови години се открояват четири водещи технологични партньорства в сферите мрежовите технологии, центрове за данни и решенията за офис производителност. Въпреки гъвкавата и отворена към разнообразни партньори технологична политика на Групата, евентуалното прекратяване или влошаване на ключови условия на такива партньорства като изисквания за поддържане на технологични специализации, нива на отстъпки, срокове на плащане и други биха могли да имат неблагоприятно въздействие върху разходите и обема на дейността.

## **2.5. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ПРОМЕНИ В ТЕХНОЛОГИИТЕ И ТЕХНОЛОГИЧНИЯ ИЗБОР**

### **2.5.1. ВРЕМЕ И РАЗХОДИ ЗА АДАПТАЦИЯ КЪМ НОВИ ТЕХНОЛОГИИ**

Секторът на ИКТ се характеризира с бързи темпове на навлизане на нови технологии, което съкращава жизнения цикъл на продуктите и изисква постоянната актуализация на технологичните специализации на Групата съобразно тенденциите в пазарното търсене и възможностите за генериране на приходи от въвеждането на нови решения и



услуги. Въпреки системната практика на Групата в това отношение и отворения ѝ подход към установяване на нови и разширяване на съществуващи технологични партньорства, в някои случаи те може да се окажат свързани с допълнително време или разходи за провеждане на проучвателна дейност и установяване на отношения със съответни доставчици.

### **2.5.2. ЗАГУБА НА КЛИЕНТИ ВЪВ ВРЪЗКА С ПРЕХОДА ИМ КЪМ РАЗЛИЧНИ ТЕХНОЛОГИИ**

Въпреки широкия обхват на предлаганите от Групата технологии и технологични партньори и отворения ѝ подход и богат опит в установяването на нови партньорства с производители на оборудване и софтуер е възможно клиентите да предпочетат да променят ползваните до момента технологии и производители с други, с които Групата няма и не може да установи партньорства, осигуряващи съответната компетентност и изгодни условия за доставка. Възможно е поради наличието на конкуренти с по-добро позициониране в даден технологичен партньор и по-добри условия на доставка на неговите продукти, Групата да не бъде предпочетена от клиента като доставчик въпреки наличието на установено партньорство със същия производител. Подобни обстоятелства също биха могли доведат до съществени понижения на приходите и резултатите от дейността.

### **2.5.3. ЗАБАВЕНО ВЪЗПРИЕМАНЕ НА НОВИ ТЕХНОЛОГИИ ОТ КЛИЕНТИТЕ**

Основните географски пазари, на които Групата извършва дейността си, изостават по отношение на навлизането на редица иновативни продукти и услуги в областта на ИКТ. Въпреки прилаганото от групата сегментиране на пазара според технологичната зрялост на клиентите, е възможно целевите групи клиенти на съответните решения също да реагират по-консервативно от очакваното, забавяйки значително реализирането на стратегията и планирания растеж на Групата.

### **2.5.4. ЗАБАВЕНО ИЛИ НЕУСПЕШНО НАЛАГАНЕ НА СОБСТВЕНИ ПРОДУКТИ И УСЛУГИ**

С оглед на усвояване на идентифицираните пазарни възможности в определени пазарни сегменти, Групата може да продължи да инвестира в разработката на собствени комплексни решения и услуги, адаптирани към потребностите и особеностите на определени пазари и категории клиенти. Въпреки тази адаптация, съществува риск новите продукти и услуги да не отговорят на реалните изисквания или да не бъдат възприети достатъчно бързо или като цяло от настоящите и целеви клиенти на Групата, което би довело до забавена, ограничена или отрицателна възвръщаемост от направените инвестиции.

## **2.6. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ДЪЛГОСРОЧНИ ДОГОВОРИ**

### **2.6.1. РАЗХОДИ ПО АНГАЖИМЕНТИ ЗА РЕДОВНО ОБСЛУЖВАНЕ И ПОДДЪРЖКА**

Редица договори, сключвани от Групата, съдържат ангажименти за гаранционно и извънгаранционно обслужване и поддръжка на хардуерни, софтуерни и комплексни системи и инфраструктури или предоставяне на управлявани и други услуги срещу фиксирани еднократни или абонаментни такси. Възможно е разходите за изпълнение на тези ангажименти да надхвърлят размера на приходите, без Групата да има възможност да компенсират допълнителните разходи за сметка на клиента или съответните първични доставчици и технологични партньори, със съответни негативни последици за резултатите от дейността.

### **2.6.2. ПРЕДСРОЧНО ПРЕКРАТЯВАНЕ**

Средносрочните или дългосрочните договори за нееднократни доставки или редовно обслужване под формата на поддръжка, управлявани и други услуги могат да бъдат прекратени едностранно и предсрочно по инициатива на клиента. Въпреки наличието на съответни условия, ограничаващи този риск и съответните загуби на Групата, като неустойки, ангажименти за изкупуване и други по някои от тези договори, те може да се окажат недостатъчни да компенсират пропуснатите ползи или направените допълнителни разходи. Предсрочното прекратяване на такива договори би имало за пряка последица понижаване на редовните приходи на Групата, което може да не бъде компенсирано с нови източници на приходи и да доведе до общ спад на приходите и резултатите от дейността.

### **2.6.3. СПЕЦИФИЧНИ РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ПРЕДОСТАВЯНЕТО НА ОБОРУДВАНЕ КАТО УСЛУГА**

В зависимост от промените в ИТ политиката на съответните клиенти или други фактори, сключваните от Групата дългосрочни договори за управлявани услуги, включващи предоставянето на оборудване като услуга могат да бъдат прекратени едностранно преди изтичането на пълния им срок. Въпреки регламентирания предизвестия и компенсации на направени до момента разходи, евентуалното им прекратяване би било фактор за понижаване на редовните приходи на Групата и продажбите като цяло.

Някои договори предвиждат възможността при определени обстоятелства на прекратяване предоставеното оборудване да не бъде изкупено от клиента и да остане собственост на съответните дружества от Групата. Това може да бъде свързано с допълнително разходи за демонтаж, транспорт и др., а последващата му реализация чрез продажба или предоставяне на други клиенти – да се забави или да не бъде осъществена.

Някои договори предвиждат възможности за разширяване на обхвата по инициатива на клиента чрез доставката и интеграцията на допълнително оборудване, предоставяно като услуга, по ценови и други условия, идентични или подлежащи на ограничена актуализация спрямо първоначалните. В случай на междувременно повишаване на пазарните цени на съответното оборудване и съществено повишение на разходите за оказване на съответните съпътстващи услуги това може да доведе до некомпенсирано повишаване на разходите и понижаване на рентабилността на Групата от подобни операции.

## **2.7. ФИНАНСОВИ РИСКОВЕ**

### **2.7.1. ВАЛУТЕН РИСК**

Групата оперира на различни пазари и във валути различни, от функционалната ѝ валута, както и във валути на трети страни, и е съответно изложена на транзакционни и транслационни валутни рискове. Основен източник на транзакционно обусловените валутни рискове са покупките на оборудване от глобални технологични партньори, деноминирани в щатски долари, и тяхното финансиране от кредитни лимити в същата валута. Въпреки наличието на механизми на валутна индексация по някои договори и практиката на избирателно форуърдно хеджиране на големи покупки по преценка на съответните дружества, тези сделки продължават да са фактор за ежегодното отчитане на нетни резултати (включително загуби) от промяна във валутните курсове в дружествата от Групата. Предвид фиксирания курсове на българския лев и босненската марка към еврото и възприемането на последното като национална валута в Словения и Черна гора, Групата остава изложена на транслационен риск, свързан предимно с плаващия курс на сръбския динар, както и към македонския денар и албанския лек в перспективата на новоучредените дружества в съответните страни.

### **2.7.2. ЛИКВИДЕН РИСК**

Паричните потоци на Групата могат да претърпят значителни моментни колебания в резултат от разнообразни фактори като пикови нараствания на нетния оборотен капитал, усилена инвестиционна дейност, изплащане на дивиденди и др., в резултат на които паричните средства на дружеството да се окажат недостатъчни за посрещане на неговите изискуеми задължения. Въпреки наличието на сключени и текущата финализация на нови договори за финансиране, осигуряващи значителни по размер лимити за ползване на оборотни средства и усвоявания с общо предназначение, и финансирането на значителна част от инвестициите с договори за финансов лизинг, налице е риск тези лимити да се окажат недостатъчни в дадени моменти или периоди. Подобни дефицити могат да доведат до временна неспособност на Групата да обслужва навременно задълженията си към трети лица с разнообразни негативни последици за нейната репутация и финансово състояние.

### **2.7.3. НЕДОСТАТЪЧЕН ФИНАНСОВ КАПАЦИТЕТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ПРОЕКТИ**

Освен отражението им върху текущата ликвидност на дружеството, евентуални случаи на непокрит недостиг на парични средства може да доведат и до невъзможност за влагане на необходимия оборотен капитал за стартиране на нови или изпълнение на текущи проекти, водеща до забавяне на приходите, санкции за забавено изпълнение и съответно уронване на репутацията на Групата. В случай на невъзможност за доказване на достатъчен финансов ресурс пред потенциални клиенти или във връзка с изискванията на публични и частни тържни процедури за големи проекти, е възможно дружеството да не успее да договори достатъчно бързо

допълващо финансиране и да пропусне възможностите за спечелване на съответните проекти и ползите от тяхната реализация.

#### **2.7.4. КРЕДИТЕН РИСК**

Въпреки че основните клиентите на Групата са утвърдени и платежоспособни компании и институции с доказана платежна история, Групата остава принципно изложена на риск от значително забавяне или неплащане на вземанията поради разнообразни фактори, свързани с вътрешните процеси, финансовото състояние и текущите тенденции в паричните потоци на тези и други клиенти. Просрочията на съществени по размер вземания могат да имат отражение върху паричните потоци и незабавната ликвидност на Групата и способността ѝ да обслужва навременно задълженията си към трети лица с разнообразни негативни последици за нейната репутация и финансово състояние.

#### **2.7.5. РИСК ОТ ОБЕЗЦЕНКА НА АКТИВИТЕ НА ГРУПАТА**

При определени обстоятелства (провизиране и отписване на вземания, обезценка на нематериални активи, инвестиционни имоти, материални запаси, активи държани за продажба и др.) е възможно Групата да отчете съществени разходи и понижения в балансовата стойност на активите.

#### **2.7.6. ЛИХВЕН РИСК**

Групата е изложена на риск от повишаване на пазарни лихвени проценти във връзка с ползването на овърдрафт лимити, револвиращи кредитни линии и финансов лизинг в България и Сърбия, базирани на основния лихвен процент (ОЛП) на Българска Народна Банка, EURIBOR и USD LIBOR индекси, и финансови лизинги в България, базирани на периодично актуализирания осреднен депозитен индекс (ОДИ) на банката-кредитор и плаващи EURIBOR индекси. Поради динамичния характер на експозициите по овърдрафт лимит и кредитна линия и ниската ефективна вариация на ОЛП и EURIBOR през последните години, която е ограничена от прилагането на фиксирани минимални общи лихвени проценти от финансиращите банки, съответстващи на нулеви стойности на пазарните лихвени проценти, Групата няма текуща практика на хеджиране на лихвения риск и евентуално рязко покачване на пазарните индекси би могло да има отрицателен ефект върху резултатите от дейността.

### **2.8. ОПЕРАЦИОННИ РИСКОВЕ**

#### **2.8.1. ОТКЛОНЕНИЯ НА ПРОЦЕСИ И КАЧЕСТВОТО НА ОБСЛУЖВАНЕ**

Дружествата от Групата са изложени на риск от загуби или непредвидени разходи, свързани с неправилни или неработещи вътрешни процеси, човешки грешки, външни обстоятелства, административни или деловодни грешки, нарушения на дейността, измама, неразрешени транзакции и нанесени щети на активи. Всяко неустановяване или некоригиране на оперативен риск от системата за управление на риска може да има съществен неблагоприятен ефект върху репутацията на Групата и резултатите от дейността ѝ.

#### **2.8.2. НЕПРИГОДНОСТ И НЕИЗПРАВНОСТ НА СПЕЦИФИЧНО ИТ ОБОРУДВАНЕ И СИСТЕМИ**

За осъществяване на основната си дейност, компаниите от групата използват специфично ИТ оборудване и системи, чиято евентуална неизправност, неправилна употреба или непригодност биха оказали съществено влияние върху възможността на дружествата да изпълнят поетите ангажименти към нейни контрагенти или да доведат до непредвидени технически, правни и други разходи, които да се отразят на нейната репутация и резултатите от дейността.

#### **2.8.3. ОСИГУРЯВАНЕ НА СЪОТВЕТСТВИЕ С НОРМИ И СТАНДАРТИ**

Определени клиенти на Групата имат изисквания към изпълнителите си като често изискват техните компетенции и правила за организация на процесите и дейностите да бъдат в съответствие с редица международни стандарти за управление на качеството, процедури при боравене с поверителна информация и др. Въпреки сертификацията на ТБС ЕАД по редица такива стандарти и норми, появата на такива изисквания и към други дружества от Групата,

които нямат аналогични сертификации, или промяната в настоящите изисквания и невъзможността на Групата да отговори на тях в кратък срок биха могли да окажат негативно влияние върху приходите и резултатите от дейността на Групата.

#### **2.8.4. РИСК ОТ ИЗТИЧАНЕ НА ЛИЧНИ И ЧУВСТВИТЕЛНИ ДАННИ НА СЛУЖИТЕЛИ И КЛИЕНТИ**

При осъществяване на дейността си, Групата съхранява и обработва лични и чувствителни данни на своите служители, клиенти и трети страни. Евентуалната загуба или неправомерен външен и вътрешен достъп и злоупотреба с такива данни биха могли да имат разнообразни негативни последици за конкурентоспособността, репутацията и резултатите от дейността на Групата, включително съдебни или извънсъдебни дела и производства срещу съответните дружества и сериозни парични санкции от страна на регулаторните органи.

### **2.9. Други рискове**

#### **2.9.1. РИСК ОТ СЪДЕБНИ СПОРОВЕ И ДРУГИ ПРОИЗВОДСТВА**

Дружествата от Групата са принципно изложени на риск от завеждането на съдебни дела, включително колективни искиове, срещу тях от техни клиенти, работници и служители, акционери и др. чрез завеждане на граждански искиове, инициирането на действия на компетентни органи, административни, изпълнителни и други видове съдебни и извънсъдебни производства. Някои от тези производства могат да бъдат съпътствани от ограничителни и изпълнителни мерки срещу имуществото и дейностите на Групата, които да ограничат способността ѝ да осъществява частично или изцяло своята дейност за неопределен период от време. Ищците в този вид дела срещу Групата може да търсят възстановяване на големи или неопределени суми, или други обезщетения, които могат да влошат значително финансовото състояние на Групата. Разходите за защита по бъдещи съдебни дела могат да бъдат значителни. Възможно е оповестяването или неблагоприятните ефекти върху дейността да доведат до оронване на репутацията на съответните дружества и Групата като цяло, независимо дали съответните претенции и негативните определения са основателни. Възможно е потенциалните финансови и други последици от такива производства да останат неизвестни за продължителен период от време.

#### **2.9.2. РИСК ОТ СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА**

В своята практика дружествата от Групата осъществяват сделки и поемат ангажименти както помежду си, така и със свързани лица извън нейния състав. Въпреки своите добри практики и ангажимента ѝ за спазване на приложимите разпоредби на ЗППЦК и други приложими нормативни актове е възможно поради незнание, небрежност на служители и други причини една или повече такива сделки да се окажат сключени при условия, които да се различават съществено от пазарните и да имат неблагоприятен ефект върху резултатите от дейността и финансовото състояние на Групата.

#### **2.9.3. КИБЕРАТАКИ**

Освен към нерегламентирания достъп до данни на Групата и нейните контрагенти, евентуални атаки срещу Групата и нейни контрагенти биха могли да бъдат насочени или да имат за последица неизправност или невъзможност за използване на информационни и комуникационни системи, включително специализирани ИТ системи за оказване на услуги. Въпреки специализацията на Групата в областта на информационната сигурност и напредналите ѝ компетентности в предотвратяването, ограничаването, проследяването и възстановяването на системи и данни след такива атаки е възможно последното да отнеме време, през което ефектите от тези атаки да имат отрицателно въздействие върху резултатите от дейността, както и те да компрометират репутацията на Група ТБС.

#### **2.9.4. ФОРСМАЖОРНИ СЪБИТИЯ**

Както всички стопански субекти, Групата е изложена на общ риск от възникването на природни бедствия, военни действия, тероризъм, политически, обществени и други актове и събития извън нейния контрол и неподлежащи на застраховане, които могат да окажат значително негативно влияние върху бизнеса, резултатите от дейността и перспективите ѝ в една или повече териториални и други сфери на дейността.

#### **2.10. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С ИКОНОМИКАТА КАТО ЦЯЛО**

Общите рискове произтичат от възможни промени в цялостната икономическа система. Те не могат да се диверсифицират, тъй като на тях са изложени всички стопански субекти в страната, региона и световната икономика.

##### **2.10.1. ЗАБАВЕН ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ**

Общото търсене на продуктите на Групата се влияе от различни макроикономически фактори и тенденции, включително, но не само от рецесия, търговски бариери, валутни изменения, инфлация, дефлация и други фактори, влияещи върху покупателната способност на потребителите. Едно забавяне на икономиката на Европейския съюз, България и другите пазари, на които оперира Група ТБС, или всяка друга несигурност по отношение на икономическото развитие могат да направят потребителите предпазливи и това да се отрази на желанието и възможностите им да купуват продуктите и услугите на Групата.

Очакванията на повечето анализатори са за забавяне на ръста и дори свиване на икономиките на развитите западноевропейски страни, като очакванията са този процес да достигне, макар и със забавяне и в смекчен вариант, и България и страните от Западните Балкани. Забавянето на икономическия ръст в региона и свързаните с това ограничения на разходите от страна на частните компании и недостатъчното им компенсирание с антициклични мерки от страна на националните и наднационални правителствени органи може да се отрази негативно върху продажбите и рентабилността на Групата.

##### **2.10.2. ПОЛИТИЧЕСКИ РИСК**

Политическият риск е вероятността от смяна на правителството или от внезапна промяна в неговата политика, от възникване на вътрешнополитически сътресения и неблагоприятни промени в европейското и/или националното законодателство, в резултат на които средата, в която оперират местните стопански субекти, да се промени негативно, а инвеститорите да понесат загуби.

Към момента политическата обстановка в България и останалите държави, в които оперира Групата, е относително стабилна. Независимо от това, няма сигурност, че няма да се появят фактори, които да породят обществено и политическо напрежение, да доведат до значителна и рязка промяна в политическите и икономическите условия, което може да има съществен неблагоприятен ефект върху дейността на Групата.

Присъединяването на страните от Западните Балкани към ЕС, продължава да е свързано и с много предизвикателства. Те са породени не само от продължаващите реформи, като част от процеса на интеграция в Общността, но и динамиката на развитие на процесите на интеграция в самия ЕС. Няма гаранция, че тези процеси ще приключат успешно в обозримо бъдеще. Няма гаранция и, че излизането на Великобритания от ЕС няма да предизвика задълбочаване на дезинтеграционните настроения в други страни от съюза и съответно да предизвика сериозни политически и икономически сътресения за всички страни-членки.

##### **2.10.3. РИСКОВЕ, СВЪРЗАНИ С НЕСВЪРШЕНСТВАТА НА ПРАВНАТА СИСТЕМА**

Въпреки че от 2007 г. насам България въведе редица значими закони и конституционни реформи и по-голямата част от българското законодателство е хармонизирано със законодателството на ЕС, правната система в страната все още е в процес на реформиране. Това в още по-голяма степен важи и за страните от Западните Балкани, които все още не са приети в ЕС, а законодателството и практиките са не напълно хармонизирани. Съдебната и административна практика остават проблематични и лицата, разчитащи на местните съдилища за ефективно разрешаване на спорове във връзка със собственост, нарушения на законите и договорите и други, установяват,

че такава е трудно да се получи. Вследствие на това, може да бъде идентифициран риск от недостатъци на правната инфраструктура, които могат да имат за резултат несигурност, възникваща във връзка с осъществяването на корпоративни действия, осъществяването на надзор и други въпроси, които принципно не се поставят под съмнение в други държави.

#### **2.10.4. РИСК ОТ НЕБЛАГОПРИЯТНИ ПРОМЕНИ В ДАНЪЧНИТЕ ЗАКОНИ**

Ако данъчните закони и разпоредби, приложими спрямо дружествата от Групата, бъдат изменени, това може да има съществен неблагоприятен ефект върху резултатите от дейността и финансовото ѝ състояние.

През последните години българската данъчна система е относително стабилна благодарение на строгата фискална дисциплина въпреки предизвикателствата. Няма гаранции, обаче, че под влияние на политически, икономически или демографски фактори системата на данъчно облагане няма да претърпи изменение в бъдеще в негативна за стопанските субекти посока.

Системата на данъчно облагане в България и Западните Балкани като цяло все още се развива, в резултат на което може да възникне противоречива данъчна практика както на държавно, така и на местно ниво. Поради различното тълкуване на данъчните закони, рискът свързан с местните данъчни закони може да се окаже по-голям, отколкото при други данъчни юрисдикции в развитите страни. Данъчните власти могат да приложат по-взискателен подход при интерпретирането на законодателството и данъчните ревизии. Това, заедно с интензифицирането на усилията за събиране на данъци в резултат на нуждите на бюджета, може да доведе до увеличение на обхвата и честотата на данъчните проверки. По-специално, възможно е данъчните власти да оспорват трансакции и дейности, които не са били оспорвани до този момент. В резултат на това могат да бъдат начислени значителни допълнителни данъци, глоби и лихви.

#### **2.10.5. КРЕДИТЕН РИСК НА БЪЛГАРИЯ**

Кредитният риск на страната е свързан със способността на държавата да погасява редовно задълженията си. В това отношение България постоянно подобрява позициите си на международните дългови пазари, което улеснява достъпа на държавата и икономическите агенти до финансиране от външни източници. Най-важният ефект от подобряването на кредитния рейтинг е в понижаването на рисковите премии по заемите, което води (при равни други условия) до по-благоприятни лихвени равнища. Поради тази причина потенциалното повишаване на кредитния рейтинг на страната би имало благоприятно влияние върху дейността на Дружеството и по-точно върху неговото финансиране. От друга страна, понижаването на кредитния рейтинг на България би имало отрицателно влияние върху цената на финансирането на Дружеството, освен ако неговите заемни споразумения не са с фиксирани лихви. Определянето и измерването на този риск се осъществява от специализирани международни кредитни агенции.

### 3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА

#### 3.1. ЮРИДИЧЕСКО И ТЪРГОВСКО НАИМЕНОВАНИЕ, СЕДАЛИЩЕ И КОНТАКТИ

<b>Юридическо наименование</b>	“Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД
<b>Търговско наименование</b>	“Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД
<b>Законодателство</b>	Българско
<b>Юридическа форма</b>	Акционерно дружество
<b>ЕИК</b>	205744019
<b>ИКПС (LEI)</b>	894500RS1IEY6BQP9U56
<b>Седалище</b>	България, гр. София
<b>Адрес на управление</b>	гр. София, в.з. Малинова Долина, ул. Панорама София № 6, Бизнес Център Ричхил, Бл. Б, ет. 2.
<b>Телефон:</b>	+359 02 970 40 40
<b>Електронна страница:</b>	<a href="http://www.telelink.business">www.telelink.business</a> ; Обща страница на група Телелинк: <a href="http://www.telelink.com">www.telelink.com</a>

С изключение на документите, към които препраща Проспектът, съдържанието на Интернет страницата на ТБС Груп не представлява част от този Проспект.

#### 3.2. ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА

##### 3.2.1. ДАТА И ИСТОРИЯ НА СЪЗДАВАНЕ И ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ НА ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА

Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД е учредено на 12.07.2019 г. като еднолично акционерно дружество със собственик Телелинк Холдингс БВ (Холандия).

Към датата на учредяване на Дружеството Телелинк Холдингс БВ (Холандия) е едноличен собственик и на Телелинк България ЕАД. От своя страна, последното притежава инвестиции в дъщерни дружества, работещи в сферата на информационните и комуникационни технологии по три основни направления, наречени „Бизнес услуги“, „Инфраструктурни услуги“ и „Продуктово развитие“. Взети заедно, Телелинк България ЕАД и неговите дъщерни дружества формират съществуващата към тази дата обща група Телелинк.

Целта на Дружеството е обособяването на инвестициите в дъщерните дружества от група Телелинк, специализирани по направление „Бизнес услуги“, в отделна и независима от Телелинк България ЕАД компания, групова и корпоративна структура.

С решение на едноличния собственик Телелинк Холдингс БВ (Холандия), Телелинк България ЕАД (в качеството на преобразуващо се дружество) се преобразува чрез отделяне на Обособената дейност „Бизнес услуги“ по смисъла на чл. 262в от Търговския закон, като част от имуществото на Телелинк България ЕАД, състоящо се от всички активи, права и задължения, отнасящи се до Обособената дейност (включително активите, задълженията, договорите и служителите), преминава към Телелинк Бизнес Сървисис Груп ЕАД (в качеството на приемащо дружество) („Отделяне“), в замяна на акции от капитала на Приемащото дружество, издадени на Телелинк Холдингс БВ (Холандия). Преобразуването е вписано в Търговския регистър и влиза в сила на 14.08.2019 г.

След тази дата Дружеството обединява инвестициите в дружествата от група Телелинк, специализирани по направление „Бизнес услуги“, включително ТБС ЕАД, Комутел, Телелинк Черна Гора, Телелинк Босна и Телелинк Словения и новоучреденото по-рано през 2019 г. Телелинк Албания. През септември 2019 г. в състава на Групата се включва и новоучреденото от Дружеството ТБС Македония.

През август 2019 г. всички акции на Дружеството са прехвърлени от Телелинк Холдингс БВ (Холандия) на нови лица-акционери, представляващи пряко или непряко крайните собственици на Телелинк Холдингс БВ (Холандия), с пряк мажоритарен собственик – съоснователя на група Телелинк Любомир Минчев в качеството му на физическо лице. В резултат от прехвърлянето Дружеството става АД и престава да е пряка част от общата икономическата група Телелинк.

Подробна информация за акционерната и организационната структура на Групата е представена в Раздел 6 „Организационна структура“ от настоящия Документ.

Дружеството не е ограничено със срок за съществуване.

### 3.2.2. ВАЖНИ СЪБИТИЯ В РАЗВИТИЕТО НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ НА ЕМИТЕНТА

ТБС Груп е учредено през юли 2019 г. и инвестициите в съществуващите към този момент дъщерни предприятия, съставляващи Групата, преминават в него по силата на преобразуване чрез отделяне на обособената дейност по направление „Бизнес услуги“ от Телелинк България ЕАД през август 2019 г.

В този смисъл важните събития в историята на Емитента са идентифицирани по отношение на Групата, основната ѝ дейност и съставляващите я дъщерни и предшестващи ги дружества в Таблица 1 по-долу.

Таблица 1: Важни събития в развитието на Групата

Година	Събитие
2019	ТБС Груп ЕАД основава ТБС Македония с цел стартиране на местна оперативна дейност
2019	Телелинк Холдингс БВ основава ТБС Груп ЕАД, а Телелинк България ЕАД се преобразува чрез отделяне в Дружеството на обособената дейност Бизнес услуги, включително инвестициите си в ТБС ЕАД, Комутел, Телелинк Черна Гора, Телелинк Босна, Телелинк Словения и Телелинк Албания
2019	Телелинк България ЕАД основава Телелинк Албания с цел стартиране на местна дейност по направление Бизнес услуги
2019	Групата установява стратегически партньорства по направление Информационна сигурност с Exabeam и Cyber Arc с оглед съвместно навлизане на нови пазари в Западните Балкани
2019	Комутел стартира в сътрудничество с ТБС ЕАД внедряването на продуктови категории Информационна сигурност и Офис производителност с оглед разширяване на пазарното присъствие на Групата в Сърбия и Западните Балкани като цяло
2018	Телелинк Холдингс БВ (Холандия) увеличава на 100% участието си в капитала на Комутел и прехвърля инвестициите си в последното, Телелинк Черна Гора, Телелинк Босна и Телелинк Словения на Телелинк България ЕАД
2018	В резултат от успешното разрастване в категория Центрове за данни ТБС ЕАД достига статут на Платинен партньор и пряк (Tier 1) партньор на DellEMC и VMware Premier Partner
2017	Телелинк ЕАД се преобразува чрез отделяне на дейностите по направления Инфраструктурни услуги и Продуктово развитие, като запазва дейността по направление Системна интеграция и е преименувано на ТБС ЕАД
2017	ТБС ЕАД сключва договор с нов мултинационален клиент за Управлявани услуги, включващи предоставянето на Оборудване като услуга в Западна Европа и САЩ
2017	ТБС ЕАД стартира иновативни услуги в областта на Информационната сигурност, включително Оперативен център за сигурност (ASOC)
2017	ТБС ЕАД става пряк партньор по предоставянето на Облачни решения (CSP) на Microsoft и реализира за първи път на българския пазар иновативни проекти, базирани на комплекс от системи за интегрирана Информационна сигурност и Облачни услуги
2017	ТБС ЕАД засилва позициите си на пазара на Центрове за данни с ключово партньорство за предоставяне на услуги (Service Partner) с DellEMC
2016	Телелинк ЕАД сключва договор за Управлявани услуги с мултинационален клиент, поемайки управлението на неговите защитни стени в 30+ държави на четири континента
2015	Телелинк ЕАД полага основите на продуктова категория Офис производителност, установявайки най-високо ниво на лицензионно партньорство с Microsoft като едно от трите дружества – оторизирани партньори за лицензни решения (Licensing solution partner) на територията на България



<b>2014</b>	Телелинк ЕАД разширява гамата от предлагани решения по категория Информационна сигурност, установявайки партньорства с Qualys, Check Point, Palo Alto Networks, Radware и Symantec.
<b>2014</b>	Телелинк ЕАД разширява специализацията си по категория Центрове за данни в област архивиране и възстановяване на данни с нови партньорства с IBM (Advanced business partner for power and storage) и Lenovo (Business partner for servers and endpoints)
<b>2014</b>	Телелинк Холдингс БВ (Холандия) основава Телелинк ДОО Словения и дружеството стартира дейност по направление Системна интеграция
<b>2013</b>	Телелинк ЕАД полага основите на продуктова категория Информационна сигурност с установяването на диверсифицирана гама от партньорства с водещи и нишови доставчици на технологии (включително RSA, F5, Palo Alto и др.)
<b>2012</b>	Комутел постига регионално разрастване на партньорството си с ключови клиенти от група телекомуникационни оператори и постига над двукратен ръст на приходите през втората финансова година от интегрирането му в група Телелинк
<b>2012</b>	Телелинк Холдингс БВ (Холандия) основава Телелинк ДОО Босна и Херцеговина и дружеството стартира дейност по направление Системна интеграция
<b>2012</b>	Телелинк ДОО Черна Гора стартира дейност по направление Системна интеграция
<b>2011</b>	Телелинк ЕАД допълва специализацията на Групата в областта на Телекомуникационните видео мрежи със собствена сертификация като Оторизиран партньор (Authorized service provider video partner) на Cisco Systems
<b>2010</b>	Телелинк Холдингс БВ (Холандия) придобива 60% от капитала на Комутел, допълващо продуктовата специализация на Групата с решения от категория Телекомуникационни видео мрежи
<b>2010</b>	Телелинк ЕАД разширява специализацията си по категория Центрове за данни, установявайки нови партньорства с EMC (Affiliate Partner), VMware (Enterprise Solution Provider) и Cisco Systems (Advanced Technology Partner for Unified Computing).
<b>2010</b>	Телелинк ЕАД разширява специализацията си по направление Корпоративни мрежи с установяването на партньорство с Tandberg в областта на видео конферентните решения
<b>2009</b>	Телелинк ЕАД стартира развитието на Управлявани услуги като първи сертифициран в тази област партньор на Cisco Systems (Master Managed Services Partner) в групата на нововъзникващите пазари и е отличен като Партньор на годината за иновативни решения (Solution Innovation Partner) на нововъзникващите пазари, регион Изток
<b>2008</b>	Телелинк ЕАД е отличен от Cisco Systems като Технологичен партньор (Technology Excellence CRS) за България и Централна Европа
<b>2005</b>	Телелинк АД е обявен за Златен партньор на годината на Cisco Systems след успешната реализация на мащабни проекти в областта на телекомуникационните и корпоративни мрежи от ново поколение
<b>2004</b>	Телелинк АД стартира направление Системна интеграция и установява основополагащи партньорства с водещите световни доставчици на мрежови и сървърни технологии Cisco Systems и IBM
<b>2001</b>	Основаване на Телелинк АД (първоначално ООД) и стартиране на дейност в сферата на мрежовата инфраструктура с услуги по изграждането на мобилни телекомуникационни мрежи (понастоящем предмет на дейността на свързаното дружество Телелинк Инфра Сървисис ЕАД, отделена от ТБС ЕАД, съответно Групата през 2017 г.)

## 4. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ

### 4.1 Основни дейности

Основната дейност на Дружеството се състои в корпоративното управление и управлението на инвестициите (капиталови участия) в дъщерните му дружества, специализирани в областта на информационните („ИТ“) и комуникационни технологии (заедно, „ИКТ“). Сам по себе си, Емитентът не развива оперативна ИКТ дейност.

Основната дейност на Групата се формира от оперативната дейност на дъщерните дружества на Емитента и се състои в продажбата на продукти, услуги и реализацията на комплексни решения в областта на ИКТ, като включва основно, но не само:

- доставка, гаранционна и извънгаранционна поддръжка на оборудване и софтуер, произведени от външни доставчици на технологии, и разработени по заявка на клиента приложения и услуги;
- системна интеграция, обхващаща системен дизайн, конфигуриране, инсталация, настройка и въвеждане в експлоатация на доставяните оборудване, софтуер или интегрирани ИКТ системи, обединяващи функционално два или повече вида продукти;
- консултантски услуги, обхващащи анализ на състоянието, потребностите, трансформацията и бъдещото развитие на ИКТ системи, процеси и инфраструктури на клиента;
- управлявани услуги, чрез които клиентът прехвърля на Групата управлението и отговорността за определена своя ИКТ функция или комплекс от такива функции, а Групата гарантира тяхното поддържане на определено ниво.

Част от оказваните управлявани услуги включват и предоставянето на оборудване и софтуер като услуга, осигуряващо на клиента гъвкава алтернатива на собствените му инвестиции в тези активи.

#### 4.1.1. ОПИСАНИЕ НА КЛЮЧОВИТЕ ФАКТОРИ НА ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА ПО КАТЕГОРИИ ПРОДУКТИ И УСЛУГИ

Продуктите и услугите, които Групата предлага, са обединени в 4 основни категории – *Мрежи за данни*, *Центрове за данни*, *Офис производителност* и *Информационна сигурност*, обхващащи 8 технологични групи и разнообразни видове технологии и услуги съгласно Таблица 2 по-долу.

Таблица 2: Основни категории, групи и видове продукти, предлагани от Групата

Продуктови категории	Технологични групи	Видове технологии
<b>Мрежи за данни</b>	Специфични телекомуникационни решения	Преносни мрежи, мрежи за достъп, оптични мрежи, кабелни мрежи, функционална виртуализация на мрежи (NFV), главни станция за обработка на аудио и видео (Audio & Video Headend), крайно потребителско оборудване (CPE) и др.
	Корпоративни мрежи	Корпоративни мрежи, мрежова сигурност, защитни стени, свързване на центрове за данни, виртуализация на мрежи, системи за колаборация, контакт центрове и др.
<b>Центрове за данни</b>	Пасивна инфраструктура	Полеви дейности, захранващи устройства, технологични шкафове, окабеляване и др.
	Частен облак	Изчислително оборудване, дискови системи, решения за архивиране и осигуряване на бизнес непрекъсваемост, виртуализация, оркестрация, мониторинг на приложенията и ефективността, публична облачна инфраструктура (IaaS) и др.
	Инфраструктура, базирана на платформа	Контейнерна инфраструктура, инфраструктура оптимизирана за автоматизация на разработките (DevOps), инфраструктура базирана на облачни платформи (PaaS)
	Програмни услуги	Разработка на софтуер, интеграция на програмни (API) интерфейси, шлюзове за програмни интерфейси (API Proxy), обработка и представяне на данни
<b>Офис производителност</b>	Модерно работно място	Microsoft (Windows, Office 365, Enterprise Mobility и др.), многофакторна идентификация, управление на крайни устройства, компютри, периферия и др.

Информационна сигурност	Информационна сигурност	Системи за криптиране на данни, предотвратяване на изтичане на информация, анализ на риска, защита на бази от данни, анализ и наблюдение на сигурността като услуга (Advanced Security Operation Center) и др.
-------------------------	-------------------------	--

Източник: „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД

С изключение на технологичните групи *Програмни услуги* (реализирани за пръв път през 2017 г.) и *Инфраструктура*, базирана на платформа (в процес на въвеждане към датата на настоящия Проспект), реализираните през периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. приходи на ТБС Груп включват приходи от всички посочени продуктови групи.

#### 4.1.2. ЗНАЧИТЕЛНИ НОВИ ПРОДУКТИ И/ИЛИ УСЛУГИ, ВЪВЕДЕНИ ПРЕЗ РАЗГЛЕЖДАНЯ ИСТОРИЧЕСКИ ПЕРИОД

- **Офис производителност**

Въведени в продуктовата гама на Групата от ТБС ЕАД през 2015 г., продуктите от тази категория обединяват модерни бизнес решения на Microsoft, VMware и други, включващи предимно облачни услуги от типа софтуер като услуга (Software as a Service, SaaS), с допълващото предлагане на компютърна техника и периферни устройства. Решенията от тази категория имат универсално приложение и принос за оптимизация на работните взаимодействия и процеси в организации от различен мащаб и сфери на дейност.

Направлението има съществен принос както за продажбите на Групата през последните три години, така и за потенциала за бъдещо разширяване на пазарното ѝ присъствие. Освен на статута на ТБС ЕАД на оторизиран партньор на Microsoft за лицензни и облачни решения от най-високо ниво и стратегически партньор на Lenovo и DellEMC, този принос е базиран на широките възможности, които направлението създава като допълващо другите предлагани от Групата продукти и услуги в съществуващи пазари и клиенти, както и като база за навлизане и надграждане на други продукти и услуги в нови пазари и клиенти.

- **Управлявани услуги**

През периода 2016-2018 г. ТБС ЕАД преориентира дейността си по оказване на *Управлявани услуги* към международни клиенти, продуктови области с висока атрактивност (като Информационна сигурност, чието въвеждане и управление с вътрешни ресурси на клиента е сложна и скъпа алтернатива), продуктови области с висок конкурентен потенциал (като *Корпоративни мрежи*) и разширени опции за предоставянето на Оборудване като услуга.

Макар и с все още ограничена относителна значимост за комбинираните приходи, успешното внедряване на такива услуги в два мултинационални и други клиенти води до нарастващ принос на Управляваните услуги към продажбите през 2017-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. и е носител на значителен потенциал за бъдещия растеж на Групата.

- **Оперативен център за информационна сигурност (Advanced Security Operations Center, ASOC)**

Въведена през 2017 г., услугата представлява качествено и ценово атрактивна и гъвкава алтернатива на сложното и скъпо за повечето организации въвеждане и поддържане на вътрешни инфраструктури и процеси по *Информационна сигурност*. В това число, услугата предлага:

- функционалност, основана на софтуерно решение (платформа) и професионален анализ (високо специализирани експерти) от най-високо ниво, при минимални инвестиции на клиента (базирана на *Облачна инфраструктура* или *Софтуер и Оборудване като услуга*);
- модулна структура, позволяваща постепенно разширяване на обхвата на ползваните услуги.

Въпреки че има относително несъществен дял в историческите приходи на Групата, услугата е носител на значителен потенциал за навлизане и последващо разрастване в нови клиенти и пазари и е едно от отличителните предложения на Групата спрямо нейните конкуренти.

- **Програмни услуги**

Услугите от тази група са въведени през 2017 г. във връзка с реализацията на мащабни и специфични проекти. Те са свързани с разработката на приложения, фокусирани основно върху интеграцията на различни системи и компоненти и предоставянето на висока добавена стойност от интегрирания продукт. Реализират се чрез собствен вътрешен екип от софтуерни разработчици и специалисти по анализ и презентиране на данни на ТБС ЕАД.

Освен към комплексни проекти, на база на които вече достигат съществен дял от приходите през 2018 г., тези услуги са насочени и към цялостната работа с програмни интерфейси (API) с широко приложение при интегрирането на вътрешни и външни за клиента системи и услуги, които са предмет на нарастващо търсене сред развитите организации и пазари.

- **Инфраструктура, базирана на платформа**

Надграждайки своя успешен опит в релевантни области като *Центровете за данни* и *Програмните услуги*, ТБС ЕАД започва да развива специализация по изграждане, поддържане и управление на среди базирани на микро-услуги и платформи (Platform as a Service). Основните целеви групи на тези дейности включват както разработчици на софтуер (адресирани с решения от типа DevOps или Continuous Integration and Development среди), така и компании, търсещи изцяло облачни решения, чиито мащаб изисква високо ниво на ефективност на използвания облачен ресурс (адресирани предимно с услуги по миграция (Lift-and-shift) от стандартна към облачна инфраструктура, базирана на платформа).

Предвид засилващата се тенденция на преход към *гъвкави среди за разработка* и *Инфраструктура, базирана на платформа* сред мултинационалните организации на развитите пазари, развитието на това направление е част от стратегията на Групата със значителен приходен потенциал в средносрочен и дългосрочен план.

- **Интеграция на Интернет на нещата в индустрията (Industrial Internet of things, IIoT)**

С оглед на системно прогнозираното в световен мащаб ускорено навлизане на технологии от областта на *Интернет на нещата* (IoT) и наблюдавания през последните две години нарастващ интерес към тях и в източноевропейския регион, ТБС ЕАД стартира развитието на специализация в тази сфера с насоченост към индустриалните решения, базирани на IoT. През 2019 година, дружеството вече печели няколко знакови проекта в тази област.

Основното познание, което Групата развива, е насочено към формирането на мрежа от доставчици на сензори и други IoT компоненти, тяхното интегриране, осигуряването на тяхната сигурна свързаност, събирането на данни (Big Data) и обработката и визуализацията на тези данни. Опитът, натрупан в областта на Програмните услуги, спомага тези данни да бъдат предоставяни и на други приложения или компании, както и събраните данни да се използват от клиента по най-добрия за неговия бизнес начин.

#### **4.2. ОСНОВНИ ПАЗАРИ И СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ ПО ПРОДУКТИ/УСЛУГИ И ТЕРИТОРИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЯ**

Основният продуктов пазар на Групата е пазарът на информационни и комуникационни технологии, който има глобален обхват и включва широка гама продукти и услуги.

Пазарите, тенденциите в тяхното развитие и пазарната позиция и стратегия на Групата са разгледани подробно в т. 4.3 и Раздел 5 „*Стратегия и цели*“ на настоящия Документ.

Формирането на приходите на Емитента по основни продуктов категории и географски пазари на ниво Група и за всяко от дъщерните му дружества е представено в т. 4.2.1 и 4.2.2 по-долу.

#### 4.2.1. СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ ПО ПРОДУКТОВИ КАТЕГОРИИ

Таблица 3: Комбинирани приходи на Групата по продуктови категории за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Група ТБС	(комбинирани)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<i>(хил. лв.)</i>					
Мрежи за данни	78,585	74,534	80,255	31,339	36,596
Центрове за данни	22,443	21,063	12,163	8,062	12,467
Информационна сигурност	4,908	1,601	2,158	2,317	2,559
Офис производителност	9,395	7,687	3,596	4,346	5,451
Други	1,036	1,102	490	768	684
<b>Общо</b>	<b>116,367</b>	<b>105,987</b>	<b>98,663</b>	<b>46,832</b>	<b>57,757</b>
<i>(относителен дял)</i>					
Мрежи за данни	68%	70%	81%	67%	63%
Центрове за данни	19%	20%	12%	17%	22%
Информационна сигурност	4%	2%	2%	5%	4%
Офис производителност	8%	7%	4%	9%	9%
Други	1%	1%	0%	2%	1%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД

Водеща по размер и относителен дял на продажбите на ниво Група през периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. е категория *Мрежи за данни* със среден дял от 72% в комбинираните приходи. Втора по значимост със среден дял от 17% е категория *Центрове за данни*. Въведените сравнително по-скоро в исторически план направления *Офис производителност* и *Информационна сигурност* заемат средни дялове от 7% и 3% през същия период.

Въпреки по-ниския им размер и относителен дял за периода, продажбите по последните три направления показват тенденция на абсолютен ръст и нарастваща относителна значимост. Те са и основен източник на растежа на Групата през периода 2017-2018 г. със средногодишен ръст на продажбите на база 2016 г. от 36% за *Центрове за данни*, 62% за *Офис производителност* и 51% за *Информационна сигурност*.

Таблица 4: Самостоятелни приходи по продуктови категории на ТБС ЕАД за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<i>(хил. лв.)</i>										
Мрежи за данни	19,331	17,524	19,431	12,497	8,157	19,331	17,522	18,930	12,497	8,157
Центрове за данни	17,550	18,108	9,837	6,407	10,120	17,550	18,108	9,837	6,407	10,120
Информационна сигурност	4,908	1,601	2,158	2,317	2,559	4,908	1,601	2,158	2,317	2,559
Офис производителност	9,395	7,687	3,596	4,346	5,451	9,395	7,687	3,596	4,346	5,451
Други	1,036	37	81	768	684	1,036	37	81	768	684
<b>Общо</b>	<b>52,220</b>	<b>44,957</b>	<b>35,104</b>	<b>26,335</b>	<b>26,971</b>	<b>52,220</b>	<b>44,955</b>	<b>34,603</b>	<b>26,335</b>	<b>26,971</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Мрежи за данни	37%	39%	55%	47%	30%	37%	39%	55%	47%	30%
Центрове за данни	34%	40%	28%	24%	38%	34%	40%	28%	24%	38%
Информационна сигурност	9%	4%	6%	9%	9%	9%	4%	6%	9%	9%
Офис производителност	18%	17%	10%	17%	20%	18%	17%	10%	17%	20%
Други	2%	0%	0%	3%	3%	2%	0%	0%	3%	3%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД

През периода 2016-2018 г. ТБС ЕАД реализира значителни приходи по всички продуктови категории на Групата и е основен източник на ръста на комбинираните приходи по линия на нарастващите продажби по категории *Центрове за данни*, *Информационна сигурност* и *Офис производителност* при запазване на относително стабилни приходи по направление *Мрежи за данни*.

Поради по-тясната им специализация в областта на телекомуникационните мрежи и системи от операторски клас, продажбите на Комутел и останалите дружества от Групата са фокусирани основно в категория *Мрежи за данни* и в по-слаба степен в категория *Центрове за данни*.

Таблица 5: Самостоятелни приходи по продуктови категории на Комутел за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Комутел ДОО (Сърбия)</b>										
<i>(хил. лв.)</i>										
Мрежи за данни	46,364	46,087	48,866	15,285	22,123	37,297	43,758	45,941	12,789	18,788
Центрове за данни	3,393	2,267	2,204	1,306	1,624	2,301	2,114	2,174	1,059	1,241
Други	0	0	13	0	0	0	0	13	0	0
<b>Общо</b>	<b>49,757</b>	<b>48,354</b>	<b>51,082</b>	<b>16,591</b>	<b>23,747</b>	<b>39,598</b>	<b>45,872</b>	<b>48,128</b>	<b>13,848</b>	<b>20,029</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Мрежи за данни	93%	95%	96%	92%	93%	94%	95%	95%	92%	94%
Центрове за данни	7%	5%	4%	8%	7%	6%	5%	5%	8%	6%
Други	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 6: Самостоятелни приходи по продуктови категории на Телелинк Черна Гора за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Телелинк ДОО (Черна гора)</b>										
<i>(хил. лв.)</i>										
Мрежи за данни	7,856	6,277	6,861	2,417	4,950	7,850	6,265	6,776	2,415	4,948
Центрове за данни	873	395	69	237	550	872	394	68	237	550
<b>Общо</b>	<b>8,729</b>	<b>6,671</b>	<b>6,930</b>	<b>2,654</b>	<b>5,500</b>	<b>8,722</b>	<b>6,659</b>	<b>6,844</b>	<b>2,652</b>	<b>5,498</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Мрежи за данни	90%	94%	99%	91%	90%	90%	94%	99%	91%	90%
Центрове за данни	10%	6%	1%	9%	10%	10%	6%	1%	9%	10%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 7: Самостоятелни приходи по продуктови категории на Телелинк Босна за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Телелинк ДОО (Босна и Херцеговина)</b>										
<i>(хил. лв.)</i>										
Мрежи за данни	6,064	1,620	2,254	1,451	1,328	6,034	1,620	2,254	1,451	1,328
Центрове за данни	827	103	23	143	181	823	103	23	143	181
<b>Общо</b>	<b>6,891</b>	<b>1,723</b>	<b>2,277</b>	<b>1,594</b>	<b>1,509</b>	<b>6,857</b>	<b>1,723</b>	<b>2,277</b>	<b>1,594</b>	<b>1,509</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Мрежи за данни	88%	94%	99%	91%	88%	88%	94%	99%	91%	88%
Центрове за данни	12%	6%	1%	9%	12%	12%	6%	1%	9%	12%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

(продължава на следващата страница)

Таблица 8: Самостоятелни приходи по продуктови категории на Телелинк Словения за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Телелинк ДОО (Словения)	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<i>(хил. лв.)</i>										
Мрежи за данни	10,886	10,150	22,547	2,273	5,455	8,073	5,370	6,353	2,187	3,375
Центрове за данни	1,209	648	225	225	606	897	343	62	216	375
Други	0	1,065	397	0	0	0	1,065	397	0	0
<b>Общо</b>	<b>12,095</b>	<b>11,862</b>	<b>23,169</b>	<b>2,498</b>	<b>6,061</b>	<b>8,970</b>	<b>6,777</b>	<b>6,812</b>	<b>2,403</b>	<b>3,750</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Мрежи за данни	90%	86%	97%	91%	90%	90%	79%	93%	91%	90%
Центрове за данни	10%	5%	1%	9%	10%	10%	5%	1%	9%	10%
Други	0%	9%	2%	0%	0%	0%	16%	6%	0%	0%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Разпределението на продажбите между дъщерните дружества в Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина и Словения през разглеждания период варира в зависимост от поръчките на основни обслужвани клиенти, представляващи част от регионална група телекомуникационни оператори, и най-благоприятните срокове и други условия на доставка на оборудване по всяка поръчка. В този смисъл, тенденциите в продажбите на тези дружества могат да се разглеждат по същество на обобщено микрорегионално ниво.

#### 4.2.2. СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ ПО ГЕОГРАФСКИ ПАЗАРИ

Таблица 9: Комбинирани приходи по географски пазари на Групата за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Група ТБС	(комбинирани)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<i>(хил. лв.)</i>					
България	49,542	43,642	32,317	25,191	26,337
Сърбия	32,512	37,396	36,252	12,551	14,077
Словения	19,756	14,238	13,873	5,995	10,946
Босна и Херцеговина	10,396	8,783	12,598	1,818	5,006
Други	4,162	1,928	3,624	1,277	1,392
<b>Общо</b>	<b>116,367</b>	<b>105,987</b>	<b>98,663</b>	<b>46,832</b>	<b>57,757</b>
<i>(относителен дял)</i>					
България	43%	41%	33%	54%	46%
Сърбия	28%	35%	37%	27%	24%
Словения	17%	13%	14%	13%	19%
Босна и Херцеговина	9%	8%	13%	4%	9%
Други	4%	2%	4%	3%	2%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Основни пазари на Групата през периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. са България със среден дял от 43% и Сърбия със среден дял от 32% в комбинираните годишни продажби, следвани от Словения с 14% и Босна и Херцеговина с 8%.

Категорията Други пазари включва широка гама от 30 страни, включително други балкански пазари, Западна и Централна Европа, САЩ, Южна Америка, Азия и Африка, в които дружествата от Групата са изпълнявали доставки и/или услуги през една или повече години от разглеждания период. Тези доставки са реализирани както по линия на местната дейност на дружествата от Групата, така и по задгранични проекти и във връзка с обслужването на задгранични и мултинационални клиенти.

В обобщен план, водещи за Групата през периода на регионално ниво са продажбите на Балканския полуостров със среден дял от 98.1%, следвани от Други европейски страни със среден дял от 1.7% в комбинираните годишни приходи.

Като основна тенденция през 2017-2018 г. се откроява нарастващият дял на продажбите, реализирани в България, който се дължи основно на тяхното увеличение в абсолютна стойност със средногодишен ръст от 24% на база 2016 г. На този фон продажбите на други балкански пазари остават относително стабилни, отбелязвайки леко понижение с средногодишен ръст от -1% за същия период.

Въпреки относително ниския им дял за периода, продажбите в Други европейски страни се отличават с относително най-бързо развитие при средногодишен ръст на база 2016 г. от 37%.

Таблица 10: Самостоятелни приходи по географски пазари на ТБС ЕАД за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
(хил. лв.)										
България	49,542	43,642	32,304	25,191	26,337	49,542	43,642	32,304	25,191	26,337
Други	2,678	1,315	2,800	1,144	634	2,678	1,313	2,299	1,144	634
<b>Общо</b>	<b>52,220</b>	<b>44,957</b>	<b>35,104</b>	<b>26,335</b>	<b>26,971</b>	<b>52,220</b>	<b>44,955</b>	<b>34,603</b>	<b>26,335</b>	<b>26,971</b>
(относителен дял)										
България	95%	97%	92%	96%	98%	95%	97%	93%	96%	98%
Други	5%	3%	8%	4%	2%	5%	3%	7%	4%	2%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Основен за ТБС ЕАД е местният пазар в България, осигуряващ средно 95% от приходите му от продажби през разглеждания исторически период. Същевременно дружеството реализира и значителни приходи от други пазари, включващи 28 страни от останалата част на Балканския полуостров, Западна и Централна Европа, САЩ, Южна Америка, Азия и Африка във връзка с реализацията на задгранични проекти и обслужването на задгранични и мултинационални клиенти.

Таблица 11: Самостоятелни приходи по географски пазари на Комутел за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Комутел ДОО (Сърбия)	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
(хил. лв.)										
Сърбия	32,509	37,396	36,252	12,551	14,076	32,509	37,396	36,252	12,551	14,076
Босна и Херцеговина	7,342	7,111	10,476	789	4,080	3,539	7,060	10,322	224	3,497
Словения	3,961	1,458	4,297	2,217	2,537	2,801	1,372	1,497	1,069	2,078
Черна гора	5,334	2,345	0	1,031	2,761	138	0	0	1	85
Други	611	44	59	2	292	611	44	59	2	292
<b>Общо</b>	<b>49,757</b>	<b>48,354</b>	<b>51,082</b>	<b>16,591</b>	<b>23,747</b>	<b>39,598</b>	<b>45,872</b>	<b>48,128</b>	<b>13,848</b>	<b>20,029</b>
(относителен дял)										
Сърбия	65%	77%	71%	76%	59%	82%	82%	75%	91%	70%
Босна и Херцеговина	15%	15%	21%	5%	17%	9%	15%	21%	2%	17%
Словения	8%	3%	8%	13%	11%	7%	3%	3%	8%	10%
Черна гора	11%	5%	0%	6%	12%	0%	0%	0%	0%	0%
Други	1%	0%	0%	0%	1%	2%	0%	0%	0%	1%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Основен за Комутел е местният пазар в Сърбия, осигуряващ средно 72% от общите самостоятелни приходи от продажби и 82% от продажбите на дружеството към клиенти извън Групата през периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. Дружеството реализира и значителни приходи от продажби в Босна и Херцеговина и Словения, формиращи средно съответно 14% и 8% от общите самостоятелни приходи от продажби и 12% и 5% от продажбите към клиенти извън Групата през същия период. Продажбите към Други пазари включват най-вече



вътрешногрупови доставки към Телелинк Черна Гора. С относително по-висок размер сред останалите страни в тази категория се откроява единствено Великобритания през 2018 г.

Таблица 12: Самостоятелни приходи по географски пазари на Телелинк Черна Гора за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Телелинк ДОО (Черна гора)</b>										
<i>(хил. лв.)</i>										
Словения	8,010	6,101	5,682	2,519	5,120	8,003	6,091	5,596	2,517	5,118
Черна гора	719	568	1,248	135	381	719	568	1,248	135	381
Други	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Общо</b>	<b>8,729</b>	<b>6,671</b>	<b>6,930</b>	<b>2,654</b>	<b>5,500</b>	<b>8,722</b>	<b>6,659</b>	<b>6,844</b>	<b>2,652</b>	<b>5,498</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Словения	92%	91%	82%	95%	93%	92%	91%	82%	95%	93%
Черна гора	8%	9%	18%	5%	7%	8%	9%	18%	5%	7%
Други	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

От своя страна, заедно с Телелинк Словения, Телелинк Черна Гора се явява водещ доставчик на Групата за Словения, заемаща среден дял от 90% от неговите приходи за разглеждания период, докато останалата част се формира от съществени по размер, но значително по-малки доставки на местния пазар.

Таблица 13: Самостоятелни приходи по географски пазари на Телелинк Словения за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Телелинк ДОО (Словения)</b>										
<i>(хил. лв.)</i>										
Словения	8,952	6,773	6,780	2,403	3,750	8,952	6,773	6,780	2,403	3,750
Босна и Херцеговина	2,953	4,819	5,799	0	2,311	0	0	0	0	0
Сърбия	172	266	10,558	95	0	0	0	0	0	0
Други	18	4	31	0	0	18	4	31	0	0
<b>Общо</b>	<b>12,095</b>	<b>11,862</b>	<b>23,169</b>	<b>2,498</b>	<b>6,061</b>	<b>8,970</b>	<b>6,777</b>	<b>6,812</b>	<b>2,403</b>	<b>3,750</b>
<i>(относителен дял)</i>										
Словения	74%	57%	29%	96%	62%	100%	100%	100%	100%	100%
Босна и Херцеговина	24%	41%	25%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%
Сърбия	1%	2%	46%	4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Други	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

На свой ред, освен на местния словенски пазар, формиращ средно 64% от неговите общи самостоятелни приходи от продажби и 100% от продажбите на дружеството към клиенти извън Групата през разглеждания период, Телелинк Словения извършва и значителни по размер доставки за Сърбия и Босна.

*(продължава на следващата страница)*

Таблица 14: Самостоятелни приходи по географски пазари на Телелинк Босна за периода 01.01.2016- 30.06.2019 г.

Приходи от продажби Телелинк ДОО (Босна и Херцеговина)	(самостоятелни)					(вкл. от клиенти извън Групата)				
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
(хил. лв.)										
Босна и Херцеговина	6,857	1,723	2,276	1,594	1,509	6,857	1,723	2,276	1,594	1,509
Други	34	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Общо</b>	<b>6,891</b>	<b>1,723</b>	<b>2,277</b>	<b>1,594</b>	<b>1,509</b>	<b>6,857</b>	<b>1,723</b>	<b>2,277</b>	<b>1,594</b>	<b>1,509</b>
(относителен дял)										
Босна и Херцеговина	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Други	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

За разлика от останалите дружества от Групата, през разглеждания период Телелинк Босна формира приходите си почти изцяло на местния пазар.

Разпределението на продажбите между дъщерните дружества в Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина и Словения към тези пазари през разглеждания период варира в зависимост от поръчките на основни обслужвани клиенти, представляващи част от регионална група телекомуникационни оператори, и най-благоприятните срокове и други условия на доставка на оборудване по всяка поръчка. В този смисъл, тенденциите в продажбите на тези дружества могат да се разглеждат по същество на обобщено микрорегионално ниво.

#### 4.3. ОБЩА РАМКА НА ПАЗАРА НА ГРУПАТА И ОСНОВНИТЕ КАТЕГОРИИ ОБСЛУЖВАНИ КЛИЕНТИ

Реализираните в рамките на основната дейност на Групата продукти и услуги са насочени изключително към организации и не включват продажби към крайни клиенти – физически лица.

Основните категории клиенти на групата включват оператори на телекомуникационни мрежи и услуги, организации от публичния сектор и разнообразни предприятия от сектори финанси, електроразпределение и водоснабдяване, логистика, производство, търговия, добив, здравеопазване, образование, ИКТ и други.

С изключение на Специфични телекомуникационни решения, предлаганите от Групата групи продукти и услуги не са тясно специализирани и ограничени по вид на дейността на клиента и намират универсално приложение в широка гама от сектори и икономически сфери.

##### 4.3.1. РАЗВИТИЕ НА ИКТ ПАЗАРА ПО РЕГИОНИ

Отчитайки относителния дял на бизнес организациите, достигнали степен на „дигитална зрялост“, и текущата степен, готовност или потенциал за бъдещо навлизане на иновативни ИКТ продукти и услуги, съществуващите и целеви географски пазари на Групата могат да бъдат обособени в три основни групи:

- пазари с висок потенциал за развитие (включително Албания, Косово и Македония), характеризиращи се с:
  - сравнително малък брой клиенти, достигнали дигитална зрялост, слаба степен на местно присъствие на водещи глобални доставчици на технологии и относително отворена контрагента структура, позволяваща навлизане както в развити, така и в „неразвити“ клиенти;
  - ниска степен на навлизане на Информационна сигурност;
  - липса на настояща готовност и дългосрочна перспектива за навлизане на иновативни решения от категория Инфраструктура, базирана на платформа и Управлявани услуги освен чрез подразделения на мултинационални компании;
- средно развити пазари (включително България, Сърбия, Босна, Черна Гора, Словения, Хърватия и Румъния), характеризиращи се с:
  - ограничен брой клиенти, достигнали дигитална зрялост, които са предмет на интензивна конкуренция, и висок потенциал за навлизане в „неразвити“ клиенти;

- ниска степен на навлизане на Информационна сигурност;
- сравнително ниска настояща готовност и средносрочна перспектива за навлизане на иновативни решения от категория Инфраструктура, базирана на платформа и Управлявани услуги освен чрез подразделения на мултинационални компании;
- развити пазари (включително Западна Европа, САЩ и мултинационални компании), характеризиращи се с преобладаващ брой на клиентите, достигнали дигитална зрялост, и водеща роля в налагането на иновативни решения, включително Инфраструктура, базирана на платформа и Управлявани услуги.

Групата определя като „дигитално зрели“ компании, които интегрират двупосочно човешкия капитал и оперативните процеси в ИТ процеси, като поставят технологията на централно място в провеждането на дейността си, отдават висока значимост на потребителския интерфейс на дигиталните инструменти и вземат решения на база анализ и сечения на голям обем комплексни данни.

#### 4.3.2. КОНКУРЕНТНА СРЕДА И ПОЗИЦИЯ НА ГРУПАТА

В качеството си на комплексен доставчик, съчетаващ широка гама продуктови компетентности и професионални услуги, и регионално обединение на дружества, действащи както на местно, така и на задгранично ниво, Групата определя конкурентната си позиция по пазари спрямо 3 основни категории пазарни участници:

- широкоспектърни системни интегратори, предлагащи продукти и услуги в повечето области на компетентност от обхвата на Групата;
- нишови системни интегратори, специализирани в единични области на продуктова компетентност и услуги на Групата;
- международни системни интегратори с присъствие на един или повече от местните пазари на Групата или на глобалния целеви пазар на мултинационалните клиенти.

#### България

Българският ИКТ пазар се отличава със сравнително наситена конкурентна среда и интензивна конкуренция по отношение на големите проекти и развитите клиенти.

Основните конкуренти на Групата включват както местни, така и международни интегратори. Сред местните се отличават широкоспектърните “Си Ен Сис”, предлагащ относително най-широка и близка до Групата гама продукти и услуги и екип, и “Стемо”, “Контракс”, „Парафлоу“, “Индекс България” и “Лирекс”, които също предлагат продукти и услуги в обхвата на Групата, но с по-изразен фокус само върху някои от тях. Сред международните интегратори се нареждат основно „Ес Ен Ти България“, „Ай Би Ем България“ и „Атос България“. С изключение на „Ес Ен Ти България“, последните са фокусирани по-скоро върху обслужването на мултинационални клиенти с присъствие в България, отколкото върху локалния пазар.

Сред релевантните за Групата нишови играчи се нареждат и „Ай Би Ес България“ (със силно присъствие в банковия сектор), „АКАТ Техноджис“ и „Мнемоника“ (Информационна сигурност), „Стоун Компютърс“ и „ИФелоус“ (Мрежи и центрове за данни), „Софтуер Уан“ и „Софтлайн“ (Microsoft лицензиране за големи клиенти).

В резултат от успешното представяне на ТБС ЕАД във всички релевантни продуктови категории и реализацията на иновативни и комплексни проекти в публичния и частния сектор, Групата традиционно се нарежда сред най-големите съпоставими системни интегратори по размер на приходите в България в ежегодната класация „ИКТ Топ 100“ на „Ай Си Ти Медия“ ЕООД.

По своя профил Групата е позиционирана като водещ играч на българския пазар в областта на комплексните решения, големите проекти и иновативните услуги със силно присъствие в телекомуникационния, публичния, банковия и електроразпределителния сектор и сферата на здравеопазването. В продуктово отношение, ТБС ЕАД се отличава като една от малкото местни компании, предлагащи решения за телекомуникационния сектор, Информационна сигурност като услуга и други Управлявани услуги, някои от които (включително ASOC) – уникални за местния и регионален пазар.

*Сърбия, Черна Гора, Босна и Херцеговина, Словения и Хърватия*

Подобно на България, изброените пазари се отличават с относително високо развита конкурентна структура и интензивна конкуренция по отношение на големите проекти и развитите клиенти.

Основна роля играят установени широкоспектърни интегратори с дългогодишно присъствие като SAGA, MDS и Telegroup, Comtrade и NIL и местните филиали на международните интегратори S&T и IBM. Като силен нишов играч в софтуерно базираните решения и банковия сектор се откроява и международната Asseco SEE Group.

Предвид значителните приходи и относително тясната специализация и клиентска база на Комутел и дъщерните дружества в Черна Гора, Босна и Херцеговина и Словения, Групата е традиционно позиционирана като значителен, но нишов играч на тези пазари с водеща компетентност в областта на телекомуникационните мрежи и системите за видео пренос. Допълваща роля в тази специализация играе и предлагането на Центрове за данни предимно в телекомуникационния сектор.

Конкурентното предлагане и наситеност в областта на Информационната сигурност и в сегмента на слабо и средно развитите корпоративни клиенти на местните пазари от тази регионална група остават относително слаби. Това дава възможности за разширяване на позиционирането на Групата в тези сегменти като нишов играч чрез пренасяне на иновативните решения и интегриране на ресурсите на ТБС ЕАД по направления Офис производителност, Информационна сигурност и в други допълващи области.

*Македония, Косово и Албания*

Въпреки наличието на значителна конкуренция, пазарите в южната част на Западните Балкани се отличават с относително по-ниска степен на развитие и насищане и остават отворени за навлизането на нови играчи, включително по отношение на големи проекти и клиенти.

Водеща роля в Македония и Косово играят местните филиали на широкоспектърните интегратори от региона на бивша Югославия (Saga, Comtrade), международните интегратори от региона на Централна и източна Европа (S&T, Asseco) и микрорегионални и местни играчи като Infosoft и Kernel. Освен Infosoft, със силно присъствие в Албания се отличават и дългосрочно установени местни играчи като IKUB и CCS.

Доколкото е в процес на първоначално навлизане на тези пазари с учредяването на дъщерни дружества в Македония и Албания през 2019 г., Групата няма пряко установено позициониране. Конкурентната ѝ позиция се определя от възможността за пренасяне на високото ниво на компетентност и интегриране на ресурсите на ТБС ЕАД и Групата като цяло към местни проекти и клиенти. Идентифицираните към момента проектни възможности са предпоставка за установяване на значително присъствие в двете страни до края на 2020 г.

*Регионален телекомуникационен сектор*

Като част от тенденциите в развитието на телекомуникационния сектор, през последните години се налага и стремежът на големите оператори към навлизане на ИКТ пазара. В това число влизат и услуги насочени към предлагането на стандартизирани решения в области като Корпоративни мрежи и Офис производителност, както и към нововъзникващия пазар на Интернет на нещата, заедно с основните услуги по телекомуникационна свързаност.

Поради все още ограничения им опит и необходимостта от балансиране на външни и вътрешни ресурси в тази област, тази тенденция формира както конкурентна заплаха, така и възможност за допълнително развитие на партньорски отношения между телекомуникационния сектор и професионалните системни интегратори. В рамките на подобно сътрудничество, последните биха могли да се позиционират като поддоставчици на професионални решения и услуги, формиращи или участващи във формирането на предлаганите от операторите решения, особено във високо специализирани области като Информационна сигурност и Интернет на нещата.

### *Развити пазари, глобален пазар и мултинационални клиенти*

Този целеви сегмент обхваща пазарите на Централна и Западна Европа и САЩ, както и пазара на глобални услуги, оказвани на дистанционна и проектна основа на базираните в тях мултинационални клиенти в техни точки на присъствие по целия свят. Той се отличава с висока и разнообразна конкуренция с водещата роля на големи международни и глобални компании като IBM, Atos, T-Systems, Fujitsu, Accenture, Dimension Data, Mahindra, Wipro, Logicalis и др.

При все това, поради големия размер и динамичното им развитие, обусловено от високата степен на технологична зрялост на клиентите и постоянния им стремеж към модернизация и оптимизация, както и от водещата им роля в генерирането и възприемането на иновации, тези пазари не са конкурентно наситени. По тази причина те остават отворени към навлизането на чуждестранни компании, предлагащи атрактивни решения и услуги на конкурентно качество и цена.

Успешното навлизане на Групата с Управляваните услуги, предлагани от ТБС ЕАД, в мултинационални клиенти през периода 2016-2018 г. и продължаващото разрастване през 2019 г. в конкуренция с водещи международни интегратори я позиционират като потенциално значим нововъзникващ играч на този пазар. Качеството и удовлетвореността на тези клиенти от предлаганите услуги са предпоставка Групата да се разглежда като потенциален доставчик и за други задгранични и мултинационални клиенти и са основа на стратегическия ѝ потенциал за растеж в този пазарен сегмент.

#### *4.3.3. КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА, СЛАБОСТИ, ВЪЗМОЖНОСТИ И ЗАПЛАХИ (SWOT АНАЛИЗ)*

Основните конкурентни **предимства**, спомагащи за успешното позициониране и положителните перспективи за развитие на Групата на местните и международни пазари могат да бъдат обобщени както следва:

- Ресурсни:
  - приоритетен фокус върху развитието на човешките ресурси, както по отношение на физическия капацитет за обслужване (численост), така и на тяхното качество (ниво на компетентност и специализация), включително челна позиция по брой сертификати от водещи технологични доставчици като Cisco Systems, DellEMC, Microsoft и др.;
  - доказан опит в дизайна и управлението на мащабни и комплексни проекти;
  - силна организация за следпродажбено обслужване и Управлявани услуги;
  - конкурентни цени на обслужване на развити пазари, формирани на база на ресурсни центрове за инженерно-технически персонал, базирани на Балканския полуостров при относително по-ниски нива на средни разходи на служител спрямо развитите пазари и насочвани гъвкаво към реализацията на проекти между различни местни пазари и точки на присъствие на клиента;
  - в процес на внедряване на гъвкава матрична структура, позволяваща ефективно функционално взаимодействие и насочване на ресурси по територии, проекти и клиенти;
- Продуктови:
  - комбинация от широк спектър и задълбочена специализация във всяка от обхванатите продуктови категории и групи, която я прави конкурентна както на широкообхватните, така и на нишовите играчи във всяка отделна сфера;
  - широко портфолио от партньорства с водещи и нишови доставчици, позволяващи избор на оптималните за пазара, клиента и проекта оборудване и софтуер;
  - доказан дългогодишен опит и технологични партньорства на най-високо ниво в сферите на Мрежи и Центрове за данни и Офис производителност;
  - напреднали и иновативни решения в сферата на Информационна сигурност, Програмни услуги и Интернет на нещата в индустрията;
  - целеви бюджети за усвояване, адаптиране и въвеждане на иновативни за местния пазар технологии, налагащи се на развитите пазари, включително Инфраструктура, базирана на платформа;

- **Подход към клиента:**
  - предлагане на оптимални решения и услуги, базирани на структурата и потребностите на проекта и клиента;
  - внимание към детайла и комплексен поглед, отчитащ всички аспекти на системната среда, в която се реализират услугата или проектът;
  - опосредстване на характерно сложните ИКТ решения и услуги под формата на ясни условия и параметри за клиента;
  - високо качество на обслужване на всяко ниво на организацията и на всяка фаза от изпълнението на услугата или проекта;
  - гъвкавост, готовност за реакция на промени в параметрите и потребностите на проекта и клиента и толерантно отношение към минималните допълнителни усилия за реализация и постигане на целите на проекта и клиента.

Високото качество и гъвкавост на обслужване на всяко ниво, предлагането на напреднали Управлявани услуги и конкурентното ценообразуване са и сред основните предимства спрямо водещи международни интегратори, спомогнали за позиционирането на Групата сред мултинационални клиенти.

Основните **слабости** на Групата, характерни за нейното текущо позициониране и към чието преодоляване е насочена нейната стратегия, включват:

- висока степен на концентрация към големи клиенти от водеща регионална телеком група и ограничено позициониране в Сърбия, Черна Гора, Босна и Херцеговина, и Словения;
- ограничен управленски потенциал за бързо и едновременно разгръщане на мащабни стратегически инициативи;
- значително по-слаба разпознаваемост на развитите пазари, значително по-слаба степен на диверсификация по географски пазари и клиенти и по-малък финансов мащаб и капацитет за агресивна конкуренция за ресурси и клиенти с водещите международни интегратори.

Основните **възможности**, обусловени от степента и тенденциите на развитие на пазара, конкурентната среда и предимства на Групата са отразени подробно в нейната стратегия (предмет на Раздел 5 от настоящия Документ), и могат да бъдат обобщени, както следва:

- въвеждане на нови иновативни решения в областта на Облачно базираните системи и свързани с навлизането на Интернет на нещата;
- навлизане в пазари с висок потенциал за развитие (Македония, Косово и Албания);
- продажби на решения за Офис производителност на „дигитално незрели“ клиенти в целия Балкански регион в който оперира Групата;
- разширяване на нишовото позициониране в Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина, и Словения с конкурентни предложения от категория Информационна сигурност;
- разширяване на позиционирането в съществуващи и нови мултинационални клиенти на база конкурентно обслужване, Управлявани услуги и други иновативни продукти (включително Инфраструктура, базирана на платформа) и последващо установяване на пряко присъствие на основни развити пазари;
- разгръщането на кръстосани и надграждащи продажби на продукти и услуги от всички категории в новите клиенти или пазари.

Съществените потенциални **заплахи**, пред които е изправена Групата по отношение на своята текуща и целева пазарна позиция, включват:

- нарастваща конкуренция на пазара на инженерно-технически и проектен персонал в България и на останалите балкански пазари с потенциални последици – недостиг и завишена цена на човешкия ресурс;
- агресивна реакция на местните и международни интегратори в отговор на навлизането на Групата в нови пазари и клиенти по отношение на цени и привличане на човешки ресурс;
- агресивно навлизане на регионалните телекомуникационни оператори на пазара на системна интеграция и услуги в конкуренция с Групата.

По-подробно описание на горепосочените и други основни рискове на дейността и стратегията на Групата се съдържа в Раздел 2: *Рискови фактори* от настоящия Документ.

**4.3.4. ОСНОВАНИЯТА ЗА ВСЯКАКВИ ИЗЯВЛЕНИЯ, НАПРАВЕНИ ОТ ЕМИТЕНТА ВЪВ ВРЪЗКА С НЕГОВАТА КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦИЯ.**

В описанието на своята конкурентна позиция Групата следва принципа на открояване на своите собствени силни и слаби страни, като избягва позоваването на негативни определения и обстоятелства и изтъкването на слабостите на своите конкуренти.

С изключение на изрично посочените в настоящия Документ външни източници определенията, свързани с конкурентната позиция на Групата, са основани на собствен анализ и наблюдения на пазара, включително на предлаганите от други пазарни участници продукти и услуги и публично достъпна информация за участието им в тържни и други състезателни процедури на общи целеви клиенти или други клиенти.

**4.4. ИНВЕСТИЦИИ**

**4.4.1. ОПИСАНИЕ НА СЪЩЕСТВЕНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА ДО ДАТАТА НА РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ**

Таблица 15: Комбинирани инвестиции на Групата за периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Придобивания и трансфери* към ДМА и ДНА Група ТБС	(комбинирани)					
	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018	07'2019-ДП
<i>(хил. лв.)</i>						
Машини и оборудване	83	47	180	43	5	185
Компютри	358	177	171	108	208	91
Моторни превозни средства	16	182	21	0	16	0
Стопански инвентар	1	0	2	121	0	27
Активи за управлява-ни услуги	656	1,185	0	1,602	12	625
<b>Общо придобивания и трансфери към ДМА</b>	<b>1,114</b>	<b>1,591</b>	<b>374</b>	<b>1,874</b>	<b>241</b>	<b>928</b>
Софтуер	155	12	997	0	155	0
Развойна дейност	533	166	716	14	126	109
Други	0	0	0	71	0	0
<b>Общо придобивания на ДНА</b>	<b>688</b>	<b>178</b>	<b>1,713</b>	<b>85</b>	<b>281</b>	<b>109</b>
<b>Общо</b>	<b>1,802</b>	<b>1,769</b>	<b>2,087</b>	<b>1,959</b>	<b>522</b>	<b>1,037</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Машини и оборудване	5%	3%	9%	2%	1%	18%
Компютри	20%	10%	8%	6%	40%	9%
Моторни превозни средства	1%	10%	1%	0%	3%	0%
Стопански инвентар	0%	0%	0%	6%	0%	3%
Активи за управлява-ни услуги	36%	67%	0%	82%	2%	60%
<b>Общо придобивания и трансфери към ДМА</b>	<b>62%</b>	<b>90%</b>	<b>18%</b>	<b>96%</b>	<b>46%</b>	<b>89%</b>
Софтуер	9%	1%	48%	0%	30%	0%
Развойна дейност	30%	9%	34%	1%	24%	11%
Други	0%	0%	0%	4%	0%	0%
<b>Общо придобивания на ДНА</b>	<b>38%</b>	<b>10%</b>	<b>82%</b>	<b>4%</b>	<b>54%</b>	<b>11%</b>
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\* От Материални запаси.

ДП = датата на Проспекта

Източник: „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД

Направените през периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. инвестиции на Групата в дълготрайни активи са представени в Таблица 15 по-горе.

През този период Групата извършва съществени инвестиции най-вече по линия на придобивания и трансфери от материални запаси на предоставяно Оборудване като услуга, формиращо средно 46% от комбинираните инвестиции за целия период и 62% за периода от сключването на първите договори за предоставяне на съответни Управлявани услуги с водеща мултинационална компания през 2017 г.

Със среден дял от 11%, покупката на компютри и изчислителна техника връзка с осигуряването на наетия персонал, вътрешната ИТ и тестова инфраструктура и предоставянето на услуги формира редовна част инвестициите на Групата през периода 01.01.2016-30.06.2019 г. Аналогична роля и предназначение имат покупките на други машини и оборудване, възлизащи на средно 5% от комбинираните инвестиции за същия период.

Формиращи средно 18% от общите инвестиции на Групата през периода 01.01.2016-30.06.2019 г., разходите за развойна дейност отразяват стойността на външно закупени стоки и услуги и вътрешните разходи за разработки, допълващи специализацията на Групата в областта на Офис производителност, Системи за болнично проследяване, Облачни системи, Информационна сигурност и Интернет на нещата.

Възлизащи на средно 14% от общите инвестиции на Групата, направените през същия период покупки на външно доставен софтуер са свързани предимно със системи, подпомагащи предоставянето на услуги, включително система за проследяване на конфигурациите на мрежови устройства по категория Мрежи за данни през 2016 г. и система за проследяване на журнални записи и трафични потоци по категория Информационна сигурност през 2018 г.

Предвид нарастващото използване на автомобили на оперативен лизинг, инвестициите на Групата в превозни средства са сравнително ограничени.

Основен източник на описаните инвестиции, формиращ средно 98% от стойността на придобиванията и трансферите от материални запаси към ДМА и 100% от придобиванията на ДНА за периода 01.01.2016-30.06.2019 г., е ТБС ЕАД.

Останалите инвестиции на Групата се формират почти изцяло от покупки на машини, съоръжения, компютри, автомобили и стопански инвентар в Комутел. Поради значително по-малкия брой персонал и отсъствието на продажби на управлявани услуги, включващи предоставяне на Оборудване като услуга, и развойна дейност в съответните дружества дейността на Групата извън България като цяло не изисква съществени инвестиции през разглеждания период.

#### *4.4.2. ОПИСАНИЕ НА ВСИЧКИ СЪЩЕСТВЕНИ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА, КОИТО СА В ПРОЦЕС НА ИЗПЪЛНЕНИЕ ИЛИ ЗА КОИТО СА ПОЕТИ ТВЪРДИ АНГАЖИМЕНТИ*

В рамките на текущата дейност на Групата ангажименти за извършване на капиталови разходи за придобиване или изграждане на дълготрайни материални или нематериални активи могат да възникнат по линия на:

- договори за Управлявани услуги, включващи предоставянето на Оборудване като услуга, оставащо собственост на оказващите такива услуги дружества от Групата;
- участие в проекти по структурни програми на ЕС за подобряване на конкурентоспособността, разработка и въвеждане на технологии или базирани на тях продукти или услуги и др. подобни, по които дружества от групата са приели план за извършване и рефинансиране или съвместно финансиране на такива разходи.

Към датата на настоящия Документ ТБС ЕАД има сключени договори и/или получени поръчки, по които предстои да изпълни поети ангажименти за покупка на предоставяно Оборудване като услуга на обща стойност 84 хил. лв. Съгласно установената си практика, дружеството възнамерява да финансира тези покупки чрез договори за финансов лизинг, аналогични на описаните в т. 9.1.1.4 на настоящия Документ.

Към датата на настоящия Документ ТБС ЕАД е подало документи за участие в два проекта по структурни програми на ЕС, чието одобрение би породило ангажименти за извършването на разходи за придобиване или изграждане на собствени дълготрайни активи:

- проект „Автоматизирана унифицирана платформа за сигурност“

Проектът следва да бъде реализиран в партньорство с 14 други организации в срок до 24 м. от подписване на съответен договор. Бюджетът за участие на ТБС ЕАД възлиза на 1,102 хил. евро, включително разходи за персонал, оборудване и други съпътстващи разходи, финансирани в съотношение собствени средства към програмни фондове от 30:70, формиращо собствено участие от 647 хил. лв. При успешна реализация,



дружеството очаква да формира пазарно жизнеспособен продукт от типа „интегрирана система за управление на данни за сигурност“ (CSIM).

- проект „Интелигентна платформа за изследване на 5G мрежов достъп с мъглови изчисления“

Проектът следва да бъде реализиран в срок от 18 м. от подписване на съответен договор. Бюджетът за участие на ТБС ЕАД възлиза на 690 хил. лв., включително разходи за персонал, оборудване и външни услуги, финансирани в съотношение собствени средства към програмни фондове от 38:62, формиращо собствено участие от 264 хил. лв. При успешна реализация, дружеството очаква да обогати допълнително своя опит и компетентност в областта на мрежите от поколение 5G.

Към датата на настоящия Документ дружеството все още не е получило одобрение по тези проекти и няма други одобрени от компетентните органи проекти и финансираня или действащи подписани договори за изпълнение на такива проекти.

Извън посочените в Раздел 6 от настоящия Документ намерения за изкупуване на миноритарен дял в Телелинк Албания, Емитентът не е в процес на изпълнение и не е поемал ангажименти за други инвестиции в дъщерни дружества.

#### *4.4.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪВМЕСТНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, В КОИТО ЕМИТЕНТЪТ ПРИТЕЖАВА ДЯЛ ОТ КАПИТАЛА*

През разглеждания период и към датата на настоящия Документ участията на Групата в съвместни предприятия се свеждат до участието на ТБС ЕАД в търговски дружества и дружества по Закона за задълженията и договорите (ДЗЗД), учредени с цел съвместна реализация на приходни проекти заедно с други дружества от сферата на ИКТ.

Към датата на настоящия Документ единственото търговско дружество от тази категория е „Грийн бордър“ ООД, учредено с цел изпълнение на проект за изграждане на системи за гранична сигурност “Зелена граница” етап 2. Проектът е изпълнен изцяло и не се очаква да има бъдещо отражение върху финансовото състояние и резултати на ТБС ЕАД.

Към датата на настоящия Документ са налице седем ДЗЗД (представени в Таблица 16 по-долу) с участие на ТБС ЕАД, което има или следва да има отражение върху неговото финансово състояние и резултати след 30.06.2019 г. в резултат от изпълнявани или сключени към тази дата търговски договори.

*(продължава на следващата страница)*

Таблица 16: Съществени участия на ТБС ЕАД в ДЗЗД към дата на настоящия Документ

Наименование	Дялово участие на ТБС ЕАД	Проект
Консорциум "Зелена Граница" ДЗЗД (Грийн Бордър 3)	75.91%	Разширяване на Интегрираната система за гранично наблюдение на българо-турската граница – изграждане на сензорни линии за наблюдение
Сигурни Граници Телесек ДЗЗД	50.00%	Доставка на оборудване и софтуер, и интегриране към съществуваща система за видеонаблюдение на МВР за обработка, съхранение и анализ на видео информация и данни от най-малко 341 превозни средства
Технолинк ДЗЗД	59.10%	Изграждане на Единен Център за Обработка на Нарушения (ЕЦОН)
АТП Сървисис ДЗЗД	29.00%	Поддръжка на САП системи (2015-2021 г.) на ЧЕЗ България и еднократна доставка, инсталация, интеграция и конфигурация на хардуерна система ЕМС, еднократна доставка на софтуер, миграция на данни от съществуваща инфраструктура и гаранционна поддръжка за ЧЕЗ България
Консорциум Телесистемс ДЗЗД	63.50%	Обединяване на изградените части от Интегрираната система за наблюдение (ИСН) на границата с Република Турция
Български Поречия ДЗЗД	15.00%	Създаване на Система за управление на водите в басейна на река Искър (СУВ-БРИ) като първа фаза на Национална система за управление на водите в реално време (НСУВРВ)
Консорциум Електронно Здравеопазване ДЗЗД (Е-Хелт)	80.00%	Осигуряване на комуникационна свързаност, поддръжка на информационно-комуникационните системи и системата за проследяване оперативен контрол и управление на автопарка от реаномобили на Спешната медицинска помощ на Р. България (2014г. - 2017г.)

Източник: „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД

Посочените по-горе ДЗЗД, реализираните през първото полугодие на 2019 г. или очаквани бъдещи приходи от които надхвърлят 5% от приходите на ТБС ЕАД за последната изминала финансова година, включват Консорциум "Зелена Граница" ДЗЗД и „Сигурни Граници Телесек“ ДЗЗД.

Реализацията на приходи от Консорциум „Електронно Здравеопазване“ ДЗЗД е в зависимост от евентуалния положителен изход на дело по иск за възмездяване на фактически оказани услуги.

#### 4.4.4. ОПИСАНИЕ НА ЕВЕНТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ ВЪВ ВРЪЗКА С ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА, КОИТО МОГАТ ДА СЕ ОТРАЗЯТ ВЪРХУ ИЗПОЛЗВАНИТЕ ОТ ЕМИТЕНТА ДЪЛГОТРАЙНИ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ

Като цяло дейността на Групата не е свързана с работни операции, имащи съществено пряко отражение върху околната среда.

Физическите дейности, извършвани във връзка със системна интеграция, доставка и поддръжка, са ограничени до транспортиране, инсталация и настройка, подмяна или ремонт на място на ИКТ оборудване и материали, и не включват строителната дейност по изграждането или преустройството на инфраструктури, съоръжения и комплексни обекти. По своя характер и обхват извършваните транспортни, инсталационни и ремонтни дейности не пораждат съществени рискове за околната среда.

Доколкото законодателството съдържа норми за рециклирането и разпореждането с бракувано ИКТ оборудване и материали, съответни задължения и рискове за Групата възникват в степената, в която такова оборудване е собственост на дружествата от Групата или в която те са поели договорни ангажименти за извършването на съответните операции от името и за сметка на клиента.

При оказване на услуги по доставка, системна интеграция на проектна основа и поддръжка собствеността, рисковете и задълженията, свързани с експлоатацията, разпореждането и рециклирането на доставяното оборудване се прехвърлят върху клиента в момента на изпълнение на доставката или интеграционната дейност по проекта.

При оказване на Управлявани услуги, включващи предоставянето на Оборудване като услуга, оборудването остава собственост на Групата. В този смисъл дружествата от Групата, оказващи такива услуги, поемат договорни и

законови задължения за безопасното експлоатиране, отстраняване и изхвърляне или рециклиране на съответните ИКТ оборудване и материали.

Доколкото по своя характер и обхват експлоатацията на ИКТ оборудване не поражда съществени рискове за околната среда, вероятността от възникване на проблеми във връзка с опазването на околната среда, които могат да се отразят върху използването от Емитента на собствено ИКТ оборудване с цел предоставяне на услуги или за вътрешни цели, е несъществена.

#### **4.5. ЗАВИСИМОСТ НА ЕМИТЕНТА ОТ ПАТЕНТИ, ЛИЦЕНЗИИ, ИНДУСТРИАЛНИ, ТЪРГОВСКИ ИЛИ ФИНАНСОВИ ДОГОВОРИ ИЛИ ОТ НОВИ ПРОИЗВОДСТВЕНИ ПРОЦЕСИ**

##### *4.5.1. ПАТЕНТИ, ЛИЦЕНЗИ, ИНДУСТРИАЛНИ ДОГОВОРИ И ПРОИЗВОДСТВЕНИ ПРОЦЕСИ*

През разглеждания период и към датата на настоящия Проспект дружествата от Групата нямат регистрирани патенти, не са били страна по лицензионни договори за ползване на регистрирани чужди патенти или друга интелектуална собственост за производствени цели и търговската им дейност като цяло не е свързана с асемблиране или производство на материални компоненти и продукти.

Извършваните от Групата софтуерни разработки с търговска цел, инкорпорирани в оказваните специфични Програмни услуги по отделни проекти с еднократна реализация и/или собствени продукти, предмет на повтарящи се продажби, включват интеграцията и доразвиването на софтуерни компоненти, базирани върху софтуер с отворен код (Open Source). Последните са под лицензионни режими като LGPL - „Общо право на обществено ползване на ГНУ“ на Free Software Foundation (САЩ), BSD License – Лиценз за публично достъпен софтуер на Berkeley Software Distribution (САЩ), Apache License – Лиценз за публично достъпен софтуер на Apache Software Foundation (САЩ) и др., които не ограничават търговското използване или разпореждането по друг начин с разработените цялостни софтуерни решения, включително прехвърлянето на авторски права върху тях.

Доколкото са базирани на външни софтуерни компоненти, извършваните от Групата софтуерни разработки с търговска цел, инкорпорирани в собствени продукти с цел повтарящи се продажби, включват предимно използването на лицензирани платформи като SolarWinds, ServiceNow, RSA NetWitness и др.

В качеството си на крайни потребители на програмни продукти, дружествата от Групата ползват надлежно лицензирани операционни системи и приложения за компютри, сървъри и друго ИКТ оборудване, необходими за обичайното технологично осигуряване на техните вътрешни процеси и работни места.

##### *4.5.2. ТЪРГОВСКИ ДОГОВОРИ*

Доколкото осигуряването на продажбите, съответно приходите, и доставките, съответно стоки и материали за вътрешно ползване и за целите на продажбите и свързаните с тях разходи, се извършва по силата на търговски договори, основната дейност на Групата е в обичайна зависимост от тяхното сключването и изпълнение.

Видовете търговски договори, сключвани в рамките на обичайната дейност на Групата и оказващи потенциално съществено влияние върху нейните резултати, могат да бъдат обособени в следните основни категории:

- Договори за продажби, включително:
  - договори с клиенти за еднократна доставка и/или интеграция и гаранционна поддръжка на оборудване и/или софтуер, оказване на услуги и/или изпълнение на комплексни проекти;
  - рамкови договори с клиенти за доставка и/или интеграция и гаранционна поддръжка на оборудване и/или софтуер и/или оказване на услуги;
  - договори с клиенти за повтарящи се във времето услуги, вкл. поддръжка, софтуерни лицензи, Управлявани услуги, Оборудване като услуга и др.
  - договори за консорциуми с други дружества, работещи в сферата на ИКТ, с цел съвместно изпълнение на проекти.
- Договори, определящи условията на закупуване на оборудване, софтуер, материали и услуги:
  - рамкови договори с доставчици на оборудване, софтуер, материали и услуги;

- еднократни договори с доставчици на оборудване, софтуер, материали и услуги;
- споразумения за партньорство с производители на оборудване и софтуер, определящи приложимите режими на закупуване (пряко или чрез оторизиран представител), преференциално ценообразуване, срокове на плащане и задълженията на дружествата от Групата за поддържане на технологичните специализации и др.

#### 4.5.3. ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ ЗА ПРОДАЖБИ

Към датата на настоящия Документ Групата идентифицира като значителни по размер на текущите или очакваните продажби следните подписани договори с еднократна или годишна стойност над 5% от приходите на съответното дружество от Групата за изминалата финансова година:

- Договори за повтарящи се във времето услуги:
  - Договор между ТБС ЕАД и Министерство на образованието и науката на РБ за Лицензи за право на ползване и софтуерна осигуровка за програмни продукти на Microsoft, както и услуги от типа Premier Support Services, Професионални консултантски услуги и услуга за управление на използването на лицензите в системата на предучилищното и училищното образование в Република България с очаквани годишни приходи в размер на 4.6 млн. лв. за 2019 г. и 13. млн. лв. за целия срок на договора до 2022 г.;
- Договори за еднократна доставка и интеграция:
  - Договор между ТБС ЕАД и Консорциум "Зелена Граница" ДЗЗД за Дейности по разширяване на Интегрираната система за гранично наблюдение на българо-турската граница - изграждане на сензорни линии за наблюдение с общ размер на приходите за 3.7 млн. лв., начислени основно през първото полугодие на 2019 г. и фактурирани изцяло през август 2019 г.;
  - Договор между ТБС ЕАД и „Ви Ем Уеър България“ ЕООД за доставка на хардуерно оборудване и/или софтуерни продукти с общ размер на приходите от 3.4 млн. лв., реализирани през първото полугодие на 2019 г.

#### 4.5.4. ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ ЗА ПОКУПКИ

Към датата на настоящия Документ Групата идентифицира като значителни по размер на текущите или очакваните покупки подписаните договори с еднократна или годишна стойност над 5% от преките разходи, формиращи себестойността на продажбите за 2018 г., със следните производители и дистрибутори на ИКТ оборудване и софтуер:

- Оригинални производители (OEM's) и технологични партньори:
  - Cisco Systems и свързани с него дружества в качеството им на пряк доставчик и технологичен партньор на ТБС ЕАД, Комутел и Телелинк Словения в областта на Мрежите за данни и Управляваните услуги, включително Оборудване като услуга;
  - Microsoft и свързани с него дружества в качеството им на пряк доставчик и технологичен партньор по категория Офис производителност и в областта на интегрираните системи за сигурност и облачните услуги;
  - DellEMC и свързани с него дружества в качеството им на пряк доставчик и технологичен партньор на ТБС ЕАД по категория Центрове за данни, компютърно оборудване и периферия;
  - IBM и свързани с него дружества в качеството им на пряк доставчик и технологичен партньор на ТБС ЕАД по категория Центрове за данни;
- Дистрибутори на база рамкови договори и системни сделки:
  - „Солитрон България“ ООД, в качеството му на дистрибутор и значителен по размер на покупките пряк доставчик на ТБС ЕАД на оборудване, произведено от групите на Cisco Systems, DellEMC и др.
  - „ЕН ДИ БИ“ ЕООД, в качеството му на дистрибутор и значителен по размер на покупките пряк доставчик на оборудване и софтуер, произведени от IBM, VMWare и др.

- Comtrade (Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина, и Словения), в качеството му на дистрибутор и пряк доставчик на дружествата от Групата в региона на Западните Балкани на телекомуникационно оборудване, произведено от групата на Cisco Systems.

Водещи по значимост за осигуряването на покупките на Групата са нейните отношения с оригиналните производители – технологични партньори, с повечето от които (включително Cisco Systems, Microsoft и DellEMC) Групата има договорености, даващи право на преки покупки. Изборът на дистрибутори като преки доставчици на оборудване и софтуер е в зависимост от възможностите за осигуряване на по-кратки срокове, по ниски транспортни разходи и други условия на доставка и подлежи на промяна по преценка на съответния оригинален производител – технологичен партньор и/или дружествата от Групата в зависимост от тези и други търговски и пазарни условия.

#### 4.5.5. ДОГОВОРИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ

Дружествата от Групата не реинвестират цялата си печалба. Също така, в зависимост от динамиката на оборотния им капитал и инвестиционните им разходи, потребностите им от парични средства могат да надхвърлят тяхната наличност за даден период. По тези причини те са зависими от договори за обратно и инвестиционно финансиране с банки и други външни за Групата кредитори или финансово съдействие от страна на други дружества от Групата.

Към датата на настоящия Документ активните договори за обратно финансиране включват:

- Договор за поемане на кредитни ангажименти по линия за овърдрафт кредит и револвиращ кредит за оборотни средства между ТБС ЕАД и Уникредит Булбанк АД с общ лимит за ефективно усвояване на средства до 5 млн. евро и настоящ срок на усвояване до 31.05.2020 г., предмет на ежегодно подновяване;
- Договор за кредитно улеснение между Комутел и Raiffeisen Banka AD Beograd (Сърбия) с револвиращ кредитен лимит за ефективно усвояване на оборотни средства до 5 млн. щатски долара с настоящ срок на усвояване до 28.01.2020 г., предмет на ежегодно подновяване.

Към датата на настоящия Документ съществените за дейността активни договори за финансиране на инвестиционни разходи включват договори за финансов лизинг на ТБС ЕАД с „Уникредит Лизинг“ и „Сожелиз България“ (преименувано на „ОТП Лизинг“) с предмет – финансиране на Оборудване, предоставено като услуга по договори за Управлявани услуги между ТБС ЕАД и подразделения на голям мултинационален клиент от сектор транспорт и логистика, с обща равностойност на финансираните суми от 3 347 хил. лв.

Допълнителна информация относно условията и дължимите суми по горепосочените и други действащи през периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г. договори е предоставена в *Раздел 9 „Заети и структура на финансиране“ от настоящия Документ.*

## 5. СТРАТЕГИЯ И ЦЕЛИ

### 5.1. ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА МЕСТНИЯ И ГЛОБАЛНИЯ ПАЗАР

През последното десетилетие ИКТ претърпяват значителна еволюция. Мобилната свързаност, социалните медии, автоматизацията, анализът на големи данни и облачните услуги вече са неразделна част от бизнеса, а нововъзникващите технологии като Интернет на Нещата (IoT), изкуствен интелект (AI), машинно обучение (ML), добавена и виртуална реалност, и блокчейн, променят възможностите за разгръщане и оптимизация на дейността и конкуренцията във всяка сфера.

Ускоряващото се навлизане на цифровите технологии налага непрекъснати инвестиции в традиционни и нововъзникващи системи и мрежи. Новите технологии дават възможност за растеж и успех на компании, които ги използват във всеки аспект на бизнеса си (digital native companies), като им позволяват да бъдат бързи, иновативни и фокусирани върху нуждите на клиентите си чрез прилагане на гъвкави подходи за обслужване и развитие.

Водещата изследователската компания International Data Corporation (IDC) определя дигиталната трансформация като непрекъснат процес, чрез който предприятията се адаптират максимално бързо към предизвикателствата и промените на пазара и нуждите на клиентите чрез използване на цифрови компетенции за иновации, въвеждане на нови бизнес модели, продукти и услуги и повишаване на конкурентоспособността. Според IDC се очаква световните разходи за дигитална трансформация през периода 2018-2022 г. да възлязат на 7 трлн. долара<sup>1</sup>.

Според изследователската група Gartner разходите за ИТ продукти като цяло в световен мащаб ще достигнат 3.79 трлн. долара през 2019 г.<sup>2</sup>

#### 5.1.1. МРЕЖИ ЗА ДАННИ

Разпространението на мобилни устройства, IoT сензори, безсъвършни изчисления, увеличаващите се обеми от споделени данни и автоматизацията оказват все по-голям натиск върху съществуващите преносни и корпоративни мрежи за данни и водят до промяна в архитектурата и начина на изграждането им.

Изграждането на съвременни мрежи позволява създаването на по-голяма гъвкавост, което прави възможно конфигурирането на мрежите така, че да отговарят на различни видове изисквания за производителност, натоварване и наличност. Рамките за управление на мрежите все повече позволяват на компаниите динамично да конфигурират и контролират мрежовите си ресурси чрез софтуер.

Едни от основните тенденции, които ще оказват влияние върху развитието на мрежите за данни в средносрочен план са:

#### 5G

С непрекъснатото развитие на интернет, технологиите и функционалността на различните приложения, на преден план излиза необходимостта от по-бърза, стабилна и широкообхватна връзка за пренос на данни. Петото поколение безжична технология предлага по-голяма скорост, по-ниска латентност и, което е най-важно, възможността за свързване на голям брой сензори и интелигентни устройства в мрежа.

С 5G много мрежови протоколи могат да съществуват и да бъдат управлявани съвместно, за да отговарят на специфичните изисквания на отделни устройства.

Анализатори прогнозираят, че пазарът за 5G инфраструктура ще отбележи CAGR от 42.84% в периода 2019-2020 г.<sup>3</sup>

При телекомуникационните оператори 5G революцията е в ход. Deloitte прогнозира<sup>4</sup>, че 2019 г. ще бъде годината, в която 5G мрежите ще бъдат разгрънати в мащаб. През 2018 г., 72 оператора са провели тестове за въвеждане на

<sup>1</sup> [IDC's 2019 Predictions for Worldwide Digital Transformation](#)

<sup>2</sup> [Gartner Says Global IT Spending to Grow 1.1 Percent in 2019](#)

<sup>3</sup> [5G Infrastructure Market - Growth, Trends and Forecast \(2019 - 2024\)](#)

<sup>4</sup> [Connectivity of tomorrow, Deloitte, 2019](#)

5G в мрежите си като се очаква до края на 2019 г., 25 оператора да предлагат 5G услуга поне в част от зоните си на покритие (обикновено градове). Допълнително, 26 оператора са заявили намерение да стартират 5G през 2020 г.

#### *СОФТУЕРНО ДЕФИНИРАНИ МРЕЖИ И ФУНКЦИОНАЛНА ВИРТУАЛИЗАЦИЯ НА МРЕЖИ*

Еволюцията и растящото разнообразие от възможности за осигуряване на мрежови услуги налагат използването на съвременни техники за виртуализация като софтуерно дефинирани мрежи (software defined networks, SDN) и функционална виртуализация на мрежи (network function visualization, NFV).

Според анализатори се очаква глобалният пазар на решения в областта на SDN да достигне 28.9 млрд. долара през 2023 г., отчитайки CAGR от 26.8%<sup>5</sup>. Основен фактор, водещ до ръст в пазара на софтуерно дефинирани мрежи, е увеличаващото се търсене на облачни решения, водещи до по-ниски оперативни разходи и възможност за регулиране на работните процеси спрямо нивото на натовареност. Като основни потребители на SDN решения се налагат компании и оператори от САЩ и Европа.

Анализатори предвиждат пазарът на NFV решения да достигне 70 млрд. долара през 2024 г.<sup>6</sup> Бързият растеж на този сегмент се дължи на факта, че NFV технологиите позволяват на предприятията да елиминират разходите, свързани със закупуването и поддръжката на хардуерно оборудване като същевременно ускоряват внедряването на нови мрежови услуги.

#### *УПРАВЛЯВАНИ УСЛУГИ*

Предвид увеличаващата се сложност при изграждането и поддържането на мрежи за данни, все повече компании прибягват до използването на управлявани услуги. Те им дават достъп до подобрени приложения и услуги, които не биха могли да изградят самостоятелно, като същевременно им дават възможност да се съсредоточат върху основната си дейност.

Според анализатори, пазарът на управлявани услуги се оценява на 180.5 млрд. долара през 2018 г. и се очаква да нарасне до 282 млрд. долара през 2023 г. със средногодишен ръст от 9.3% за разглеждания период<sup>7</sup>.

#### *5.1.2. ЦЕНТРОВЕ ЗА ДАННИ*

Наред с увеличаващото се потребление на управлявани услуги се наблюдава и тенденция все повече компании да спрат да изграждат и поддържат собствени центрове за данни поради високите капиталови разходи. Според проучване на Gartner<sup>8</sup>, 80% от анкетираните компании ще затворят собствените си центрове за данни през 2025 г., като към момента 10% от организациите вече са направили това.

Компаниите с по-стари центрове за данни предпочитат да прехвърлят управлението на физическата инфраструктура на специализирани доставчици на подобни решения. Данните на Gartner за 2019 г. показват, че процентът от ИТ бюджета, изразходван за центрове за данни, е намалял през последните няколко години и сега представлява едва 17% от общата сума. Най-често организациите използват решения за колокация като заместител на традиционните центрове за данни, тъй като те предлагат по-висока наличност, надеждност, сертифицирани нива на обслужване, енергийна ефективност, специализирано управление на съоръженията и възможност за мащабиране.

<sup>5</sup> [Global Software defined networking market](#)

<sup>6</sup> [NFV Market size exceeded USD 5 billion in 2017, growing at a CAGR of over 42% from 2018 to 2024.](#)

<sup>7</sup> [Managed service market](#)

<sup>8</sup> [Gartner: The Data Center Is \(Almost\) Dead, 2019](#)

### ПУБЛИЧНИ ОБЛАЧНИ УСЛУГИ

Увеличаващата се сложност при изграждане и поддържане на ИТ инфраструктура и необходимостта от по-голяма гъвкавост по отношение на създаването на актуални ИТ решения и продукти са сред основните причини за все по-голямото търсене на публични облачни услуги от страна на организациите. Според прогнозите на анализаторите от Gartner<sup>9</sup>, приходите от публични облачни решения ще бъдат с ръст от 17.3% през 2019 г., достигайки 206.2 млрд. долара.

Най-бързо растящият сегмент от пазара е този на Инфраструктурата като услуга (Infrastructure as a Service, IaaS) с ръст от 27.6% през 2019 г. и реализирани продажби от 31 млрд. долара. Според Gartner, към 2022 г. 90% от потребителите на IaaS решения ще използват и Платформата като Услуга (Platform as a Service, PaaS) решения, като най-често ще използват един и същ, доставчик на IaaS и PaaS. Ръстът в използването на PaaS е свързан и с факта, че все повече организации започват да използват облачно базирани (cloud native) приложения, в стремежа си да ускорят иновационния си потенциал, използвайки гъвкави методи за разработка и управление на приложения и бизнес процеси. Според проучване на Sargemini<sup>10</sup> през 2020 г. 32% от приложенията в организациите ще бъдат облачно базирани, което обуславя и очаквания значителен ръст на пазара на облачни микроуслуги и внедряването на инфраструктура, оптимизирана за автоматизация на програмни разработки (DevOps).

Според анализаторите от Market Research Future (MRFR), пазарът на облачни микроуслуги ще претърпи бурно развитие в следващите години със средногодишен ръст от 25% в периода 2018-2023 г., достигайки 2.1 млрд. долара през 2023<sup>11</sup>.

Специалистите очакват ускореното потребление на облачни услуги да доведе и до ръст в използването на DevOps инструменти и решения. Доклад на Grand View Research<sup>12</sup> прогнозира, че DevOps пазарът ще достигне 12.85 млрд. долара през 2025 г., със средногодишен ръст от 18.6% за разглеждания период.

Софтуерът като услуга (Software as a Service, SaaS) продължава да е с най-голям дял от пазара с повече от 40% през 2019 г. и с ръст от 17.8%, достигайки размер от 85.1 млрд. долара.

### ХИБРИДНИ ОБЛАЧНИ РЕШЕНИЯ

Наред с прогнозирания ръст в използването на публични облачни услуги, анализаторите прогнозира, че пазарът на хибридни облачни решения ще отбележи средногодишен ръст от 22.7% в периода 2018-2023 г., достигайки размер от 138.6 млрд. долара през 2023<sup>13</sup>.

Сред основните двигатели за растежа на пазара на хибридни облачни решения се нареждат нарастващият акцент върху гъвкави и мащабируеми изчислителни процеси, високо ниво на ползи на тези облаци и растящ обем от бизнес данни. Появата на хибридни ИТ услуги (за които хибридният облак е ключов фактор), в съчетание с повишен акцент върху анализа на данни, се очаква да отвори нови възможности за растеж през прогнозния период. Въпреки това опасенията относно интеграцията и оперативните аспекти на облака и проблемите със сигурността остават основите предизвикателства, засягащи растежа на пазара.

#### 5.1.3. ИНФОРМАЦИОННА СИГУРНОСТ

Според „Перспективи за киберсигурност 2025“<sup>14</sup>, през 2017 г. стойността на пазара за решения в областта на киберсигурността е била 104.6 млрд. долара. Прогнозата е тя да достигне 259 млрд. долара през 2025 г. със средногодишен ръст от 11.9% за периода. Ръстът в индустрията се подсилва от увеличаващите се инциденти с изтичане на данни от големи корпорации и правителствени агенции, както и от все по-голямото използване на

<sup>9</sup> [Worldwide public cloud revenue to grow 17.3 percent in 2019](#)

<sup>10</sup> [Cloud native applications adoption is set to double by 2020](#)

<sup>11</sup> [Global cloud microservices market](#)

<sup>12</sup> [DevOps Market Worth \\$12.85 Billion by 2025](#)

<sup>13</sup> [Global hybrid cloud market 2019-2024](#)

<sup>14</sup> [Cyber Security Market Outlook - 2025](#)



решения в областта на Интернет на Нещата и нарастващата тенденция за използване на собствени устройства от страна на служителите (BYOD, bring your own device).

Нарастващото търсене на облачни решения за киберсигурност също е един от основните фактори, подхранващи растежа на пазара. Въпреки това, той е донякъде ограничен от необходимостта да се спазват строги стандарти за съответствие по отношение на киберсигурността, държавни регулации в областта и сложността за осигуряване на сигурност при наличието на многобройни видове различни устройства.

Сегментът на решенията доминира на общия пазар на киберсигурност през 2017 г. Очаква се този сегмент да остане с най-голям дял през прогнознния период, поради увеличаване на необходимостта от наблюдение на външни и вътрешни заплахи в организациите от всякакъв размер.

Сегментът, обхващаш използването на решения за киберсигурност от големи предприятия, генерира най-висок дял на пазара през 2017 г., отразяващ значително по-високата степен на зрялост на такива организации в осъзнаването на необходимостта да защитят бизнеса и клиентите си от инциденти, свързани с пробиви в ИТ сигурността. Въпреки това се очаква сегментът на малките и средни предприятия да има най-висок средногодишен ръст от 14.5% за разглеждания период в резултат от нарастващото осъзнаване на неблагоприятното отражение на пробиви в сигурността върху бизнеса и от страна на по-малките компании.

По отношение на секторите, използващи най-много услуги за киберсигурност, финансовият сектор доминира над общия пазар през 2017 г. и се очаква да покаже значителен растеж през прогнознния период. Ръстът се дължи най-вече на растящата нужда на финансовите институции да осигурят високи нива на сигурност и цифрова поверителност предвид увеличаващото се използване на мобилно и интернет банкиране.

#### *5.1.4. Офис производителност*

Инструментите за офис продуктивност и сътрудничество се използват, за да се увеличи производителността и да се улесни работата на отделните екипи в бизнес организациите. Те дават възможност за бързо и лесно споделяне, обработка и управление на файлове, документи и други типове данни между колеги вътрешно и външно (бизнес партньори, служители, консултанти и клиенти).

Според проучване на анализаторската компания Markets and Markets<sup>15</sup>, глобалният пазар на решения за офис продуктивност и сътрудничество, се очаква да нарасне от 34.57 млрд. долара през 2018 г. до 59.86 млрд. долара през 2023 г., със средногодишен ръст от 11.6% за разглеждания период. Водещи фактори за ръста на пазара са увеличеното използване на мобилни устройства за сътрудничество между служителите и клиентите, както и все по-широкото използване на корпоративни социални мрежи в рамките на организациите.

Според данните, изнесени в цитирания доклад, облачният сегмент на пазара ще расте с изпреварващ темп спрямо решенията за офис продуктивност, имплементирани на място. Ръстът в търсенето на облачно базирани решения за офис продуктивност се дължи на факта, че са лесни за внедряване, предоставят по-голяма гъвкавост и повече функции за мащабиране, отколкото локално базираните решения. Те са и особено привлекателни за малките и средни предприятия, тъй като им дават възможност да оптимизират разходите си за софтуер, хардуер, съхранение на данни и технически персонал.

## **5.2. СТРАТЕГИЯ**

В съответствие с идентифицираните пазарни тенденции, конкурентни позиции и възможности, стратегията на Групата цели разрастване както на съществуващите към момента основни пазари в България, Сърбия, Босна и Херцеговина и Словения, така и в останалата част от Западните Балкани и Румъния, Западна Европа, Северна Америка и на глобалния пазар на мултинационални компании. Акцент са атрактивните и иновативни продукти от категории Центрове за данни, Информационна сигурност, Офис производителност и Управлявани услуги. Ключови за реализацията на тези цели са сегментираният подход към целевите групи клиенти и осигуряването на дейността с човешки ресурси, обединени от гъвкава и ефективна организационна структура.

<sup>15</sup> [Enterprise Collaboration Market worth 59.86 Billion USD by 2023](#)

### 5.2.1. Продукти и услуги

#### ЦЕНТРОВЕ ЗА ДАННИ

Групата ще акцентира върху развитието си в областта на решенията за преход от традиционни центрове за данни към гъвкави системи от типа Частен облак, които могат да бъдат лесно разширени до Хибридни облачни решения. Допълнителни акценти ще бъдат решенията от категория Инфраструктура, базирана на платформа, както и Програмните услуги, насочени към интегрирането на приложения в облачна среда, визирани като канал за навлизане или разрастване в мултинационални клиенти и развити пазари. Очаква се те да бъдат фактор и за генерирането на допълнителни продажби на продукти от група Корпоративни мрежи и категория Информационна сигурност, както и на Управлявани услуги.

#### ИНФОРМАЦИОННА СИГУРНОСТ

Групата визира разпространението и допълнителното развитие на продукти и услуги от тази категория като конкурентно предимство и средство за навлизане в развити клиенти на източноевропейските пазари, както и като допълващо предложение към клиенти на развити пазари с акцент върху съответни Управлявани услуги.

#### ОФИС ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ

Групата възнамерява да използва установеното си партньорство с Microsoft за разрастване на разпространението на Office 365 и други продукти от тази категория като канал за привличане на клиенти с потенциал за дигитално развитие на източноевропейските пазари.

#### МРЕЖИ ЗА ДАННИ

Групата възнамерява да използва традиционно силното си позициониране в тази категория и въвеждането на софтуерно дефинирани мрежи (SDN) и услуги за усвояване на очакваното допълнително търсене в тази област, генерирано от разпространението на облачно базирани системи и Office 365, консолидацията на балканския телекомуникационен сектор и навлизането на 5G.

### 5.2.2. СЕГМЕНТИРАНЕ НА ПАЗАРА

Отчитайки различните характеристики на пазарите и целевите групи клиенти по степен на конкурентно насищане, развитие и навлизане на ИТ, Групата възнамерява да приложи диференцирана продуктова стратегия за разрастване, прилагайки като водещи принципи:

- навлизането и/или разрастването в клиенти с потенциал за дигитално развитие на база популярни и лесни за въвеждане решения от категория Офис производителност и постепенното въвеждане на продукти от други категории по пътя на прехода им към дигитална зрялост;
- навлизането и/или разрастването в развити клиенти на база иновативни и конкурентни продукти от категории Центрове за данни, Информационна сигурност и Мрежи за данни и/или Управлявани услуги според степента на развитие на съответния пазар.

### 5.2.3. СТРАТЕГИЯ ЗА РАЗРАСТВАНЕ ПО ГЕОГРАФСКИ ПАЗАРИ

В обобщение на продуктовата си стратегия и приложеното сегментиране на пазара, Групата си поставя за цел разрастването на продажбите и клиентската си база по страни и региони както следва:

#### България

- разрастване в съществуващи развити корпоративни клиенти на база поддържане на качеството на обслужване, модернизация на ИКТ инфраструктури и налагане на иновативни решения от категории Частен облак, Програмни услуги и Информационна сигурност;
- навлизане и разрастване в корпоративни клиенти с потенциал за дигитално развитие на база популярни решения от категория Офис производителност и постепенното въвеждане на продукти от други категории по пътя на прехода им към дигитална зрялост;

- разрастване в телекомуникационния сектор на база проекти, свързани с консолидацията на оператори в капиталово и оперативно интегрирани групи и навлизането на 5G и нови операторски услуги.

#### Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина, Словения, Хърватска, Румъния

- навлизане и разрастване в корпоративни клиенти с потенциал за дигитално развитие на база популярни решения от категория Офис производителност и постепенното въвеждане на продукти от други категории по пътя на прехода им към дигитална зрялост;
- навлизане в развити корпоративни клиенти на база иновативни за пазара и конкурентни решения от категория Информационна сигурност;
- разрастване в съществуващи и навлизане в нови клиенти в телекомуникационния сектор на база проекти, свързани с консолидацията оператори в капиталово и оперативно интегрирани групи и навлизането на 5G и нови операторски услуги.

#### Македония, Албания

- навлизане и разрастване в корпоративни клиенти с потенциал за дигитално развитие на база популярни решения от категория Офис производителност и постепенното въвеждане на продукти от други категории по пътя на прехода им към дигитална зрялост;
- навлизане в развити корпоративни клиенти на база иновативни за пазара и конкурентни решения от категория Информационна сигурност, както и на решения от категории Мрежи за данни и Центрове за данни, по отношение на които тези пазари се отличават с все още слаба степен на насищане в този сегмент;
- разрастване в съществуващи и навлизане в нови клиенти в телекомуникационния сектор на база проекти, свързани с консолидацията оператори в капиталово и оперативно интегрирани групи и навлизането на 5G и нови операторски услуги.

#### Западна Европа, САЩ и мултинационални клиенти

- разрастване в съществуващи мултинационални клиенти на база разширяване на териториалния и продуктов обхват на предоставяните Управлявани услуги, включително Оборудване като услуга, и допълнителни продажби на иновативни и конкурентни решения от групи Инфраструктура, базирана на платформа, Програмни услуги и информационна сигурност;
- репликиране на успешно наложения модел на Управлявани услуги и допълнителни продажби в нови мултинационални клиенти с приоритетна ориентация към такива с присъствие в България и други съществуващи пазари;
- установяване на местно присъствие, включително екипи за маркетинг и продажби, на ключови пазари, и навлизане в нови местни клиенти в Западна Европа и САЩ в средносрочен план.

#### 5.2.4. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА И ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ

С оглед на ресурсното осигуряване и ефективното обслужване на планираното разрастване, Групата планира въвеждането на матрична организационна структура, интегрираща наличните човешки ресурси на дружествата от Групата в единна международна организация за предоставяне на услуги. Планираната структура се основава на установяването на взаимодействия на всички функционални нива, включително технически кадри, управление на проекти, маркетинг и продажби, взаимоотношения с доставчици, човешки ресурси, финанси и обща администрация с всяко от продуктите направления на Групата.

Във връзка с ключовия акцент върху навлизането в нови клиенти от една страна и разрастването в съществуващи клиенти от друга е предвидено и съответно профилиране и алокиране на човешките ресурси по функции маркетинг и продажби.

Във връзка с ключовата роля на качеството и гъвкавостта на обслужване и заложения ръст е предвидено разширяването на съществуващите и формирането на нови ресурсни центрове за инженерно-технически персонал в страните от Балканския полуостров.

Очаква се разгръщането на тази организационна структура да допринесе за максимално ефективно изпълнение на стратегическите цели на Групата чрез създадените възможности за динамично насочване и пълноценно използване на ресурси по клиенти и проекти, независимо от територията на реализация.

### 5.3. ВЕРОЯТНО БЪДЕЩО РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА

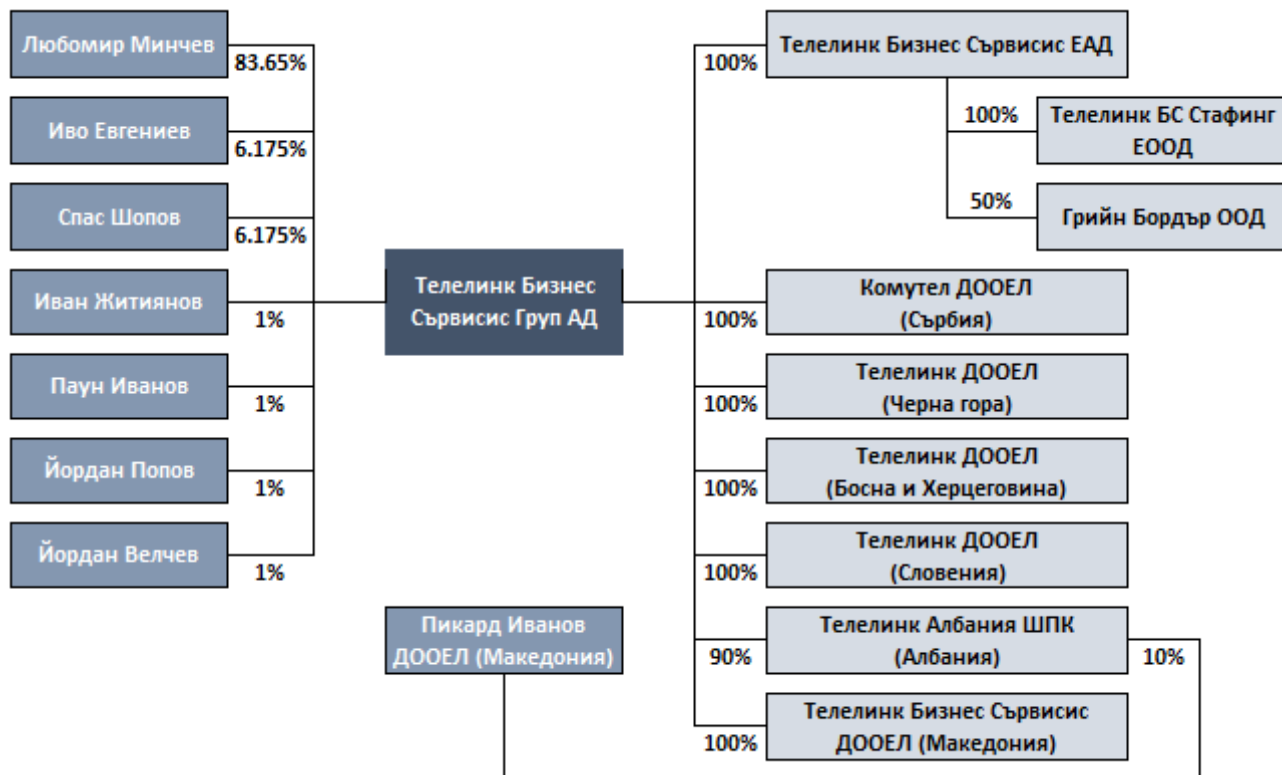
В съответствие с възприетата стратегия и цели вероятното бъдещо развитие на Групата би било свързано със:

- значителен ръст и диверсификация на приходите в резултат от разрастването както в съществуващи, така и в нови клиенти и пазари;
- значителен ръст на персонала и свързаните разходи по линия на разкриването на допълнителни работни места в ресурсните центрове за инженерно-технически персонал, управлението на проекти, маркетинг и продажби и други с оглед осигуряване, управление и административна поддръжка на планираното разрастване;
- нарастване на инвестициите, съответно дълготрайните материални активи и свързаните с тях амортизации в резултат от ръста по линия на предоставяно Оборудване като услуга, както и на задълженията по финансов лизинг, доколкото се очаква последният да продължи да бъде основен източник на тяхното финансиране;
- постепенно нарастване на маржа на брутната рентабилност в резултат от:
  - нарастващия дял на приходите от развити пазари, отличаващи се с по-високи ценови равнища в сравнение с настоящите пазари на Групата, при запазване на разходите за персонал на характерните за Източна Европа сравнително по-ниски нива, доколкото стратегията на Групата предвижда тези пазари да бъдат обслужвани основно от ресурсни центрове, на Балканския полуостров;
  - нарастващия дял на иновативни решения и услуги с относително висока добавена стойност, включително Инфраструктура, базирана на платформа, Програмни услуги и Управлявани услуги;
  - повишаването на оперативната ефективност в резултат от гъвкавото насочване и съчетаване на ресурси в рамките на планираната матрична организационна структура;
- ускорено нарастване на маржа на печалбата преди данъци, лихви и амортизации (ЕБИТДА) в резултат от нарастващия дял на разходите за амортизации на дълготрайни материални активи в себестойността във връзка с предоставяно Оборудване като услуга.

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

Акционерната структура и участията на Емитента в дъщерни дружества и техни дъщерни дружества, формирани заедно с него Групата към датата на настоящия Документ, са илюстрирани във Фигура 1 по-долу.

Фигура 1: Структура на собствеността и дружествата от Групата към датата на настоящия Проспект



Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Налице са намерения до края на 2019 г. делът на Пикард Иванов ДООЕЛ в Телелинк Албания да бъде изкупен изцяло от ТБС Груп по номиналната му стойност от 2 хил. лв. срещу поемане на задължението на Пикард Иванов към Телелинк Албания за парична капиталова вноска в същия размер. Към датата на настоящия Документ сделката все още не е осъществена.

### 6.1. КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ГРУПАТА И ПОЛОЖЕНИЕТО НА ЕМИТЕНТА В РАМКЕТЕ НА ГРУПАТА

Към датата на настоящия Документ Група ТБС представлява самостоятелна икономическа група, формирана от Емитента Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД, неговите дъщерни дружества и дружествата, контролирани от дъщерното дружество ТБС ЕАД.

Доколкото мажоритарен акционер на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД е Любомир Минчев в качеството си на физическо лице, към настоящия Документ Емитентът не е пряка част от икономическа група. Непряко, той произлиза и се намира под общ контрол с групата, формирана от Телелинк България ЕАД и неговите дъщерни дружества, контролирани пряко или непряко също от Любомир Минчев.

Допълнителна информация за формирането на Групата и преобразуването на група Телелинк се съдържа в Раздел 3, т. 3.2: История и развитие на Емитента от настоящия Документ.

## 6.2. ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕМИТЕНТА

Към датата на настоящия Документ, Емитентът има преки участия в седем дъщерните дружества и косвено участие в две контролирани от ТБС ЕАД дружества, посочени в таблицата по-долу, като всяко от тях се управлява в държавата, в която е учредено.

Емитентът е едноличен собственик на всички пряко притежавани от него дружества с изключение на Телелинк Албания, в което притежава мажоритарен дял от 90%, като останалите 10% са собственост на контролираното от Паун Иванов дружество Пикард Иванов ДООЕЛ (Македония).

Таблица 17: Дъщерни дружества на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД към датата на настоящия Документ

Дъщерно Дружество	Държава на учредяване и управление	Акционерно участие на ТБС Груп
<i>(пряко)</i>		
Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД	България	100%
Комутел ДОО	Сърбия	100%
Телелинк ДОО - Подгорица	Черна Гора	100%
Телелинк ДОО	Босна и Херцеговина	100%
Телелинк ДОО	Словения	100%
Телелинк Албания ШПК	Албания	90%
Телелинк Бизнес Сървисис ДООЕЛ	Македония	100%
<i>(непряко)</i>		
Телелинк БС Стафинг ЕООД	България	100%
Грийн Бордър ООД	България	50%

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Дружествата, извършващи активна търговска дейност и формиращи съществени приходи и резултати от дейността към датата на настоящия Документ, включват ТБС ЕАД, Комутел, Телелинк Черна Гора, Телелинк Босна и Телелинк Словения. Дейността и финансовите резултати на тези дружества са представени подробно в *Раздел 4: Преглед на стопанската дейност* и *Раздел 8: Операционен и финансов преглед на настоящия Документ*.

Дружествата Телелинк Албания и ТБС Македония са основани съответно през май и септември 2019 г. Към датата на настоящия Документ ТБС Македония вече реализира приходи, а Телелинк Албания има сключени първи договори за продажба на услуги, но все още не е пристъпило към тяхното изпълнение. Очаква се и двете дружества да реализират продажби до края на 2019 г., но с относително несъществен принос към финансовия резултат на Групата за текущата година.

Към датата на настоящия Документ непряко притежаваното Телелинк БС Стафинг ЕООД, учредено от ТБС ЕАД с оглед потенциални съвместни операции с водеща консултантска организация от сферата на финансите, също все още не е развило съществена стопанска дейност. На свой ред, проектната цел на съвместното предприятие Грийн Бордър ООД, съосновано от ТБС ЕАД, е изчерпана с реализацията на съответния проект и не се очаква то да има съществени бъдещи ефекти за дейността и финансовото състояние на Групата.

## 7. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

### 7.1. ОБХВАТ НА ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ

ТБС Груп е учредено на 12.07.2019 г. Целта му е да обедини под една нова независима компания всички инвестиции на свързаното дружество под общ контрол „Телелинк България“ ЕАД в дъщерни дружества, работещи по продуктово направление „Бизнес услуги“. На 14.08.2019 г. двете дружества се преобразуват по реда на 262в от Търговския закон чрез отделяне на обособена дейност „Бизнес услуги“ от „Телелинк България“ ЕАД в ТБС Груп.

Като новоучредено дружество ТБС Груп все още не е изготвяло консолидирани и индивидуални финансови отчети. Същевременно, съгласно изискванията на Регламент (ЕС) 2019/980 и предвид датата на настоящия Документ и Проспекта като цяло, то следва да включи в последните финансови данни за последните три изминали финансови години и за междинен период, обхващащ най-малко първото шестмесечие на 2019 г. Съгласно горепосочения Регламент, ТБС Груп има “комплексна финансова история”, тъй като е новоучредено холдингово дружество, възникнало вследствие на отделяне от съществуващо предприятие, обхващащо дружества, намиращи се под общ контрол, които юридически не са образували група от преди 14.08.2019 г., и следва да представи съответна проформа финансова информация.

Във връзка с горепосочените обстоятелства и настоящото публично предлагане Емитентът изготвя комбиниран годишен финансов отчет и комбиниран междинен финансов отчет.

Целта на комбинираната финансова информация е да покаже какви биха били финансовите резултати и състояние на Групата, ако дружествата, включени в нейния състав като дъщерни на ТБС Груп с преобразуването му на 14.08.2019 г. и съществували през периода 01.01.2016-30.06.2019 г., бяха част от нея и през този период.

За тази цел комбинираните финансови отчети обединяват финансова информация за дейността „Бизнес услуги“ на следните настоящи дъщерни дружества на ТБС Груп, разглеждани като обединение, представително за Групата през съответните периоди:

- ТБС ЕАД, Комутел, Телелинк Черна Гора, Телелинк Босна и Телелинк Словения за периода 01.01.2016-31.12.2018 г.;
- горепосочените пет дружества и учреденото през май 2019 г. Телелинк Албания за периода 01.01.2019-30.06.2019 г.

Чрез предоставянето на обединена информация за субекти, представляващи по най-добрия възможен начин обхвата и дейността на Групата през горепосочените периоди, комбинираната финансова информация отговаря на изискванията за представяне на съответна проформа финансова информация на Регламент (ЕС) 2019/980.

Съгласно изискванията на горепосочения регламент, проформа информация може да бъде публикувана по отношение на последния приключил финансов период и за нея следва да бъде изготвен одиторски доклад, в който се посочва, че по мнение на одиторите проформа финансовата информация е подготвена надлежно въз основа на заявените данни. В тази връзка Емитентът е представил одитиран комбиниран финансов отчет за последния приключил финансов период към 31.12.2018 г. Информацията за предходните периоди е представена само с цел съпоставимост.

В съответствие с горепосоченото, годишният комбиниран финансов отчет обхваща информация за последните три финансови години, предшестващи датата на настоящия Документ, а именно от 01.01.2016 г. до 31.12.2016 г., от 01.01.2017 г. до 31.12.2017 г. и от 01.01.2018 г. до 31.12.2018 г. Включената в отчета информация за периода от 01.01.2018 г. до 31.12.2018 г. е одитирана. За изготвянето на отчета е използвана и съпоставима сравнителна информация за финансовите години от 01.01.2016 г. до 31.12.2016 г. и от 01.01.2017 г. до 31.12.2017 г., която не е одитирана.

В съответствие с горепосоченото, междинният комбиниран финансов отчет обхваща периода от 01.01.2019 г. до 30.06.2019 г. Отчетът не е бил публикуван и съдържащата се в него финансова информация не е одитирана.

Следва да се има предвид, че представеният комбиниран финансов отчет е с илюстративна цел, представлява хипотетично финансово състояние и резултат на Групата и съответно може да се различава от действителното финансово състояние и резултати, които Групата би имала, ако Дружеството беше съществувало от 01.01.2016 г. насам.

## **7.2. Доклад на одитора във връзка с подготвената комбинирана финансовата информация**

*(продължава на следващата страница)*





Ърнст и Янг Одит ООД  
Полиграфия офис център  
бул. Цариградско шосе 47А, етаж 4  
София 1124

Централа: +359 2 81 77 100  
Факс: +359 2 81 77 111  
ey.com

## Доклад на независимия одитор До едноличния акционер На „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ ЕАД

### Мнение

Ние извършихме одит на приложения комбиниран финансов отчет на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ ЕАД, обединяващ финансовата информация на дружествата, работещи по направление „Бизнес услуги“ („Групата“), включващ комбиниран отчет за финансовото състояние към 31 декември 2018 година, комбиниран отчет за печалбата или загубата и друг всеобхватен доход, комбиниран отчет за промените в собствения капитал и комбиниран отчет за паричните потоци за годината, завършваща на тази дата, както и пояснителни бележки към комбинирания финансов отчет, съдържащи и обобщено оповестяване на съществените счетоводни политики.

По наше мнение, приложеният комбиниран финансов отчет дава вярна и честна представа за комбинираното финансово състояние на Групата към 31 декември 2018 година и за нейните комбинирани финансови резултати от дейността и комбинираните парични потоци за годината, завършваща на тази дата, в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), приети от Европейския съюз (ЕС).

### База за изразяване на мнение

Ние извършихме нашия одит в съответствие с Международните одиторски стандарти (МОС). Нашите отговорности съгласно тези стандарти са описани допълнително в раздела от нашия доклад „Отговорности на одитора за одита на комбинирания финансов отчет“. Ние сме независими от Групата в съответствие с Етичния кодекс на професионалните счетоводители на Съвета за международни стандарти по етика за счетоводители (Кодекса на СМСЕС), заедно с етичните изисквания на Закона за независимия финансов одит (ЗНФО), приложими по отношение на нашия одит на комбинирания финансов отчет в България, като ние изпълнихме и нашите други етични отговорности в съответствие с изискванията на ЗНФО и Кодекса на СМСЕС. Ние считаме, че одиторските доказателства, получени от нас, са достатъчни и уместни, за да осигурят база за нашето мнение.



Член на Ърнст и Янг Глобал

Ърнст и Янг Одит ООД,  
седалище и адрес на управление в гр. София  
Полиграфия офис център  
бул. Цариградско шосе 47А, етаж 4  
ЕИК: 130972874, ДДС №: BG130972874  
BGN IBAN: BG44 1520 1520 1520 6686 91  
SWIFT/BIC: UNCRBGSF в УниКредит Булбанк АД



#### **Параграф за обръщане на внимание**

Обръщаме внимание на бележки 2 и 3 към комбинирания финансов отчет, в които са оповестени целта на комбинирания финансов отчет и базата за изготвянето му, включително прилаганите методи и преценки, направени при установяване на активите, пасивите, приходите и разходите на Групата. Нашето мнение не е модифицирано по отношение на този въпрос.

#### **Други въпроси**

Сравнителната информация, включена в приложения комбиниран финансов отчет на Групата за годината, завършваща на 31 декември 2018 година не е одитирана.

#### **Отговорности на ръководството за комбинирания финансов отчет**

Ръководството носи отговорност за изготвянето и представянето на този комбиниран финансов отчет, който дава вярна и честна представа, в съответствие с МСФО, приети от ЕС и за такава система за вътрешен контрол, каквато ръководството определя като необходима за осигуряване изготвянето на комбинираните финансови отчети, които не съдържат съществени неправилни отчитания, независимо дали дължащи се на измама или грешка.

При изготвяне на комбинирания финансов отчет ръководството носи отговорност за оценяване способността на Групата да продължи да функционира като действащо предприятие, оповестявайки, когато това е приложимо, въпроси, свързани с предположението за действащо предприятие и използвайки счетоводната база на основата на предположението за действащо предприятие, освен ако ръководството не възнамерява да ликвидира Групата или да преустанови нейната дейност, или ако ръководството на практика няма друга алтернатива, освен да постъпи по този начин.

#### **Отговорности на одитора за одита на комбинирания финансов отчет**

Нашите цели са да получим разумна степен на сигурност относно това дали комбинираният финансов отчет като цяло не съдържа съществени неправилни отчитания, независимо дали дължащи се на измама или грешка, и да издадем одиторски доклад, който да включва нашето одиторско мнение. Разумната степен на сигурност е висока степен на сигурност, но не е гаранция, че одит, извършен в съответствие с МОС, винаги ще разкрива съществено неправилно отчитане, когато такова съществува. Неправилни отчитания могат да възникнат в резултат на измама или грешка и се считат за съществени, ако би могло разумно да се очаква, че те, самостоятелно или като съвкупност, биха могли да окажат влияние върху икономическите решения на потребителите, вземани въз основа на този комбиниран финансов отчет.





Като част от одита в съответствие с МОС, ние използваме професионална преценка и запазваме професионален скептицизъм по време на целия одит. Ние също така:

- идентифицираме и оценяваме рисковете от съществени неправилни отчитания в комбинирания финансов отчет, независимо дали дължащи се на измама или грешка, разработваме и изпълняваме одиторски процедури в отговор на тези рискове и получаваме одиторски доказателства, които да са достатъчни и уместни, за да осигурят база за нашето мнение. Рискът да не бъде разкрито съществено неправилно отчитане, което е резултат от измама, е по-висок, отколкото риска от съществено неправилно отчитане, което е резултат от грешка, тъй като измамата може да включва тайно споразумяване, фалшифициране, преднамерени пропуски, изявления за въвеждане на одитора в заблуждение, както и пренебрегване или заобикаляне на вътрешния контрол.
- получаваме разбиране за вътрешния контрол, имащ отношение към одита, за да разработим одиторски процедури, които да са подходящи при конкретните обстоятелства, но не с цел изразяване на мнение относно ефективността на вътрешния контрол на Групата.
- оценяваме уместността на използваните счетоводни политики и разумността на счетоводните приблизителни оценки и свързаните с тях оповестявания, направени от ръководството.
- достигаем до заключение относно уместността на използване от страна на ръководството на счетоводната база на основата на предположението за действащо предприятие и, на базата на получените одиторски доказателства, относно това дали е налице съществена несигурност, отнасяща се до събития или условия, които биха могли да породят значителни съмнения относно способността на Групата да продължи да функционира като действащо предприятие. Ако ние достигнем до заключение, че е налице съществена несигурност, от нас се изисква да привлечем внимание в одиторския си доклад към свързаните с тази несигурност оповестявания в комбинирания финансов отчет или в случай че тези оповестявания са неадекватни, да модифицираме мнението си. Нашите заключения се основават на одиторските доказателства, получени до датата на одиторския ни доклад. Бъдещи събития или условия обаче могат да станат причина Групата да преустанови функционирането си като действащо предприятие.
- оценяваме цялостното представяне, структура и съдържание на комбинирания финансов отчет, включително оповестяванията, и дали комбинираният финансов отчет представя основополагащите за него сделки и събития по начин, който постига вярно и честно представяне.
- получаваме достатъчни и уместни одиторски доказателства относно финансовата информация на предприятията или стопанските дейности в рамките на Групата, за да изразим мнение относно комбинирания финансов отчет. Ние носим отговорност за инструктирането, надзора и изпълнението на одита на Групата. Ние носим изключителната отговорност за нашето одиторско мнение.





Ние комуникираме с ръководството, наред с останалите въпроси, планирания обхват и време на изпълнение на одита и съществените констатации от одита, включително съществени недостатъци във вътрешния контрол, които идентифицираме по време на извършвания от нас одит.

Одиторско дружество „Ърнст и Янг Одит“ ООД:



Николай Гърнев

Управител и

Регистриран одитор, отговорен за одита



30 август 2019 година

гр. София, България

### 7.3. КОМБИНИРАНА ФИНАНSOVA ИНФОРМАЦИЯ

Таблица 18: Комбинирани отчети за финансовото състояние на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	30.06.2019	30.06.2018
<b>АКТИВИ</b>					
<b>Нетекущи активи</b>					
Имоти, машини и съоръжения	2,132	1,654	751	6,782	1,568
Инвестиционни имоти	342	332	332	342	332
Нематериални активи	802	461	1,310	649	438
Разходи за бъдещи периоди	2,704	2,044	2,489	4,947	3,612
Други нетекущи активи	1	2	2	0	2
Отсрочени данъчни активи	637	526	265	651	534
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6,618</b>	<b>5,019</b>	<b>5,149</b>	<b>13,371</b>	<b>6,486</b>
<b>Текущи активи</b>					
Материални запаси	3,865	4,063	1,875	8,773	4,522
Търговски и други вземания	26,384	26,055	24,384	23,635	24,480
Активи по договори с клиенти	3,746	0	0	5,757	158
Предоставени заеми	6,426	0	0	0	0
Разходи за бъдещи периоди	4,173	5,433	5,657	4,181	4,492
Парични средства и парични еквиваленти	3,313	7,408	1,256	2,451	1,368
Авансов данък печалба	0	108	276	136	21
Активи, класифицирани като държани за продажба	933	405	405	934	405
<b>Общо текущи активи</b>	<b>48,840</b>	<b>43,472</b>	<b>33,853</b>	<b>45,867</b>	<b>35,446</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>55,458</b>	<b>48,491</b>	<b>39,002</b>	<b>59,238</b>	<b>41,932</b>
<b>СОБСТВЕН КАПИТАЛ И ПАСИВИ</b>					
<b>Общо собствен капитал</b>	<b>8,469</b>	<b>5,663</b>	<b>3,232</b>	<b>5,473</b>	<b>8,949</b>
<b>Нетекущи пасиви</b>					
Задължения по лизинг	890	766	23	3,576	625
Доходи на наети лица	8	5	7	8	5
Безвъзмездни средства, предоставени от държавата	42	0	1	222	0
Отсрочени приходи	0	2,055	1,975	0	0
Пасиви по договори с клиенти	2,584	0	0	4,611	3,918
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>3,524</b>	<b>2,826</b>	<b>2,006</b>	<b>8,417</b>	<b>4,548</b>
<b>Текущи пасиви</b>					
Лихвоносни заеми и привлечени средства	5,312	1,845	4,047	8,771	5,693
Задължения по лизинг	538	277	14	1,426	279
Деривативи	0	0	7	0	0
Търговски и други задължения	27,038	32,934	25,087	26,775	18,025
Безвъзмездни средства, предоставени от държавата	130	1	1	330	1
Отсрочени приходи	0	4,918	4,481	0	0
Пасиви по договори с клиенти	10,000	0	0	7,803	4,119
Задължения за данък печалба	447	27	127	243	318
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>43,465</b>	<b>40,002</b>	<b>33,764</b>	<b>45,348</b>	<b>28,435</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>46,989</b>	<b>42,828</b>	<b>35,770</b>	<b>53,765</b>	<b>32,983</b>
<b>ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ И ПАСИВИ</b>	<b>55,458</b>	<b>48,491</b>	<b>39,002</b>	<b>59,238</b>	<b>41,932</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 19: Комбинирани отчети за приходите и разходите на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Приходи</b>	<b>116,367</b>	<b>105,987</b>	<b>98,663</b>	<b>46,832</b>	<b>57,757</b>
Себестойност на продажбите	-97,806	-91,852	-84,841	-38,531	-47,864
<b>Брутна печалба</b>	<b>18,561</b>	<b>14,135</b>	<b>13,822</b>	<b>8,301</b>	<b>9,893</b>
Други приходи от дейността	323	112	152	155	45
Общи и административни разходи	-4,541	-3,833	-3,264	-2,295	-2,068
Разходи за продажби и маркетинг	-4,962	-4,555	-4,396	-2,472	-2,214
Други разходи за дейността	-161	-131	-87	-24	-152
Нетна обезценка на вземания и активи по договори с клиенти	8	-59	0	0	0
<b>Печалба от дейността</b>	<b>9,228</b>	<b>5,669</b>	<b>6,227</b>	<b>3,665</b>	<b>5,504</b>
Финансови приходи	1	7	116	2	1
Финансови разходи	-461	-335	-339	-464	-417
<b>Печалба /(загуба) преди данъци</b>	<b>8,768</b>	<b>5,341</b>	<b>6,004</b>	<b>3,203</b>	<b>5,088</b>
Разход за данък върху доходите	-1,104	-665	-757	-364	-601
<b>Печалба/(загуба)</b>	<b>7,664</b>	<b>4,676</b>	<b>5,247</b>	<b>2,839</b>	<b>4,487</b>
<b>Друг всеобхватен доход</b>					
Курсови разлики от превалутиране на чуждестранни операции	8	102	-59	4	18
<b>Общ всеобхватен доход за годината, нетно от данъци</b>	<b>7,672</b>	<b>4,778</b>	<b>5,188</b>	<b>2,843</b>	<b>4,505</b>
Общ всеобхватен доход, отнасящ се към:					
Собствениците на предприятието-майка	7,672	4,778	5,188	2,843	4,505
Неконтролиращо участие	0	0	0	0	0
<b>Нормализирана ЕБИТДА</b>					
Печалба от дейността	8,768	5,341	6,004	3,203	5,088
Разходи за/(Приходи от) лихви (нето)	181	91	175	161	76
Амортизация на материални и нематериални активи	919	1,546	938	990	583
<b>ЕБИТДА (печалба преди лихви, данъци и амортизация)</b>	<b>9,868</b>	<b>6,978</b>	<b>7,117</b>	<b>4,354</b>	<b>5,747</b>
Нетна обезценка на вземания и активи по договори с клиенти	-8	59	0	0	0
<b>Нормализирана ЕБИТДА</b>	<b>9,860</b>	<b>7,037</b>	<b>7,117</b>	<b>4,354</b>	<b>5,747</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 20: Комбинирани отчети за паричните потоци на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
<b>Оперативна дейност</b>					
<b>Печалба/(загуба) преди данък върху доходите</b>	<b>8,768</b>	<b>5,341</b>	<b>6,004</b>	<b>3,203</b>	<b>5,088</b>
<b>Корекции за равнение на печалбата преди данъци с нетните парични потоци</b>					
<b>Непарични корекции</b>					
Нетни финансови разходи /(приходи)	373	266	282	293	179
Приходи от дивиденди	0	0	-28	0	0
Изменение на задълженията за планове с дефинирани доходи и правителствените помощи	-198	16	-20	-84	0
Обезценката на търговски вземания и активи по договори с клиенти	-8	59	0	0	0
Отписани търговски и други задължения	-5	0	0	0	0
Обезценка на материални запаси	0	0	57	0	0
Промяна в справедлива стойност на инвестиционни имоти (Печалба) от продажба на имоти, машини и съоръжения	-10	0	-51	0	0
Амортизация	-48	-26	-7	-1	-23
	919	1,546	938	990	583
<b>Корекции в оборотния капитал</b>					
Намаление / (Увеличение) на материалните запаси	93	-2,188	342	-4,911	-459
Намаление / (Увеличение) на търговските и други вземания, активи по договори с клиенти (Намаление) / Увеличение на търговските и други задължения, пасиви по договори с клиенти	-3,466	-1,061	9,023	-1,492	790
Платени банкови такси	-803	8,364	-12,349	-2,126	-14,845
Платени данъци върху доходите	-192	-175	-107	-132	-103
	-503	-619	-712	-718	-227
<b>Нетни парични потоци от/(за) оперативна дейност</b>	<b>4,920</b>	<b>11,523</b>	<b>3,372</b>	<b>-4,978</b>	<b>-9,017</b>
<b>Инвестиционна дейност</b>					
Придобиване на имоти, машини и съоръжения	-223	-158	-355	-1,366	-241
Придобиване на нематериални активи	-688	-178	-1,713	-85	-281
Постъпления от продажба на дълготрайни активи	98	189	7	2	73
Безвъзмездни средства, предоставени от държавата	372	0	0	464	0
Предоставени заеми	-6,429	0	0	0	-55
Постъпления от върнати заеми	0	0	0	6,426	133
Получени лихви	0	0	0	2	0
Получени дивиденди	0	0	28	0	0
<b>Нетни парични потоци (за)/от инвестиционна дейност</b>	<b>-6,870</b>	<b>-147</b>	<b>-2,033</b>	<b>5,443</b>	<b>-371</b>
<b>Финансова дейност</b>					
Постъпления от получени заеми	23,566	2,695	18,221	18,092	18,128
Погасяване на получени заеми	-20,749	-5,019	-19,875	-14,632	-14,347
Плащания по лизинг	-387	-420	-20	-460	-139
Платени дивиденди	-4,348	-2,347	-1,702	-4,166	-219
Платени лихви по заеми и лизинг	-234	-89	-173	-165	-92
<b>Нетни парични потоци от/(за) финансова дейност</b>	<b>-2,152</b>	<b>-5,180</b>	<b>-3,549</b>	<b>-1,331</b>	<b>3,331</b>
<b>Нетно изменение на паричните средства и еквиваленти</b>	<b>-4,102</b>	<b>6,196</b>	<b>-2,210</b>	<b>-866</b>	<b>-6,057</b>
Нетни валутно-курсови разлики	7	-44	-54	4	17
<b>Парични средства и еквиваленти в началото на периода</b>	<b>7,408</b>	<b>1,256</b>	<b>3,520</b>	<b>3,313</b>	<b>7,408</b>
<b>Парични средства и еквиваленти в края на периода</b>	<b>3,313</b>	<b>7,408</b>	<b>1,256</b>	<b>2,451</b>	<b>1,368</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

#### **7.4. ЗНАЧИТЕЛНА ПРОМЯНА ВЪВ ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕМИТЕНТА**

Към края на септември 2019 г. всички други текущи задължения на ТБС Груп към предприятието под общ контрол Телелинк Холдингс БВ в размер на 3 231 хил. лв., поети с преобразуването на Телелинк България ЕАД на 14.08.2019 г., са изплатени от Дружеството със средства, получени от частичното погасяване на вземанията му по финансово съдействие от ТБС ЕАД, поети в резултат от същото преобразуване.

Няма друга значителна промяна във финансовото състояние на Емитента, която да е настъпила след края на периода, обхванат от междинния финансов отчет на Групата, изготвен към 30.06.2019 г.

### **8. ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД**

Настоящият раздел представя информация, която ръководството вярва, че е от съществено значение за разбирането на финансовото състояние и резултати от дейността на Групата, за финансовите години, приключващи на 31.12.2016 г., 31.12.2017 и 31.12.2018 г., както и за междинния период приключващ към 30.06.2019 г.

Като новоучредено дружество, ТБС Груп все още не е изготвяло финансови отчети. В бъдеще то ще изготвя такива на консолидирана и индивидуална база. Представеният по-долу преглед на финансовото състояние и дейността се базира на одитиран годишен комбиниран финансов отчет към 31.12.2018 г., включващ неодитирана сравнителна финансова информация към 31.12.2017 г. и 31.12.2016 г., както и на неодитиран междинен комбиниран финансов отчет към 30.06.2019 г., приложени към настоящия Проспект.

Представеният по-долу преглед на финансовото състояние и резултати на Групата включва и преглед на финансовото състояние и резултати на всяко от ключовите дъщерни дружества на ТБС Груп съгласно техните самостоятелни финансови отчети. В тази връзка представеният операционен и финансов преглед на Емитента и дъщерните му дружества следва да се разглеждат и тълкуват заедно с другата финансова информация, съдържаща се в останалите раздели на Документа и Проспекта като цяло.

Одитираният комбиниран годишен финансов отчет към 31.12.2018 г. и неодитираният междинен комбиниран финансов отчет към 30.06.2019 г. са изготвени съгласно Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), приети от Европейския съюз.

В съответствие с МСС 8.12 и правилата за отчитане на бизнес комбинация под общ контрол, при изготвяне на комбинираните финансови отчети на Групата е приложен „методът на стойностите на предшественика“. Това означава, че финансовата информация в комбинираните финансови отчети е извлечена от консолидираните финансови отчети на Телелинк България ЕАД и отразява приходите и разходите, активите и пасивите, присъщи на дейността „Бизнес услуги“, които исторически са включени в тези отчети през периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Като цяло, при изготвянето на комбинираните финансови отчети, Групата прилага същата счетоводна политика и принципи, каквито са били прилагани при изготвянето на консолидираните отчети на Телелинк България ЕАД, съответно на формираната от последното и неговите дъщерни дружества група Телелинк. Транзакциите между дружествата от Групата и останалите дружества, формирали група Телелинк през съответните периоди, се признават в съответствие с МСФО и са класифицирани като сделки между свързани лица.

Всички вътрешно-групови салда в рамките на комбинираната група, приходи, разходи и нереализирани печалби и загуби от сделки между дружествата в Групата са елиминирани в комбинираните финансови отчети.

Поради изготвянето на комбинирани финансови отчети, представянето на собствения капитал на Групата се различава от представянето на собствения капитал, както е предписано от МСС 1. Редът „Собствен капитал“ в баланса на Групата представя общо сумата на основния капитал, капиталовите резерви и неразпределената печалба на всички включени в нея дружества, съществували към края на съответните периоди. Следователно, представянето на печалбата на акция в съответствие с МСС 33 „Доходи на акция“ не е приложимо.

Счетоводните политики, приложени при изготвянето на междинния комбиниран финансов отчет, са в съответствие с тези, следвани при изготвянето на комбинираните финансови отчети на Групата за годината, приключила на 31



декември 2018 г., с изключение на приемането и първоначалното прилагане на новия стандарт МСФО 16 „Лизинг“, считано от 01.01.2019 г.

## 8.1. КОМБИНИРАНО ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ И РЕЗУЛТАТИ НА ГРУПАТА

Таблица 21: Избрана комбинирана финансова информация за Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	30.6.2019	30.6.2018
<b>Приходи</b>	<b>116,367</b>	<b>105,987</b>	<b>98,663</b>	<b>46,832</b>	<b>57,757</b>
Себестойност на продажбите	-97,806	-91,852	-84,841	-38,531	-47,864
<b>Брутна печалба</b>	<b>18,561</b>	<b>14,135</b>	<b>13,822</b>	<b>8,301</b>	<b>9,893</b>
Разходи за продажби и маркетинг	-4,962	-4,555	-4,396	-2,472	-2,214
Общи и административни разходи	-4,541	-3,833	-3,264	-2,295	-2,068
Други оперативни приходи и разходи (нето)	170	-78	65	131	-107
<b>Оперативна печалба (Печалба от дейността)</b>	<b>9,228</b>	<b>5,669</b>	<b>6,227</b>	<b>3,665</b>	<b>5,504</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	-460	-328	-223	-462	-416
Разход за данък върху доходите	-1,104	-665	-757	-364	-601
<b>Нетна печалба</b>	<b>7,664</b>	<b>4,676</b>	<b>5,247</b>	<b>2,839</b>	<b>4,487</b>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>9,868</b>	<b>6,978</b>	<b>7,117</b>	<b>4,354</b>	<b>5,747</b>
<b>Общо активи</b>	<b>55,458</b>	<b>48,491</b>	<b>39,002</b>	<b>59,238</b>	<b>41,932</b>
Нетекущи активи	6,618	5,019	5,149	13,371	6,486
Текущи активи	48,840	43,472	33,853	45,867	35,446
<b>Собствен капитал</b>	<b>8,469</b>	<b>5,663</b>	<b>3,232</b>	<b>5,473</b>	<b>8,949</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>46,989</b>	<b>42,828</b>	<b>35,770</b>	<b>53,765</b>	<b>32,983</b>
Нетекущи пасиви	3,524	2,826	2,006	8,417	4,548
Текущи пасиви	43,465	40,002	33,764	45,348	28,435
<b>Парични средства</b>	<b>3,313</b>	<b>7,408</b>	<b>1,256</b>	<b>2,451</b>	<b>1,368</b>
<b>Общо финансов дълг*</b>	<b>6,740</b>	<b>2,888</b>	<b>4,084</b>	<b>10,661</b>	<b>6,597</b>
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>4,920</b>	<b>11,523</b>	<b>3,372</b>	<b>-4,978</b>	<b>-9,017</b>
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>-6,870</b>	<b>-147</b>	<b>-2,033</b>	<b>5,443</b>	<b>-371</b>
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>-2,152</b>	<b>-5,180</b>	<b>-3,549</b>	<b>-1,331</b>	<b>3,331</b>

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

### 8.1.1. БИЗНЕС РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В КОМБИНИРАНИТЕ ПРИХОДИ НА ГРУПАТА

През последните три финансови години приходите на Групата отчитат средногодишен ръст от 9%, нараствайки от 98 663 хил. лв. през 2016 г. до 116 367 хил. лв. за 2018 г. основно в резултат от силното представяне на ТБС ЕАД при запазване на относително стабилни общи приходи от дружествата в Сърбия, Черна Гора, Босна и Херцеговина и Словения.

През целия период дружествата от Групата реализират приходи по всички основни териториални и продуктови направления. Водеща роля играят ежегодно повтарящите се продажби по направление Специфични телекомуникационни решения (и други към клиенти от телекомуникационния сектор). Значителен дял заемат и продажбите по всички продуктови направления към други клиенти от разнообразни отрасли на частния и публичния сектор, свързани както с големи проекти с еднократна реализация, така и с нарастващи по значимост договори за регулярно доставяни услуги.

Основен източник на отбелязания през 2017 г. ръст е 73%-ният скок на продажбите от категория Центрове за данни в резултат от реализацията на широка гама от проекти, свързани както с внедряването на комплексни системи за сигурност, така и с общата тенденция на ускорена модернизация на информационни системи в България. Значителен принос през същата година има и над двукратното увеличение на продажбите по направление Офис производителност, отразяващо разрастващото се пазарно присъствие на ТБС ЕАД на база сключеното през 2015 г. стратегическо партньорство с Microsoft.

Наред с продължаващата експанзия по направления Центрове за данни и Офис производителност като значим фактор на растежа през 2018 г. се откроява над трикратния скок на приходите от категория Информационна сигурност, включващи реализацията на значителни проекти в сфери с висока чувствителност и нарастващ брой

малки клиенти. След умерения спад през 2017 г. Групата отбелязва и възобновен ръст по направление Мрежи за данни, отразяващ основно общата положителна тенденция в доставките от група Специфични телекомуникационни решения на всички пазари. С перспективен принос за нарастващите продажби на Корпоративни мрежи се откроява постепенното разрастване на редовните приходи от мултинационален клиент от транспортния сектор на база сключени през 2017 г. и нови договори за Управлявани услуги.

Ръстът на приходите от българския и международните пазари, обслужвани от ТБС ЕАД, определя нарастващата значимост на последното за комбинираните продажби на Групата от 35% през 2016 г. до 45% през 2018 г. Въпреки това общите продажби на дружествата от региона на Западните Балкани запазват преобладаващ дял в продажбите на Групата през целия период.

Реализираните през първото полугодие на 2019 г. комбинирани приходи са с 19% по-ниски в сравнение с аналогичния период на предходната година като се понижават от 57 757 хил. лв. към 30.06.2018 г. на 46 832 хил. лв. Основна причина за тази тенденция е относително по-бавното разгръщане на продажбите в Сърбия, Черна Гора, Босна и Словения.

Въпреки лекия спад на продажбите с 2% и по-малкия брой изпълнени на междинна база големи проекти спрямо аналогичния период на предходната година, ТБС ЕАД отбелязва силно положителна тенденция в областта на Корпоративните мрежи и има преобладаващ принос от 56% за общите продажби на Групата през този период.

През същия период общите продажби към клиенти извън Групата в Сърбия, Черна гора, Босна и Словения се забавят с 33%. Тази тенденция е отражение основно на преходни фактори, свързани с въвеждането на нови категории оборудване в обслужваните основни клиенти от телекомуникационния сектор. Независимо от последното, към 30.06.2019 г. и датата на настоящия Документ съответните дружества от Групата запазва своите ключови партньорства и продължават да реализират значителни обороти с тези клиенти.

#### 8.1.2. КОМБИНИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

##### КОМБИНИРАНА БРУТНА ПЕЧАЛБА

През разглеждания исторически период брутната печалба на Групата нараства със средногодишен темп от 16% от 13 822 хил. лв. за 2016 г. на 18 561 хил. лв. за 2018 г. Освен ръста на приходите, принос за тази тенденция има и повишаването на брутният марж от 14% за 2016 г. на 16% за 2018 г. Средно за периода, последният възлиза на 14.4%.

Таблица 22: Комбинирана брутна печалба на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018
<b>Приходи</b>	<b>116,367</b>	<b>105,987</b>	<b>98,663</b>	<b>46,832</b>	<b>57,757</b>
Себестойност на продажбите	-97,806	-91,852	-84,841	-38,531	-47,864
<b>Брутна печалба</b>	<b>18,561</b>	<b>14,135</b>	<b>13,822</b>	<b>8,301</b>	<b>9,893</b>
<i>Брутен марж</i>	<i>16.0%</i>	<i>13.3%</i>	<i>14.0%</i>	<i>17.7%</i>	<i>17.1%</i>

Източник: “Телелинк бизнес Сървисис Груп” АД

Водеща роля в генерирането на брутната печалба на Групата през целия период има ТБС ЕАД, чиито среден годишен марж от 22.9% за периода отразява характерно по-високия дял на решения и услуги с висока добавена стойност неговите приходи в сравнение с дружествата от Западните Балкани.

При все това, изразената тенденция на ускорен ръст с увеличение от 31% през 2018 г. отразява както значителното нарастване на относително по-рентабилните приходи в ТБС ЕАД, така и повишаването на рентабилността в Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина и Словения (от 7.7% през 2016-2017 г. на 11.1% през 2018 г.). Последното се дължи отчасти на интензивните продажби на телекомуникационно оборудване с преференциални ценови условия на доставка към края на този период.

Комбинираният брутният марж на Групата се подобрява и през първото полугодие на 2019 г., достигайки 17.7% в сравнение с 16% за цялата 2018 г. и 17.1% за първото полугодие на същата. Основен принос за това отново има значително по-високият дял в комбинираните приходи на характерно по-рентабилното ТБС ЕАД. Въпреки това относителният спад на приходите на междинна база намира отражение в 16%-но понижение на комбинираната брутна печалба от 9 893 хил. лв. за първото полугодие на 2018 г. до 8 301 хил. лв. за аналогичния период на 2019г.

**КОМБИНИРАНИ РАЗХОДИ ЗА ПРОДАЖБИ И МАРКЕТИНГ**

Комбинираните разходи за продажби и маркетинг включват разходи за възнаграждения на наети лица, амортизация, консултантски и посреднически услуги, маркетинг и реклама и други разходи.

Таблица 23: Комбинираните разходи за продажби и маркетинг на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показател (хил.лв.)	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018
Разходи за възнаграждения на наети лица	-2,005	-1,796	-1,381	-1,371	-806
Амортизация	-382	-991	-460	-16	-325
Консултантски и посреднически услуги	-404	-303	-1,082	-230	-186
Разходи за маркетинг и реклама	-1,602	-945	-874	-520	-633
Други разходи	-569	-520	-599	-335	-264
<b>Общо разходи за продажби и маркетинг</b>	<b>-4,962</b>	<b>-4,555</b>	<b>-4,396</b>	<b>-2,472</b>	<b>-2,214</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

През последните три финансови години комбинираните разходи за продажби и маркетинг запазват стабилно съотношение от средно 4.3% от комбинираните приходи. Успоредно с последните, те се увеличават със средногодишен темп от 6%, нараствайки от 4 396 хил. лв. през 2016 г. на 4 962 хил. лв. през 2018 г. Основни фактори за това нарастване са наемането на допълнителен персонал и разрастването на съответните дейности в ТБС ЕАД през 2017 г. и подготовката за въвеждане на разширено портфолио от продукти и услуги на Западните Балкани в Комутел през 2018 г.

Същите фактори намират отражение и в отбелязания на междинна база ръст на разходите за продажби и маркетинг през първото полугодие на 2019 г. с 12% спрямо аналогичния период на предходната година.

**КОМБИНИРАНИ ОБЩИ И АДМИНИСТРАТИВНИ РАЗХОДИ**

Комбинираните общи и административни разходи обхващат разходи за възнаграждения на наети лица, амортизация, консултантски услуги, наем на офис и комунални услуги, представителни и други разходи.

Таблица 24: Комбинираните общи и административни разходи на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показател (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018
Разходи за възнаграждения на наети лица	-2,292	-2,348	-2,083	-1,221	-1,048
Амортизация	-126	-95	-102	-62	-69
Консултантски услуги	-1,361	-467	-408	-423	-557
Наем на офис и комунални услуги	-202	-213	-219	-278	-105
Представителни разходи	-129	-118	-182	-60	-44
Други разходи	-431	-592	-270	-251	-245
<b>Общо общи и административни разходи</b>	<b>-4,541</b>	<b>-3,833</b>	<b>-3,264</b>	<b>-2,295</b>	<b>-2,068</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

През последните три финансови години общите и административни разходи се увеличават със средногодишен темп от 18%, нараствайки от 3 264 хил. лв. в края на 2016 г. до 4 541 хил. лв. в края на 2018 г. Основният фактор за този ръст е реорганизацията на ТБС ЕАД и общата група Телелинк през 2017 г. След отделянето на останалите дейности към 01.09.2017 г. ТБС ЕАД формира самостоятелни административни функции с по-висока стойност в сравнение с присъщата част от споделяните между всички дейности аналогични разходи за 2016 г. и първите осем месеца на годината. През 2018 г. разходите за консултантски услуги нарастват значително по линията на услугите по корпоративно управление<sup>16</sup>, оказвани от Телелинк България ЕАД, които обединяват както обособени с реорганизацията административно-управленски функции, така и маркетингови функции от общ характер, формирали част от вътрешните разходи за маркетинг и продажби на ТБС ЕАД до 2017 г. В този смисъл, част от отбелязаният през 2018 г. ръст на общите и административни разходи има структурен характер и тези разходи следва да се разглеждат в съвкупност с разходите за продажби и маркетинг на Групата.

<sup>16</sup> С преобразуването на ТБС Груп от 14.08.2019 г. съответният договор за оказване на услуги по корпоративно управление е прехвърлен от Телелинк България ЕАД към ТБС Груп и, считано от тази дата, престава да формира външни за Групата разходи.

Въпреки отбелязания ръст, общите и административни разходи запазват относително умерено съотношение към годишните приходи в диапазона от 3.3% до 3.9%.

През първото полугодие на 2019 г. тенденцията на ръст се запазва, като показателят се увеличава с 11% от 2 068 хил. лв. към 30.06.2018 г. на 2 295 хил. лв. в към 30.06.2019 г. Нарастването се проявява най-вече по линия на разходите за възнаграждения във връзка с насочването на персонал към общоадминистративното осигуряване на постигнатото и планираното бъдещо разрастване на дейността.

*КОМБИНИРАНА ОПЕРАТИВНА ПЕЧАЛБА (ЕВИТ) И ОПЕРАТИВНА ПЕЧАЛБА ПРЕДИ ЛИХВИ, ДАНЪЦИ И АМОРТИЗАЦИЯ (ЕВИТДА)*

*Таблица 25: Комбинирана оперативна печалба и ЕВИТДА на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.*

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018
<b>Печалба от дейността (Оперативна печалба)</b>	<b>9,228</b>	<b>5,669</b>	<b>6,227</b>	<b>3,665</b>	<b>5,504</b>
<i>Марж на оперативната печалба</i>	<i>7.9%</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.8%</i>	<i>9.5%</i>
<b>Оперативна печалба преди лихви, данъци и амортизация (ЕВИТДА)</b>	<b>9,868</b>	<b>6,978</b>	<b>7,117</b>	<b>4,354</b>	<b>5,747</b>
<i>ЕВИТДА марж</i>	<i>8.5%</i>	<i>6.6%</i>	<i>7.2%</i>	<i>9.3%</i>	<i>10.0%</i>

*Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД*

През последните три финансови години комбинираната оперативна печалба на Групата се повишава значително със средногодишен темп от 22%, нараствайки от 6 227 хил. лв. през 2016 г. на 9 228 хил. лв. през 2018 г. Основен фактор за тази положителна тенденция е изпреварващият ръст на брутната печалба спрямо сумата на разходите за маркетинг и продажби и общите и административни разходи през 2018 г. Като цяло, това нарастване надхвърля значително отбелязания през 2017 г. спад, дължащ се на отрицателната разлика в прираста на същите показатели през тази година. Аналогична тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на Групата на това ниво, като след спад от 6.3% през 2016 г. до 5.3% през 2017 г. оперативният марж нараства до 7.9% през 2018 г.

С подобен средногодишен темп от 18% нараства и комбинираната оперативна печалба преди лихви, данъци и амортизация (ЕВИТДА), покачваща се от 7 117 хил. лв. през 2016 г. на 9 868 хил. лв. през 2018 г. Освен с положителното изменение в този хоризонт, ЕВИТДА се откроява и със значително по-нисък спад в сравнение с оперативната печалба през 2017 г., когато разходите за амортизация съставляват значително по-голяма част от оперативните разходи на Групата. Причината за високата концентрация на разходи за амортизация през тази година са начисленията, свързани със системи с висока стойност и кратък амортизационен срок, закупени през предходната 2016 г.

На фона на по-ниските междинни приходи и брутна печалба, продължаващото покачване на оперативните разходи за маркетинг, продажби и общоадминистративно осигуряване довежда до относително понижение на комбинираната оперативна печалба с 33% от 5 504 хил. лв. към края на юни 2018 г. до 3 665 хил. лв. към края на юни 2019 г. При все това отчетеният през първото полугодие на 2019 г. оперативен марж от 7.8% остава съпоставим с аналогичния показател за пълната 2018 г.

Въпреки отрицателното въздействие на същите фактори, ЕВИТДА отбелязва значително по-нисък в сравнение с оперативната печалба спад с 24% от 5 747 хил. лв. към края на юни 2018 г. на 4 354 хил. лв. към края на юни 2019 г. Основен фактор за това е новото нарастване на разходите за амортизации в общите оперативни разходи на Групата. На свой ред, последното е резултат както от формирането на активи – права на ползване по нов дългосрочен договор за наем на офис сграда и оперативен лизинг на автомобили съгласно новия МСФО 16, така и от нарастващия набор от оборудване, предоставяно като услуга в ТБС ЕАД.

Обобщавайки горепосочените тенденции, ЕВИТДА маржът на Групата се подобрява значително през разглеждания период, покачвайки се от 7.2% през 2016 г. на 8.5% през 2018 г. и 9.3% към края на юни 2019 г.

*КОМБИНИРАНИ ФИНАНСОВИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ*

Финансовите приходи се състоят от: лихвени приходи по предоставени заеми и положителни курсови разлики от валутни операции.

Финансовите разходи се състоят от разходи за лихви, включително банкови такси и други преки разходи по кредити, отрицателни курсови разлики от валутни операции и други финансови разходи, включително разходи за банкови гаранции и други банкови такси и комисионни.

Таблица 26: Комбинирани финансови приходи/разходи на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018
Финансови приходи	1	7	116	2	1
Финансови разходи	-461	-335	-339	-464	-417
<b>Финансови приходи/разходи нето</b>	<b>-460</b>	<b>-328</b>	<b>-223</b>	<b>-462</b>	<b>-416</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Въпреки покачването на нетните финансови разходи през разглеждания период, тяхната сума остава относително ниска спрямо общите комбинирани приходи на Групата, достигайки максимално за разглеждания период годишно съотношение от 0.4% през 2018 г. и междинно съотношение от 1.0% през първото полугодие на 2019 г.

#### КОМБИНИРАНА НЕТНА ПЕЧАЛБА

Предвид относително ниските нетни финансови разходи и стабилната годишна данъчна тежест от средно 12.6% за периода 2016-2018 г., комбинираната нетна печалба на Групата за разглеждания исторически период следва сравнително плътно тенденциите в рентабилността на оперативно ниво.

Таблица 27: Комбинирана нетна печалба на Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	01-06'2019	01-06'2018
<b>Нетна печалба/(загуба)</b>	<b>7,664</b>	<b>4,676</b>	<b>5,247</b>	<b>2,839</b>	<b>4,487</b>
Марж на нетната печалба	6.6%	4.4%	5.3%	6.1%	7.8%

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Съответно на тази тенденции, през последните три финансови години комбинираната нетна печалба се покачва със средногодишен темп от 21% от 5 247 хил. лв. през 2016 г. на 7 664 хил. лв. през 2018 г. Аналогично подобрене се наблюдава и в относителната рентабилност на това ниво, като нетният марж на Групата нараства от 5.3% през 2016 г. до 6.6% през 2018 г.

През първото полугодие на 2019 г. нетната печалба на Групата се понижава с 36.7% от 4 487 хил. лв. към края на юни 2018 г. на 2 839 хил. лв. към края на юни 2019 г. Въпреки паралелното понижение на нетния марж от 7.8% към края на юни 2018 г. на 6.1% към края на юни 2019 г., последният коефициент остава близък до отчетения за пълната 2018 г.

#### 8.1.3. КОМБИНИРАНИ ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

##### ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ОПЕРАТИВНА ДЕЙНОСТ

Освен от формираната оперативна печалба преди амортизации и платените банкови такси и данъци, динамиката на нетния паричен поток от оперативна дейност се определя от разнопосочните изменения в нетния оборотен капитал на Групата през разглеждания период. През 2017 г. значителното понижение на последния в резултат от акумулирането на значителни аванси по проекти с предстоящо изпълнение в ТБС ЕАД и други фактори за нарастване на търговските и други задължения спомагат за над трикратното увеличение в нетните годишни постъпления от оперативна дейност спрямо 2016 г. На свой ред, последвалото нарастване на разликата между търговските вземания и задължения в резултат от съкращаването на сроковете на плащане към ключови доставчици на оборудване за дружествата от региона на Западните Балкани и други фактори довеждат до понижение на нетния паричен поток от оперативна дейност с 57% през 2018 г.

Независимо от горните колебания, реализираните нетни парични потоци от оперативна дейност са положителни през целия период и възлизат на най-малко 47% (през 2016 г.) и средно 86% от оперативната печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток, през всяка от обхванатите финансови години.

Предвид характерното постепенното разгръщане на ключовите продажби и големи проекти на междинна база и окончателната реализация на свързаните с тях парични потоци през втората половина на финансовата година, Групата отбелязва значително нарастване на нетния си оборотен капитал, обуславящо отрицателни нетни парични потоци от оперативна дейност към края на юни.

Основен фактор зад тази тенденция през първото полугодие на 2019 г. е нарастването на оборотния капитал на ТБС ЕАД поради натрупването на значителни материални запаси и договорни активи по големи проекти с предстоящо фактуриране през второто полугодие, както и натрупването на вземания и приспадането на получени към края на 2018 г. аванси от клиенти по вече фактурирани доставки. Въпреки значителния им размер, отчетените нетни плащания за оперативна дейност са с 45% по-ниски в сравнение с аналогичния период на миналата година, когато паралелни нараствания на нетния оборотен капитал отбелязват както ТБС ЕАД, така и останалите дружества от Групата.

#### *ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ*

Предвид финансирането на закупуването през периода Оборудване като услуга с договори за финансов лизинг, изходящите парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, са значително по-ниски от сумата на тези инвестиции и се формират предимно по линия на разходи за закупуване софтуер и развойна дейност.

Значително отражение върху нетния паричен поток от инвестиционна дейност през 2016 г. имат плащанията по закупени системи за предоставяне на услуги и други софтуерни активи. В отсъствието на аналогични по размер разходи нетните плащания по инвестиционна дейност през 2017 г. са относително незначителни, а по-значителната сума свързана с развойна дейност през 2018 г., е частично компенсирана от постъпленията от правителствени финансираня по програми за развитие на ЕС.

Основен фактор за значителния отрицателен нетен паричен поток от инвестиционна дейност през 2018 г. е отпуснатият от ТБС ЕАД заем, представляващ превод на свободни средства на дружеството към “Телелинк България” ЕАД съгласно действащия към края на периода договор за финансово съдействие<sup>17</sup> между двете дружества. Преведените средства са предоставени безсрочно и подлежат на възстановяване по искане на и в срок, посочен от ТБС ЕАД.

Наблюдаваното през първото полугодие на 2019 г. нарастване на отчитаните парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, се дължи основно на значителните покупки на оборудване, предоставяно като услуга от ТБС ЕАД. В края на периода част от последното все още не е рефинансирана с договори за финансов лизинг. Към плащанията за периода се числят и покупките на стопански инвентар и еднократните разходи, произтичащи от преместването на ТБС ЕАД в нов офис в края на 2018 г.

Въпреки ускоряването на тези плащания, Групата отчита силно положителен нетен паричен поток от инвестиционна дейност за първото полугодие на 2019 г. в резултат от връщането на заема, предоставен от ТБС ЕАД на „Телелинк България“ ЕАД като превод на свободни средства по договор за финансово съдействие към края на 2018 г.

#### *ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ФИНАНСОВА ДЕЙНОСТ*

През периода 2016-2017 г. Групата извършва значителни нетни погашения по получени заеми, свързани най-вече със съкращаването на усвоените средства по револвираща кредитна линия на Комутел. Реципрочно, нарастването на потребностите от финансиране на оборотния капитал на дружеството през 2018 г. довежда до ново увеличение на тези салда и нетно усвояване на получени заеми за Групата като цяло въпреки същевременното съкращаване на задълженията по договор за финансово съдействие на ТБС ЕАД.

---

<sup>17</sup> Договорът ще бъде прекратен непосредствено след сключването на самостоятелен договор за банкова кредитна линия от ТБС ЕАД до края на октомври 2019 г.

През целия период Групата отчита изплащане на дивиденди, формирани основно от разпределенията от Комутел и останалите дружества от Западните Балкани, с изключение на дивидента в размер на 1 000 хил. лв., разпределен от ТБС ЕАД през 2018 г.

Освен от възстановяването на предоставени заеми и други източници, нарастването на нетния оборотен капитал в ТБС ЕАД през първото полугодие на 2019 г. е финансирано със значително нетно увеличение на ползваното по същия договор финансово съдействие от „Телелинк България“ ЕАД. В резултат от последното, Групата отчита значителни нетни постъпления от получени заеми, независимо от нетното им понижение в Комутел и положителната сума на комбинирания нетни парични потоци от оперативна и инвестиционна дейност през разглеждания период.

Въпреки това нетният паричен поток от финансова дейност към края на юни 2019 г. е отрицателен поради значителните плащания на дивиденди в размер на 4 166 хил. лв. във връзка с нови разпределения от Комутел и други дъщерни дружествата от региона на Западните Балкани.

#### *НЕТЕН ПАРИЧЕН ПОТОК*

Отчетените отрицателни нетни изменения на паричните средства на Групата през 2016 и 2018 г. са основно в резултат на направените дивиденди разпределения. Заедно със силно положителния нетен паричен поток, реализиран през 2017 г., Групата отчита относително минимално нетно намаление на паричните средства (след изплащане на дивиденди) в размер на 116 хил. лв. за разглеждания тригодишен период.

Въпреки че значителните плащания на дивиденди довеждат до общо понижение на паричните средства с 866 хил. лв. и през първото полугодие на 2019 г., последното е значително по-малко в сравнение с аналогичния период на 2018 г.

#### *8.1.4. КОМБИНИРАНИ АКТИВИ, ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ*

##### *КОМБИНИРАНИ АКТИВИ*

Комбинираните общи активи на Групата нарастват със средногодишен темп от 19% от 39 002 хил. лв. в края на 2016 г. до 55 458 хил. лв. в края на 2018 г.

Основен фактор за ръста на нетекущите активи са нарастващите инвестиции в Оборудване, предоставяно като услуга, включено в група Имоти, машини и съоръжения.

При текущите активи, между 2016 и 2018 г. се наблюдава ръст както в материалните запаси и сумата на търговски и други вземания и активи по договори с клиенти, така и във вземанията по заеми (в следствие на предоставения заем по договор за финансово съдействие между ТБС ЕАД и „Телелинк България“ ЕАД) и паричните средства (в следствие на положителния нетен паричен поток, реализиран през 2017 г.).

Ръст се наблюдава и в активите, класифицирани като държани за продажба, чиято стойност се увеличава от 405 хил. лв. към края на 2016 г. на 933 хил. лв. към края на 2018 г. Съгласно Бележка 16 от Комбинирания финансов отчет на ТБС Груп към 31.12.2018 г. те включват апартаменти в България и Сърбия, придобити като обезпечения на предоставени заеми и налични търговски вземания, и са класифицирани като държани за продажба в съответствие с намеренията на ръководството за тяхната реализация. Направените към края на 2017 г. и 2018 г. пазарни оценки на тези активи не са дали основание за тяхната обезценка.

Общата тенденция на ръст на активите се запазва и през първото полугодие на 2019 г. с отчетения на междинна база 41%-но увеличение от 41 932 хил. лв. в края на юни 2018 г. на 59 228 хил. лв. в края на юни 2019 г.

Отчетените към 30.06.2019 г. дълготрайни материални активи нарастват значително спрямо 2018 г. както в резултат на продължаващите инвестиции в Оборудване, предоставяно като услуга от ТБС ЕАД, и други активи, така и в резултат от прилагането на новия МСФО 16. Съгласно последния, дружествата от Групата класифицират като дълготрайни активи и правата на ползване на активи по дългосрочни договори за наем, включително на офис и автомобили на оперативен лизинг. Към края на периода тяхната обща балансова стойност възлиза на 3 165 хил. лв. (5% от общите активи), като основен принос за този съществен размер има сключеният към края на 2018 г. нов договор за наем на ТБС ЕАД. Като цяло, нетекущите активи на Групата достигат 23% от общите ѝ активи към края на първото полугодие на 2019 г.

Значим фактор за отбелязания междинен ръст е и нарастването на текущите активи в резултат от увеличение на материалните запаси и активите по договори с клиенти във връзка с нарасналия обем проекти в процес на реализация към края на юни 2019 г. Въпреки това, текущите активи се понижават в сравнение с края на 2018 г. както поради намалението на паричните средства в резултат от влягането им в непаричен оборотен капитал, така и в резултат от връщането на предоставения заем по договор за финансово съдействие между ТБС ЕАД и „Телелинк България“ ЕАД.

#### *КОМБИНИРАНИ ПАСИВИ*

Комбинираните общи пасиви на Групата нарастват със средногодишен темп от 15% от 35 770 хил. лв. в края на 2016 г. на 46 989 хил. лв. в края на 2018 г. основно в резултат на общото увеличение на търговските и други задължения, отсрочените приходи и пасивите по договори с клиенти и в по-слаба степен от нарастването на финансовия дълг.

Въпреки устойчивото нарастване на задълженията по финансов лизинг във връзка с финансирането на Оборудване, предоставяно като услуга от ТБС ЕАД, динамиката на общия финансов дълг на Групата се определя предимно от индивидуалните потребности на участващите в нея дружества от финансиране на нетния им оборотен капитал. В отражение на тази зависимост сумата на задълженията по получени заеми и договори за финансов лизинг варира от 4 084 хил. лв. към края на 2016 г. до 2 888 хил. лв. към края на 2017 г. и 6 740 хил. лв. към края на 2018 г. Аналогично, съотношението на финансовия дълг към общата стойност на активите варира в границите от 6% от към края на 2017 г. до 12% към края на 2018 г. при средна стойност от 10% за разглеждания тригодишен период.

Общата тенденция на ръст на пасивите се запазва и през първото полугодие на 2019 г. с отчетения на междинна база 63%-но увеличение от 32 983 хил. лв. в края на юни 2018 г. на 53 675 хил. лв. в края на юни 2019 г.

Във връзка с прилагането на новия МСФО 16, към края на първото полугодие на 2019 г. Групата отчита общо 3 112 хил. лв. задължения по лизинг (в т.ч. 2 417 хил. лв. нетекущи и 695 хил. лв. текущи), формирани във връзка с права на ползване на активи по дългосрочни договори за наем и оперативен лизинг, възлизащи на общо 5% от общите й активи. При все това тези пасиви не отразяват реални кредитни отношения и не се следва да се считат за част от финансовия дълг на Групата. Сумирайки задълженията по договори за заем и финансов лизинг, общият финансов дълг достига 10 661 хил. лв. или 18% от общите активи към края на разглеждания период основно в резултат от нарасналите потребности от обратно финансиране на ТБС ЕАД.

Информация за заемите на Групата към датата на Регистрационния документ е представена в Раздел 9 “Заеми и структура на финансиране” на настоящия Документ.

В края на периода търговските и други задължения на Групата включват други задължения в размер на 2 000 хил. лв., формирани от гласуван, но неизплатен дивидент от ТБС ЕАД.

#### *ЛИКВИДНОСТ*

През разглеждания тригодишен период Групата поддържа стабилно съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) от 1.1 средно за периода и към края на 2018 г. Показателят се понижава до 1.0 в края на първото полугодие на 2019 г.

#### *КОМБИНИРАН СОБСТВЕН КАПИТАЛ*

Поради изготвянето на комбиниран финансов отчет, собственият капитал на Групата е представен като сума на основния капитал, капиталовите резерви и неразпределената печалба на всички включени в нея дружества, съществували към края на съответните периоди, и следва да се представя само като обща сума в отчета на Групата.

В този смисъл представената в Таблица 27 по-долу структура на комбинирания капитал на Групата е представена само с аналитична цел и не следва да се разглежда като показателна за регистрирания капитал, законовите резерви и други на ТБС Груп или които Групата би отчитала, ако беше консолидирана под ТБС Груп към края на периода.



Таблица 28: Комбиниран собствен капитал на дружествата от Групата за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	30.06.2019	30.06.2018
Регистриран капитал	1,574	1,574	1,574	1,594	1,574
Законови резерви	100	100	100	100	100
Други резерви	0	0	0	0	0
Неразпределена печалба	-304	-114	-3,014	1,501	3,343
Текуща печалба	7,664	4,676	5,247	2,839	4,487
<b>Собствен капитал</b>	<b>9,034</b>	<b>6,236</b>	<b>3,907</b>	<b>6,034</b>	<b>9,504</b>
Резерв от превалутиране	-565	-573	-675	-561	-555
<b>Общо собствен капитал</b>	<b>8,469</b>	<b>5,663</b>	<b>3,232</b>	<b>5,473</b>	<b>8,949</b>

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Въпреки извършените значителни дивидентни разпределения, комбинираният собствен капитал на дружествата от Групата нараства устойчиво в резултат от акумулирането на положителни финансови резултати от дейността, като възлиза на средно 12% от общите активи за разглеждания период и достига аналогично съотношение от 15% към края на 2018 г.

Предвид по-ранното извършване на дивидентни разпределения през 2019 г., техният размер надхвърля този на реализираната за периода междинна печалба. В резултат на съответното понижение на неразпределената печалба комбинираният собствен капитал на дружествата от Групата отбелязва междинно понижение до 9% от общите ѝ активи към края на юни 2019 г.

С общо съотношение към активите от средно 18% и 22% към края на 2018 г. собственият капитал и нетекущите пасиви на Групата осигуряват адекватно покритие на нейните нетекущи активи с дългосрочни източници през разглеждания тригодишен период. Отбелязаното към края на юни 2019 г. аналогично съотношение от 23% е приблизително идентично на съотношението нетекущи към общо активи към същата дата.

## 8.2. САМОСТОЯТЕЛЕН ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД НА ДЪЩЕРНИТЕ ДРУЖЕСТВА ОТ ГРУПАТА

### 8.2.1. ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ЕАД

„Телелинк Бизнес Сървисис“ ЕАД (ТБС ЕАД) е основополагащото дъщерно дружество на Групата с водеща роля за развитието на нейната продуктова компетентност и концентриращо преобладаващата част от нейния инженерно-технически състав и общ персонал.

- Година на учредяване: 2001 г. като Телелинк ООД; преобразувано и преименувано през 2017 г.
- ЕИК: 130545438
- Адрес: България, гр. София, в.з. Малинова Долина, ул. Панорама София № 6, Бизнес Център Ричхил, Бл. Б, ет. 2.

Таблица 29: Избрана финансова информация за ТБС ЕАД за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	30.6.2019	30.6.2018
<b>Приходи</b>	<b>52,220</b>	<b>44,957</b>	<b>35,104</b>	<b>26,335</b>	<b>26,971</b>
Себестойност на продажбите	-40,771	-35,372	-26,185	-20,532	-20,688
<b>Брутна печалба</b>	<b>11,449</b>	<b>9,585</b>	<b>8,919</b>	<b>5,803</b>	<b>6,283</b>
Разходи за продажби и маркетинг	-3,479	-3,552	-3,270	-1,825	-1,646
Общи и административни разходи	-3,869	-3,204	-2,709	-1,786	-1,800
Други оперативни приходи и разходи (нето)	122	18	7	137	-106
<b>Оперативна печалба (Печалба от дейността)</b>	<b>4,223</b>	<b>2,847</b>	<b>2,947</b>	<b>2,329</b>	<b>2,731</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	-172	-11	-2	-158	-128
Разход за данък върху доходите	-418	-297	-295	-217	-260
<b>Нетна печалба</b>	<b>3,633</b>	<b>2,539</b>	<b>2,650</b>	<b>1,954</b>	<b>2,343</b>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>5,040</b>	<b>4,376</b>	<b>3,836</b>	<b>3,211</b>	<b>3,222</b>
<b>Общо активи</b>	<b>27,680</b>	<b>27,897</b>	<b>13,537</b>	<b>35,789</b>	<b>15,701</b>
Нетекущи активи	4,128	2,985	3,227	9,009	2,759
Текущи активи	23,552	24,912	10,310	26,780	12,942

<b>Собствен капитал</b>	<b>3,131</b>	<b>498</b>	<b>-2,041</b>	<b>3,085</b>	<b>1,841</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>24,549</b>	<b>27,399</b>	<b>15,578</b>	<b>32,704</b>	<b>13,860</b>
Нетекущи пасиви	1,198	958	426	3,893	738
Текущи пасиви	23,351	26,441	15,152	28,811	13,122
<b>Парични средства</b>	<b>150</b>	<b>4,851</b>	<b>0</b>	<b>123</b>	<b>349</b>
<b>Общо финансов дълг*</b>	<b>1,432</b>	<b>2,888</b>	<b>2,733</b>	<b>5,935</b>	<b>3,614</b>
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>6,151</b>	<b>6,523</b>	<b>419</b>	<b>-8,995</b>	<b>-4,750</b>
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>-6,883</b>	<b>-267</b>	<b>-2,025</b>	<b>5,451</b>	<b>-349</b>
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>-3,969</b>	<b>-1,405</b>	<b>1,606</b>	<b>3,517</b>	<b>597</b>

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

### 8.2.1.1. БИЗНЕС РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В ПРИХОДИТЕ

ТБС ЕАД отчита ясно изразена тенденция на устойчив ръст в приходите си през последните три финансови години. С увеличение от 31% през 2017 г. и 16% през 2018 г., продажбите на дружеството отбелязват средногодишен темп от 22%, нараствайки от 35 104 хил. лв. през 2016 г. до 52 200 хил. лв. през 2018 г.

През целия период дружеството реализира продажби по всички основни продуктови направления към клиенти от разнообразни отрасли на частния и публичния сектор, които са свързани както с големи проекти, така и с разширяваща се гама от малки и средни проекти с еднократна реализация и нарастващи по значимост договори за регулярно доставяни услуги.

Основен източник на отбелязания през 2017 г. ръст е 84%-ният скок на продажбите от категория Центрове за данни, включително първи значими приходи от Програмни услуги по разработката на специализирани приложения. Тенденцията е резултат от широка гама изпълнени проекти, свързани с внедряването на комплексни системи за сигурност, както и на общата вълна на ускорена модернизация на информационни системи, катализирана от въвеждането на нови дигитални процеси и услуги в банковия, публичния, електроразпределителния, телекомуникационния и други сектори в България.

Значителен принос през същата година има и над двукратното увеличение на продажбите по направление **Офис производителност**. Отбелязаният ръст отразява реализацията на над 10 средни и множество малки доставки и проекти за разнообразни клиенти от разпределителния, банковия, транспортно-съобщителния, телекомуникационния, здравния и други сектори. В стратегически план тенденцията бележи втората поредна година на успешно налагане на ТБС ЕАД в този пазарен сегмент на база сключеното през 2015 г. ключово партньорство с Microsoft.

Наред с продължаващата експанзия по направление **Офис производителност**, като значим фактор на растежа през 2018 г. се откроява и над трикратния скок на приходите от категория **Информационна сигурност**. Реализираните в тази категория продажби както обхващат значителни проекти, реализирани в сфери с висока чувствителност, така и нарастващ брой малки клиенти.

След умерения спад през 2017 г. дружеството възобновява и растежа по направление **Мрежи за данни**. С перспективен принос за нарастващите продажби на Корпоративни мрежи се откроява постепенното разрастване на редовните приходи от мултинационален клиент от транспортния сектор на база сключени през 2017 г. нови договори за **Управлявани услуги**.

През първото полугодие на 2019 г. продажбите на ТБС ЕАД отчитат лек спад от 2% от 26 971 хил. лв. към края на юни 2018 г. на 26 335 хил. лв. към края на юни 2019 г. Въпреки това и по-малкия брой изпълнени на междинна база големи проекти спрямо аналогичния период на 2018 г., ТБС ЕАД продължава да реализира значителни приходи по всички продуктови категории. С водеща роля се открояват високите приходи от **Корпоративни мрежи**, благоприятствани както от нови проекти в сферата на ИКТ и сигурността, така и от продължаващото надграждане на **Управлявани услуги** за мултинационални клиенти.

### 8.2.1.2. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Средният брутен марж на ТСБ ЕАД за последните три години възлиза на 22.9%, като достига 21.9% през 2018 г. Относителният спад на този коефициент през 2017 г. се проявява на фона на някои особено печеливши проекти, реализирани през 2016 г. Въпреки тези колебания брунтната печалба отчита устойчив средногодишен ръст от 13% паралелно с увеличението на приходите през същия период.

Увеличение със средногодишен темп от 11% отбелязват и разходите за маркетинг, продажби и общоадминистративно осигуряване. При все това съотношението им към приходите на дружеството се понижава устойчиво през разглеждания период от 17% през 2016 г. на 14% през 2018 г.

Разходите за маркетинг и продажби нарастват със средногодишен темп от 3% основно в резултат от обособяването на допълнителен персонал и разрастването на съответните дейности през 2017 г. През 2018 г. те отбелязват леко понижение от 2% на годишна база, като спадат до 6.7% от годишните продажби в сравнение с 9.3% от същите през 2016 г.

От своя страна общите и административни разходи отчитат изпреварващ ръст от 20% средногодишно. Отчетеният ръст се дължи основно на реорганизацията на дружеството и общата група Телелинк. След отделянето на останалите дейности към 01.09.2017 г. ТБС ЕАД формира самостоятелни административни функции с по-висока стойност в сравнение с присъщата част от споделяните между всички дейности аналогични разходи за 2016 г. и първите осем месеца на годината. През 2018 г. се формират и значителни разходи за услуги по корпоративно управление<sup>18</sup>, оказвани от Телелинк България ЕАД, които обединяват както обособени с реорганизацията административно-управленски функции, така и маркетингови функции, формирали част от вътрешните разходи за маркетинг и продажби на ТБС ЕАД до края на ноември 2017 г. Предвид отбелязаната тенденция, разходите от тази категория запазват относително стабилно съотношение от средно 7.4% от годишните нетни продажби през разглеждания тригодишен период.

Въпреки че нарастването на разходите за маркетинг, продажби и обща администрация превишава ръста на брунтната печалба и довежда до временно понижение на оперативна печалба с 3% през 2017 г., положителният обрат в тази тенденция през 2018 г. намира отражение в сходен с темпа на приходите средногодишен ръст от 20% за периода като цяло. Аналогични тенденции се наблюдават и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след спад до 6.3% през 2017 г. оперативният марж се възстановява на ниво от над 8% през 2018 г.

Независимо от наблюдаваното нарастване на нетните финансови разходи, те остават относително несъществени, като през 2018 г. достигат максимално за разглеждания период съотношение от 0.3% от годишните приходи и 4.1% от годишната оперативната печалба.

В условията на постоянна ставка на корпоративно данъчно облагане от 10% и в отсъствието на значителни разлики между облагаемата и счетоводната печалба преди данъци ефективната данъчна тежест на дружеството остава на относително постоянно ниво от 10.0-10.5%.

Съответно, тенденциите в нетната печалба на дружеството отразяват до голяма степен измененията в оперативната му печалба със спад от 4% през 2017 г., ръст от 43% през 2018 г. и средногодишен темп от 21% за разглеждания тригодишен период. Аналогични тенденции се наблюдават и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след спад до 5.7% през 2017 г. нетният марж се повишава до 7.0% през 2018 г.

Значителното увеличение на разходите за амортизация през 2017 г., която се явява единствената пълна година на амортизация на системи с висока стойност, закупени през предходната 2016 г., и последващата им нормализация през 2018 г. са фактор за постигането на равномерен ръст на ЕБИТДА с 14-15% годишно въпреки разнопосочната паралелна динамика на оперативната печалба през разглеждания период. Отчетеният ЕБИТДА марж отбелязва леко понижение от 10.9% през 2016 г. на 9.7% 2017 г., като се стабилизира на същото равнище през 2018 г.

През първото полугодие на 2019 г., дружеството запазва реализирания брутен марж на ниво от 22%, съпоставимо с резултата за пълната 2018 г. и 1.3% по-ниско от отчетеното през първото полугодие на последната. В комбинация

<sup>18</sup> С преобразуването на ТБС Груп от 14.08.2019 г. съответният договор за оказване на услуги по корпоративно управление е прехвърлен от Телелинк България ЕАД към ТБС Груп.

с отчетения лек спад в приходите, тази тенденция води до понижение на междинната брутна печалба с 8% спрямо аналогичния период на предходната година.

Същевременно, продължаващото разрастване на функциите по маркетинг и продажби и общоадминистративно осигуряване на дейността на дружеството във връзка с текущия и планирания на ръст на продажбите, води до ръст на съответните разходи с 5% спрямо първото полугодие на 2018 г.

В резултат от горепосочените тенденции оперативната печалба отбелязва спад от 15%, а нетната печалба – със 17% спрямо първото полугодие на 2018 г. Въпреки че отчетените и на двете нива коефициенти на рентабилност (оперативен марж от 8.8% и нетен марж от 7.4%) са по-ниски в сравнение с аналогичния период на предходната година, те надвишават значително аналогичните маржове за пълната 2018 г.

Предвид значителното увеличение на разходите за амортизации във връзка с формирането на актив – право на ползване по нов дългосрочен договор за наем на офис сграда съгласно новия МСФО 16 и нарастващия набор от Оборудване, предоставяно като услуга, отчетената за изминалото полугодие на 2019 г. EBITDA се запазва почти непроменена спрямо реализираната през аналогичния период на 2018 г. Съпоставим е и отчетеният EBITDA марж от 12.2%, който надвишава с над 2.5% отчетения за пълната 2018 г.

### **8.2.1.3. Парични потоци**

Освен от формираната оперативна печалба преди амортизации и платените банкови такси и данъци, динамиката на нетния паричен поток от оперативна дейност се определя от разнопосочните изменения в нетния оборотен капитал на дружеството през разглежданите периоди.

На фона на значителното увеличение на последния през 2016 г., дружеството отчита значителни понижения през следващите две финансови години. Основни фактори са акумулирането на аванси по проекти с предстоящо изпълнение и общото нарастване на търговските и други задължения към края на 2017 г. и съкращаването на търговските и други вземания и разходите за бъдещи периоди през 2018 г. Горепосочената динамика определя минималната стойност на нетните постъпления от оперативна дейност през 2016 г., рязкото им нарастване през 2017 г. и задържането им на съпоставимо ниво през 2018 г. на фона на относително равномерното нарастване на оперативната печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток, през целия период.

Въпреки горните колебания по години, сумарно, през периода 2016-2018 г. ТБС ЕАД отчита умерено положителен ефект от изменението на нетния си оборотен капитал и конвертира близо 100% от оперативната си печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток, в нетни постъпления от оперативна дейност.

Предвид финансирането на закупуването през периода Оборудване, предоставяно като услуга, с договори за финансов лизинг изходящите парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, са значително по-ниски от сумата на тези инвестиции и се формират предимно по линия на разходи за закупуване софтуер и развойна дейност.

Значително отражение върху нетния паричен поток от инвестиционна дейност през 2016 г. имат плащанията по закупени системи за предоставяне на услуги и други софтуерни активи. В отсъствието на аналогични по размер разходи нетните плащания по инвестиционна дейност през 2017 г. са относително незначителни, а по-значителната сума свързана с развойна дейност през 2018 г., е частично компенсирани от постъпления от правителствени финансираня по програми за развитие на ЕС.

Основен фактор за значителния отрицателен нетен паричен поток от инвестиционна дейност през 2018 г. е отпуснатият заем от 6 426 лв., представляващ превод на свободни средства към Телелинк България ЕАД съгласно действащия към края на периода договор за финансово съдействие между двете дружества. Преведените средства са предоставени безсрочно и подлежат на възстановяване по искане на и в срок, посочен от ТБС ЕАД.

В съответствие с динамиката и потребностите от финансиране на нетния оборотен капитал, дружеството отчита нетно увеличение на получените заеми през 2016 г. и нетно изплащане на финансов дълг през 2017 г. и 2018 г. Освен от последното, отрицателните нетни парични потоци от финансова дейност през последните две години включват и разпределения от дружеството дивидент в размер на 1 000 хил. лв. през 2018 г.

В обобщен план, през периода 2016-2018 г. дружеството генерира значителни нетни постъпления в размер на 7 579 хил. лв. от дейността преди изплащане на дивиденди и предоставени заеми. Основен фактор за значително по-ниското нетно нарастване на паричните средства за същия период е преводът на свободни средства по договора за финансово съдействие с Телелинк България ЕАД, които по същество също представляват средства до поискване на ТБС ЕАД.

Както през първото полугодие на 2018 г., така и през аналогичния период на 2019 г. дружеството отбелязва значително междинно нарастване на нетния си оборотен капитал и отрицателен нетен паричен поток от оперативна дейност. Тази тенденция отразява характерното за дейността постепенно разгръщане на ключовите продажби и големи проекти на междинна база и окончателната реализация на свързаните с тях парични потоци предимно във втората част на годината.

Основен фактор през първото полугодие на 2019 г. е натрупването на значителни материални запаси и договорни активи по големи проекти с предстоящо фактуриране до края на годината, както и натрупването на вземания и приспадането на получени към края на 2018 г. аванси от клиенти по вече фактурирани доставки. Относително по-забавеното разгръщане на проектите, съответно по-голямото нарастване на нетния оборотен капитал на междинна база през 2019 г. обуславя и значително по-високата величина на нетните плащания по оперативна дейност в сравнение с аналогичния период на предходната година.

Наблюдаваното през периода нарастване на отчитаните парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, се дължи основно на значителните покупки на Оборудване, предоставяно като услуга, част от което все още не е рефинансирано с договори за финансов лизинг. Към плащанията за периода се числят и покупки на стопански инвентар и еднократните разходи, произтичащи от преместването на дружеството в нов офис в края на 2018 г.

Въпреки ускоряването на тези плащания, дружеството отчита силно положителен нетен паричен поток от инвестиционна дейност за първото полугодие на 2019 г. в резултат от връщането на заема, предоставен от ТБС ЕАД на Телелинк България ЕАД като превод на свободни средства по договор за финансово съдействие<sup>19</sup> към края на 2018 г.

Освен от възстановяването на тези средства и други източници, нарастването на нетния оборотен капитал е финансирано със значително нетно увеличение на ползваното по същия договор финансово съдействие от Телелинк България ЕАД. В резултат от последното, дружеството отчита значителни нетни постъпления от получени заеми и финансова дейност като цяло, като се има предвид че гласуваните от началото на година дивиденди в размер на 2 000 хил. лв. все още не са изплатени към края на периода.

В обобщен план, балансирането на отрицателния паричен поток от оперативна дейност и покупки на дълготрайни активи с нетни постъпления от предоставени и получени заеми запазва минималната наличност на парични средства към края на разглеждания период на фона на значителното им понижаване през аналогичния период на 2018 г.

#### **8.2.1.4. Балансови показатели**

През разглеждания исторически период активите на ТБС ЕАД нарастват със средногодишен темп от 43% от 13 537 хил. лв. в края на 2016 г. на 27 680 хил. лв. в края на 2018 г. Това се дължи на устойчивият ръст на дълготрайните материални активи в резултат от инвестициите в Оборудване, предоставяно като услуга и значителния размер на дългосрочните разходи за бъдещи периоди. Въпреки това през разглеждания период нетекущите активи съставляват ограничена част от общите активи на дружеството с относителен дял от 16% средно за периода и 15% към края на 2018 г.

Реализираните значителни печалби и ограниченият размер на извършените дивиденди разпределения през периода спомагат за устойчивия ръст на собствения капитал, присъщ на основната дейност на дружеството. Към

<sup>19</sup> Договорът ще бъде прекратен непосредствено след сключването на самостоятелен договор за банкова кредитна линия от ТБС ЕАД до края на октомври 2019 г.

края на 2018 г. последният възлиза на 11% от общата стойност на активите, 7% от които се формират от неразпределена печалба от текущата и минали години.

С общо съотношение към активите от 16% към края на 2018 г. собственият капитал и нетекущите пасиви на Групата осигуряват адекватно покритие на нейните нетекущи активи с дългосрочни източници.

Системно повишаване през разглеждания период отбелязва и съотношението между текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност), което достига 1.0 към края на 2018 г. в сравнение със средно 0.9 за обхванатите три финансови години.

Въпреки устойчивото нарастване на задълженията по финансов лизинг във връзка с финансирането на оборудване, предоставяно като услуга от ТБС ЕАД, през разглеждания период динамиката на общия финансов дълг на дружеството се определя предимно от потребностите от финансиране на нетния оборотен капитал. В отражение на тази зависимост сумата на задълженията по получени заеми и договори за финансов лизинг (1 432 хил. лв. към края на 2018 г., 2 888 хил. лв. към края на 2017 г. и 2 733 хил. лв. към края на 2016 г.) варира в границите от 20% от общата стойност на активите към края на 2016 г. до само 5% към края на 2018 г. при средно съотношение от 12% за разглеждания период.

Към края на първото полугодие на 2019 г. дълготрайните материални активи отбелязват ново значително увеличение, отразяващо както продължаващите инвестиции в Оборудване, предоставяно като услуга, и други активи, така и прилагането на новия МСФО 16. Съгласно последния, дружеството класифицира като дълготрайни активи и правата на ползване на активи по дългосрочни договори за наем, включително на офис и автомобили на оперативен лизинг. Към края на периода тяхната обща балансова стойност възлиза на 3 009 хил. лв. (8% от общите активи), като основен принос за този съществен размер има сключеният към края на 2018 г. нов договор за наем. Като цяло, нетекущите активи на дружеството достигат 25% от общите му активи към края на разглеждания период.

Предвид гласуваното разпределяне на дивидент през 2019 г. в размер, близък до този на реализираната за периода междинна печалба, собственият капитал на ТБС ЕАД остава почти непроменен спрямо края на 2018 г. На фона на значителното нарастване на общата стойност на активите на междинна база, тази тенденция намира отражение в понижаване на тяхното покритие със собствен капитал до 9% към края на разглеждания период.

Общо, собственият капитал и нетекущите пасиви, включително признатите във връзка с новия МСФО 16 задължения по лизинг на права за ползване на активи по дългосрочни договори за наем, възлизат на 19% от общите активи и са с 6% по-ниски от размера на нетекущите му активи.

Въпреки отбелязаното понижаване и в сравнение с края първото полугодие на 2018 г., отчетеното съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) от 0.9 остава в характерните за дружеството граници и е съпоставимо със средното му ниво за последните три финансови години.

Към края на периода търговските и други задължения а Групата включват други задължения в размер на 2 000 хил. лв., формирани от гласуван, но неразпределен дивидент.

Във връзка с прилагането на новия МСФО 16, в края на юни 2019 г. дружеството отчита общо 2 950 хил. лв. задължения по лизинг (в т.ч. 2 305 хил. лв. нетекущи и 645 хил. лв. текущи), формирани във връзка с права на ползване на активи по дългосрочни договори за наем и оперативен лизинг, възлизащи на общо 8% от общите му активи. При все това тези пасиви не отразяват реални кредитни отношения и не следва да се считат за част от финансовия дълг. Сумирайки задълженията по договори за заем и финансов лизинг, общият финансов дълг достига 5 935 хил. лв. или 17% от общата стойност на активите към края на разглеждания период основно в резултат от нарасналите потребности от обратно финансиране на дружеството.

## 8.2.2. КОМУТЕЛ

Комутел е второто по значимост дружество в Групата с ключова роля за нейната специализация в областта на мрежите за видео пренос и управлението на дейността, свързана с обслужването на ключови клиенти от телекомуникационния сектор в Западните Балкани.

- Година на придобиване: 2010 г. (с участие 60% от капитала, увеличено на 100% през 2018 г.)
- ЕИК: 07554133
- Адрес: Сърбия, 11070 Белград, ул. Омладинских Бригада 65В

Таблица 30: Избрана финансова информация за Комутел за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	30.6.2019	30.6.2018
<b>Приходи</b>	<b>49,757</b>	<b>48,354</b>	<b>51,082</b>	<b>16,591</b>	<b>23,747</b>
Себестойност на продажбите	-44,975	-44,536	-46,756	-14,835	-21,011
<b>Брутна печалба</b>	<b>4,782</b>	<b>3,818</b>	<b>4,326</b>	<b>1,756</b>	<b>2,736</b>
Разходи за продажби и маркетинг	-1,084	-657	-1,134	-440	-370
Общи и административни разходи	-551	-499	-440	-395	-224
Други оперативни приходи и разходи (нето)	77	-96	53	15	17
<b>Оперативна печалба (Печалба от дейността)</b>	<b>3,224</b>	<b>2,566</b>	<b>2,805</b>	<b>936</b>	<b>2,159</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	-134	-241	-51	-199	-288
Разход за данък върху доходите	-461	-350	-417	-110	-279
<b>Нетна печалба</b>	<b>2,629</b>	<b>1,975</b>	<b>2,337</b>	<b>627</b>	<b>1,592</b>
<b>ЕВИТДА</b>	<b>3,200</b>	<b>2,423</b>	<b>2,973</b>	<b>846</b>	<b>1,911</b>
<b>Общо активи</b>	<b>21,286</b>	<b>16,237</b>	<b>20,927</b>	<b>19,133</b>	<b>20,743</b>
Нетекучи активи	1,630	1,522	1,244	3,128	2,797
Текущи активи	19,656	14,716	19,683	16,005	17,946
<b>Собствен капитал</b>	<b>3,785</b>	<b>4,277</b>	<b>4,547</b>	<b>972</b>	<b>5,887</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>17,501</b>	<b>11,960</b>	<b>16,380</b>	<b>18,161</b>	<b>14,856</b>
Нетекучи пасиви	1,434	1,299	837	3,074	2,732
Текущи пасиви	16,067	10,661	15,543	15,087	12,124
<b>Парични средства</b>	<b>1,369</b>	<b>880</b>	<b>665</b>	<b>1,337</b>	<b>187</b>
<b>Общо финансов дълг*</b>	<b>5,308</b>	<b>0</b>	<b>1,351</b>	<b>4,726</b>	<b>2,983</b>
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>-1,564</b>	<b>4,061</b>	<b>3,624</b>	<b>4,249</b>	<b>-3,626</b>
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>-34</b>	<b>-6</b>	<b>-8</b>	<b>-7</b>	<b>-20</b>
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>2,087</b>	<b>-3,840</b>	<b>-5,159</b>	<b>-4,274</b>	<b>2,953</b>

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

### 8.2.2.1. БИЗНЕС РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В ПРИХОДИТЕ

През последните три финансови години Комутел отчита като цяло стабилни приходи с тенденция на лек средногодишен спад от 1% от 51 082 хил. лв. през 2016 г. до 49 757 хил. лв. през 2018 г. и междинен спад с 5% до 48 354 хил. лв. през 2017 г.

През целия период дейността на дружеството е съсредоточена основно върху редовните продажби на оборудване и съпътстващи услуги от група Специфични телекомуникационни решения, насочени основно към традиционни клиенти от водеща регионална група оператори на фиксирани кабелни мрежи. Въпреки че се реализират основно пряко на сръбския пазар, продажбите по това водещо направление характерно включват и съществени доставки за съседните пазари на Словения, Босна и Черна гора, осъществявани както пряко, така и чрез другите дружества от Групата, регистрирани в тези страни. Допълваща роля за формирането на приходите играят доставките от категория Центрове за данни по горепосочените направления, както и еднократните проекти и договорите за поддръжка с разнообразни други клиенти в сферата на финансите, медиите и телекомуникациите, електроразпределението и други отрасли на частния и публичния сектор.

Причина за отбелязания през 2017 г. спад на приходите е забавянето на продажбите към традиционния клиент от водеща регионална група оператори на фиксирани кабелни мрежи в Босна, което е компенсирано само частично от отбелязаното през същата година увеличение на доставките към други клиенти.

Основен фактор за възобновяване на ръста през 2018 г. е нарастването на преките доставки и продажбите към Телелинк Черна Гора и Телелинк Словения, предназначени за традиционния клиент от регионалната група оператори в Словения. Съществена роля за развитието на продажбите през годината като цяло заемат ускорените поръчки на някои видове оборудване от същата група клиенти.

Към края на разглеждания период обслужваната регионална група оператори проявява нарастващо предпочитание към реализацията на покупките за Босна и Словения пряко от местните дружества на Групата и Телелинк Черна Гора. Същевременно, по силата на своите партньорства с ключови доставчици Комутел остава в ролята на основен купувач на Групата за доставяното на тези пазари оборудване. В резултат, периодът е белязан от значително повишаване на дела на вътрешногруповите продажби към дружествата от Черна гора, Босна и Словения, от средно 5% от общите продажби на дружеството през 2016-2017 г. до 20% през 2018 г.

През първото полугодие на 2019 г. се наблюдава значителното забавяне на продажбите с 30% спрямо аналогичния период на 2018 г., което е отражение основно на силно ускорените през първото полугодие на последната продажби на някои видове оборудване и преходни фактори, свързани с въвеждането на нови категории крайно потребителско оборудване в мрежите на обслужваните телекомуникационни оператори.

Независимо от тази междинна тенденция, към 30.06.2019 г. и датата на настоящия Проспект дружеството запазва своите ключови партньорства и продължава да реализира значителни обороти с тези клиенти.

#### **8.2.2.2. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ**

Успоредно с динамиката на приходите, Комутел отчита умерено понижение на брутния марж от 8.5% през 2016 г. до 7.9% през 2017 г. и последващо значително повишение до 9.6% през 2018 г. Като отражение на тази тенденция брутната печалба отбелязва изпреварващ приходите спад от 12% през 2017 г. и ръст от 25% през 2018 г., нараствайки със средногодишен темп от 5%, независимо от паралелното леко понижение на продажбите през периода като цяло.

Съществена роля за значителното подобрение на брутната рентабилност през 2018 г. имат реализираните големи обеми и съответните преференциални условия за покупка на някои видове оборудване, доставено на редовни клиенти, както и съществените продажби към друг клиент от сръбския телекомуникационен сектор.

Подобна на приходите и брутната печалба динамика следват и разходите за маркетинг, продажби и общоадминистративните разходи. Със средногодишен ръст от 2%, формиран от съкращаването им с 27% през 2017 г. и последвалия ръст с 41% през 2018 г., последните остават в относително стабилно съотношение към нетните продажби от средно 2.9% през разглеждания период.

Вариращи в диапазон от 1.4% до 2.2% от годишните приходи, разходите за маркетинг и продажби са основен фактор за горепосочените изменения, като понижението им през 2017 г. включва прекратяването на някои разходи за маркетинг и реклама, а последвалото им увеличение през 2018 г. – подготовката за планираното въвеждане на разширено портфолио от продукти и услуги на Западните Балкани от 2019 г. Със среден годишен спад от 2%, разходите за 2018 г. остават съпоставими с отчетените за 2016 г.

Въпреки отбелязания среден годишен ръст от 12%, общите и административни разходи на Комутел остават сравнително ограничени по размер в диапазона от 0.9-1.1% от годишните нетни продажби.

Сходната посока на изменение на брутната печалба и разходите за маркетинг, продажби и обща администрация спомага както за ограничаване на спада в оперативната печалба до 9% през 2017 г., така и за пренасянето на положителния ефект от подобрения брутнен марж през 2018 г., когато оперативната печалба нараства с 26% на годишна база и достига средногодишен ръст от 7% за периода 2016-2018 г. Положителна тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на това ниво, като отчетеният за 2018 г. оперативен марж от 6.5% показва значително повишение спрямо средния коефициент от 5.4% за предходните две години.

Отчетената през 2017 г. нетна загуба от изменението на валутни курсове на фона на нетната печалба от последните през 2016 г. и приблизително неутралния им ефект през 2018 г. е основен фактор за отбелязаните през периода изменения в нетните финансови разходи. Въпреки относителния им пик през 2017 г., като цяло те се запазват в относително умерени граници, като възлизат на средно 0.3% от годишните приходи и 5.1% от годишната оперативната печалба на дружеството през разглеждания период.



В условията на постоянна ставка на корпоративно данъчно облагане от 15% и в отсъствието на значителни разлики между облагаемата и счетоводната печалба преди данъци ефективната данъчна тежест на дружеството остава на относително постоянно ниво от 14.9-15.1%.

В резултат от горепосочените фактори нетната печалба на Комутел отбелязва изпреварващ спрямо оперативната печалба спад от 15% през 2017 г., ускорен ръст от 33% през 2018 г. и средногодишен ръст от 6% за периода 2016-2018 г. Аналогични тенденции се наблюдават и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след спад от 4.6% през 2016 г. до 4.1% през 2017 г. нетният марж достига максимална за периода стойност от 5.3% през 2018 г.

Предвид несъществените разходи за амортизация разликата между оперативната печалба и EBITDA на Комутел се формира предимно от нелихвените финансови разходи и най-вече нетния резултат от промени във валутните курсове в резултат от покупките на оборудване в щатски долари. В резултат EBITDA отбелязва изпреварващ спрямо оперативната печалба спад от 19% през 2017 г., ускорен ръст от 32% през 2018 г. и средногодишен ръст от 4% за периода 2016-2018 г. Аналогични тенденции се наблюдават и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след спад от 5.8% през 2016 г. до 5.0% през 2017 г. маржът на EBITDA достига максимална за периода стойност от 6.4% през 2018 г.

През първото полугодие на 2019 г. брутна печалба отчита значителен спад от 36% на фона на значителните по размер и високо рентабилни продажби на някои видове оборудване, реализирани през първото полугодие на 2018 г. При все това отчетеният към края на юни 2019 г. брутен марж от 10.6% продължава да надвишава значително аналогичния резултат за пълната 2018 г.

Същевременно, разходите за маркетинг, продажби и общо административно обслужване се увеличават с 41% спрямо аналогичния период на 2018 г. основно във връзка със започналото през второ полугодие на последната разширяване на съответните функции за целите на планираното разрастване на местния и регионален пазар.

В резултат от горепосочените тенденции оперативната печалба на Групата отбелязва спад от 57%, а нетната печалба – с 61% спрямо първото полугодие на 2018 г., както и значително по-ниски в сравнение последното и пълната 2018 г. коефициенти на рентабилност от съответно 5.6% и 3.8% на двете нива.

Въпреки значителното понижение на нетната загуба от промени във валутните курсове и увеличението на разходите за амортизации във връзка с формирането на активи – права на ползване по договори за оперативен лизинг на автомобили съгласно новия МСФО 16, EBITDA отбелязва подобен спад от 56% към края на юни 2019 г. спрямо аналогичния период на 2018 г. Като цяло, отчетеният на това ниво коефициент на рентабилност от 5.1% също остава под аналогичния за пълната 2018 г.

### **8.2.2.3. Парични потоци**

Освен от формираната оперативна печалба преди амортизации и платените банкови такси и данъци, динамиката на нетния паричен поток от оперативна дейност се определя от разнопосочните изменения в нетния оборотен капитал на дружеството през разглеждания период.

През 2017 г. значителното понижение на последния в резултат от относителното забавяне на продажбите довежда до умерен ръст на нетните годишни постъпления от оперативна дейност въпреки отчетения годишен спад в оперативната печалба спрямо 2016 г. На свой ред, последвалото нарастване на търговските и други вземания в резултат от възобновения ръст на продажбите при същевременно запазване на търговските и други задължения в резултат от съкращаването на сроковете на плащане по значителна част от покупките на оборудване от групата на Cisco Systems от 90 на 60 дни са причината за отчетения отрицателен нетен паричен поток от оперативна дейност през 2018 г.

Средно за периода, реализираните нетни парични потоци от оперативна дейност възлизат на 77% от оперативната печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток, през всяка от обхванатите финансови години.

През периода дружеството не извършва съществени инвестиции и няма значителни изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи.

В съответствие с вариацията на потребностите от оборотно финансиране в зависимост от гореописаната динамика на нетния оборотен капитал дружеството извършва нетни погашения по получени заеми през 2016-2017 г. и значително увеличение на усвоените средства по револвираща кредитна линия през 2018 г.

През всяка от последните три финансови години дружеството изплаща значителни дивиденди с тенденция на нарастване от 1 707 хил. лв. през 2016 г. до 3 127 хил. лв. за 2018 г. и средна стойност от 2 415 хил. лв. годишно.

Въпреки нарастващите дивиденди плащания нетният паричен поток остава положителен през 2017 и 2018 г. Предвид значителната му отрицателна стойност през 2016 г. обаче дружеството отчита общо намаление на паричните средства (след изплащане на дивиденди) в размер на 839 хил. лв. за разглеждания тригодишен период.

Относителното забавяне на продажбите през първото полугодие на 2019 г. намира отражение в значително понижение на нетния оборотен капитал на дружеството спрямо края на 2018 г. Заедно със съществената положителна оперативна печалба след корекции за равняване към паричния поток, нетното освобождаване на оборотни средства формира значителни нетни постъпления от оперативна дейност на фона на значителните нетни плащания, отчетени в резултат от нарастването на нетния оборотен капитал през аналогичния период на 2018 г.

През периода дружеството не извършва съществени инвестиции и няма значителни изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи.

Във връзка с отбелязаното понижение на нетния оборотен капитал Комутел отчита нетни погашения по получени заеми. Същевременно, в края на първото полугодие на 2019 г. са изплатени и значителни дивиденди в размер на 3 442 хил. лв.

Независимо от така формирания значителен изходящ поток от финансова дейност, нетният паричен поток за периода остава положителен на фона на същественото намаление на паричните средства, отбелязано през аналогичния период на 2018 г.

#### **8.2.2.4. БАЛАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ**

През разглеждания период активите на Комутел нарастват със средногодишен темп от 1% от 20 297 хил. лв. в края на 2016 г. до 21 286 хил. лв. в края на 2018 г.

Нетекущите активи, формирани основно от разходи за бъдещи периоди по еднократно фактурирани ангажименти за поддръжка на доставяно оборудване, съставляват сравнително малка част от общите активи на дружеството с относителен дял от 8% средно за периода и към края на 2018 г. През разглеждания период дружеството няма съществени по размер дълготрайни материални и нематериални активи, свързани с основната му дейност. Отчитаните от дружеството инвестиционни имоти се формират от собствена офис сграда, която дружеството отдава под наем на трети лица.

Въпреки умереното му понижение резултат от значителните дивидентни разпределения, собственият капитал на Комутел остава значителен по размер. В съотношение към общата стойност на активите, дружеството отчита понижение на съответния коефициент на капитализация до 18% към края на 2018 г. в сравнение с 22% средно за разглеждания период.

С общо съотношение към общите активи от средно 28% за разглеждания период и 25% към края на 2018 г. собственият капитал и нетекущите пасиви на дружеството осигуряват многократно покритие на неговите нетекущи активи с дългосрочни източници.

През разглеждания период дружеството поддържа относително стабилно съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност), вариращо в границите от 1.2 през 2018 г. до 1.4 през 2017 г. със средна стойност от 1.3 за периода като цяло.

Формиран изцяло по линия на ползвания от дружеството револвиращ банков кредит за оборотни средства, финансовият дълг (възлизаш на 5 308 хил. лв. към края на 2018 г., 0 хил. лв. към края на 2017 г. и 1 351 хил. лв. към края на 2016 г.) достига максимално съотношение от 25% от общата стойност на активите във връзка с нарастването на нетния оборотен капитал към края на 2018 г. при средно аналогично съотношение от 10% за разглеждания период като цяло.

Отчетените към 30.06.2019 г. дълготрайни материални активи нарастват спрямо края на 2018 г. основно в резултат от прилагането на новия МСФО 16. Съгласно последния, дружеството класифицира като дълготрайни активи и правата на ползване на активи по дългосрочни договори за оперативен лизинг на автомобили. Към края на периода тяхната обща балансова стойност възлиза на 162 хил. лв. (0.8% от общите активи). Предвид този относително несъществен размер, нетекущите активи на дружеството остават относително ограничени, като нарастването им до 16% от общите му активи към края на разглеждания период се дължи предимно на междинното увеличение на разходите за бъдещи периоди.

Предвид по-ранното извършване на дивидентни разпределения през 2019 г., техният размер надхвърля този на реализираната за периода междина печалба. В резултат на съответното понижение на неразпределената печалба собственият капитал на дружеството отбелязва междинно понижение до 5% от общата стойност на активите към края на периода.

Общо, собственият капитал и нетекущите пасиви, включително признатите във връзка с новия МСФО 16 задължения по лизинг на права за ползване на активи по дългосрочни договори за оперативен лизинг, възлизат на 21% от общите активи и продължават да превишават значително стойността на нетекущите активи.

Въпреки отбелязаното понижение до 1.1, съотношението между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) на дружеството остава близко до отчетеното към края на 2018 г.

Във връзка с прилагането на новия МСФО 16, към края на периода дружеството отчита общо 162 хил. лв. задължения по лизинг (в т.ч. 112 хил. лв. нетекущи и 50 хил. лв. текущи), формирани във връзка с права на ползване на активи по дългосрочни договори за оперативен лизинг, възлизащи на общо 0.8% от общите му активи. При все това тези пасиви не отразяват реални кредитни отношения и не се следва да се считат за част от финансовия дълг. Формиран изцяло по линия на ползвания от дружеството револвиращ банков кредит за оборотни средства, последният се понижава до 4 726 хил. лв., като запазва съотношение от 25% към общите активи към края на разглеждания период, идентично на отчетеното към края на 2018 г.

### **8.2.3. ТЕЛЕЛИНК ЧЕРНА ГОРА**

Телелинк Черна Гора е местно дружество със спомагателна роля, специализирано в доставките за ключови клиенти от телекомуникационния сектор на местния пазар и съседни пазари от региона на Западните Балкани.

- Година на учредяване: 2009
- ЕИК: 5-0534394
- Адрес: Черна Гора, Подгорица, ул. Црногорског батальона 2/4

*(продължава на следващата страница)*

Таблица 31: Избрана финансова информация за Телелинк Черна Гора за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	30.6.2019	30.6.2018
<b>Приходи</b>	<b>8,729</b>	<b>6,671</b>	<b>6,930</b>	<b>2,654</b>	<b>5,500</b>
Себестойност на продажбите	-8,189	-6,487	-6,750	-2,449	-5,021
<b>Брутна печалба</b>	<b>540</b>	<b>184</b>	<b>180</b>	<b>205</b>	<b>479</b>
Разходи за продажби и маркетинг	0	0	0	0	0
Общи и административни разходи	-36	-37	-37	-25	-14
Други оперативни приходи и разходи (нето)	-29	0	-2	-21	-18
<b>Оперативна печалба (Печалба от дейността)</b>	<b>475</b>	<b>147</b>	<b>141</b>	<b>159</b>	<b>447</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	8	-35	-65	-14	12
Разход за данък върху доходите	-45	-10	-8	-14	-41
<b>Нетна печалба</b>	<b>438</b>	<b>102</b>	<b>68</b>	<b>131</b>	<b>418</b>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>483</b>	<b>111</b>	<b>78</b>	<b>147</b>	<b>459</b>
<b>Общо активи</b>	<b>2,770</b>	<b>2,275</b>	<b>2,560</b>	<b>2,269</b>	<b>3,677</b>
Нетекущи активи	348	417	479	632	868
Текущи активи	2,422	1,858	2,081	1,637	2,809
<b>Собствен капитал</b>	<b>548</b>	<b>329</b>	<b>227</b>	<b>264</b>	<b>528</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>2,222</b>	<b>1,946</b>	<b>2,333</b>	<b>2,005</b>	<b>3,149</b>
Нетекущи пасиви	354	448	507	735	900
Текущи пасиви	1,868	1,498	1,827	1,270	2,249
<b>Парични средства</b>	<b>504</b>	<b>399</b>	<b>207</b>	<b>540</b>	<b>591</b>
<b>Общо финансов дълг*</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>324</b>	<b>195</b>	<b>-198</b>	<b>451</b>	<b>411</b>
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>-219</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-415</b>	<b>-219</b>

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

### 8.2.3.1. БИЗНЕС РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В ПРИХОДИТЕ

С умерен спад от 4% през 2017 г. и ускорен ръст от 31% през 2018 г., Телелинк Черна Гора отбелязва значително общо увеличение на продажбите през последните три финансови години със средногодишен ръст от 12% от 6 930 хил. лв. през 2016 г. до 8 729 хил. лв. през 2018 г.

През целия период дейността на дружеството е съсредоточена основно върху редовните продажби на оборудване и съпътстващи услуги от група **Специфични телекомуникационни решения**, предназначени за традиционни клиенти от водеща регионална група оператори на фиксирани кабелни мрежи. Считано от 2017 г., съществена допълваща роля играят и нарастващите доставки от категория **Центрове за данни** към същите клиенти. Въпреки че включват редовни продажби на местния пазар, приходите на дружеството се формират основно по линия на доставките за Словения, допълващи оказваното от Комутел и Телелинк Словения обслужване на опериращия на този пазар основен клиент от горепосочената група.

Причина за отбелязания през 2017 г. спад на приходите е забавянето на продажбите към клиента от същата група, опериращ в Черна гора, което е компенсирано само частично от отбелязаното през същата година увеличение на доставките за Словения. Последните са и основен фактор за отбелязания през 2018 г. ускорен ръст, обусловен както от общото повишаване на поръчките от основния клиент в Словения, така и от преориентацията към дружеството на нарастваща част от съответните доставки за сметка на преките продажби от Комутел. Подобно на отбелязаната от последното тенденция, съществена роля за развитието на продажбите през годината като цяло заемат ускорените поръчки на някои видове оборудване.

Значителното забавяне на продажбите през първото полугодие на 2019 г. с 52% спрямо аналогичния период на 2018 г. е отражение основно на силно ускорените през последния период продажби и преходни фактори, свързани с въвеждането на нови категории крайно потребителско оборудване в мрежите на обслужваните телекомуникационни оператори.

Независимо от тази междинна тенденция, към 30.06.2019 г. и датата на настоящия Проспект Телелинк Черна Гора запазва своите ключови партньорства и продължава да реализира значителни обороти с основния си клиент.

### 8.2.3.2. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Успоредно с отбелязания значителен ръст на приходите, дружеството отчита и значително подобрение на брутния марж от средно 2.7% за 2016-2017 г. до 6.2% през 2018 г. Тази тенденция е определяща за изпреварващия ръст на брутната печалба със 194% спрямо предходната 2017 г. и средногодишен темп от 73% за периода като цяло.

Съществена роля за значителното подобрение на брутната рентабилност през 2018 г. имат реализираните големи обеми и съответните преференциални условия за покупка на някои видове оборудване.

През разглеждания период дружеството няма разходи за маркетинг и продажби, а общите и административните разходи остават стабилни и относително несъществени, като възлизат на средно 0.5% от годишните приходи за разглеждания период.

В отсъствието на значителни оперативни разходи освен себестойността на продажбите, оперативната печалба на Телелинк Черна Гора отбелязва аналогични на брутната му печалба тенденции на стабилност през 2016-2017 г. и повече от трикратен ръст през 2018 г. Аналогична е и тенденцията в оперативния марж, възлизащ на 2.1% средно за първите две и 5.4% за последната финансова година от разглеждания период.

Съкращаването на нетната загуба от промени във валутни курсове, свързана с покупки на оборудване в щатски долари през 2017 г. и положителният резултат от същите през 2018 г. водят до понижаване на нетните финансови разходи на дружеството от 0.9% от приходите през 2016 г. до положителен ефект в размер на 0.1% през 2018 г.

Ефективната данъчна тежест на дружеството остава на относително постоянно ниво от 8.8-10.3% в условията на постоянна ставка на корпоративно данъчно облагане от 9% и в отсъствието на значителни разлики между облагаемата и счетоводната печалба преди данъци.

В резултат от горепосочените фактори нетната печалба на Телелинк Черна Гора отбелязва изпреварващ спрямо оперативната печалба ръст от 49% през 2017 г. и повече от четирикратно увеличение през 2018 г., достигайки средногодишен темп от 153% за общия период 2016-2018 г. Аналогична тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след увеличение от 1.0% на 1.5% през 2016-2017 г. нетният марж достига максимална за периода стойност от 5.0% през 2018 г.

В отсъствието на разходи за амортизация разликата между оперативната печалба и EBITDA на дружеството се формира предимно от нелихвените финансови разходи и най-вече нетния резултат от промени във валутните курсове. В резултат EBITDA също отбелязва изпреварващ спрямо оперативната печалба спад от 42% през 2017 г. и повече от четирикратно увеличение през 2018 г., достигайки средногодишен ръст от 148% за общия период 2016-2018 г. Аналогична тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след увеличение от 1.1% на 1.7% през 2016-2017 г., маржът на EBITDA достига максимална за периода стойност от 5.5% през 2018 г.

На фона на значителните по размер и високо рентабилни продажби, реализирани през първото полугодие на 2018 г., брутната печалба за аналогичния период на 2019 г. отбелязва значителен спад от 57%. При все това отчетеният за първото полугодие на 2019 г. брутен марж от 7.7% продължава да надвишава значително аналогичния резултат пълната 2018 г.

Въпреки ограничения им размер, отрицателно влияние през период оказват и нарастването на общите и административни разходи със 79% и отчетените нетни финансови разходи на фона на нетните финансови приходи през аналогичния период на 2018 г.

В резултат от горепосочените тенденции, оперативната печалба на Телелинк Черна Гора отбелязва спад от 64%, нетната печалба – от 69%, а EBITDA – от 68% спрямо първото полугодие на 2018 г. Близки до пълната 2018 г., но значително по-ниски в сравнение с първото полугодие на последната са и отчетените към края на юни 2019 г. коефициенти на рентабилност от съответно 6.0%, 4.9% и 5.5% на съответните нива.

### 8.2.3.3. ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

Освен от формираната оперативна печалба преди амортизации и платените банкови такси и данъци, динамиката на нетния паричен поток от оперативна дейност се определя от разнопосочните изменения в нетния оборотен капитал на дружеството през разглеждания период.

Понижението на последния през 2017 г. спомага за формирането на нетни годишни постъпления от оперативна дейност, компенсирани отрицателната им величина, отразяваща обратната тенденция през 2016 г. Въпреки последвалото изпреварващо нарастване на търговските и други вземания спрямо аналогичните задължения в резултат от отбелязания ръст на продажбите и съкращаването на сроковете на плащане по значителна част от покупките от 90 на 60 дни през 2018 г., ръстът на оперативната печалба на дружеството спомага за значителното увеличение на нетния паричен поток от оперативна дейност и през тази година.

Общо за разглеждания период, реализираните нетни парични потоци от оперативна дейност възлизат на 45% от оперативната печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток.

През периода дружеството няма съществени изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, и не ползва финансов дълг.

През 2018 г. дружеството използва част от генерираните от оперативна дейност свободни средства за изплащането на дивидент в размер на 219 хил. лв.

Предвид компенсирането на нетните парични потоци между 2016 и 2017 г., отбелязаното от дружеството общо увеличение на паричните средства в размер на 100 хил. лв. за разглеждания тригодишен период се дължи основно на остатъчните нетни постъпления след дивиденти от 2018 г.

Относителното забавяне на продажбите през първото полугодие на 2019 г. намира отражение в значително понижение на нетния оборотен капитал на дружеството спрямо края на 2018 г. Заедно със съществената положителна оперативна печалба след корекции за равняване към паричния поток, нетното освобождаване на оборотни средства формира значителни нетни постъпления от оперативна дейност, сходни с реализираните през аналогичния период на 2018 г.

През периода дружеството няма съществени изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, и не ползва финансов дълг.

Предвид по-високия размер на изплатените през периода дивиденти от 415 хил. лв. спрямо аналогичния период на 2018 г., дружеството реализира значително по-нисък нетен паричен поток. При все това, последният остава положителен и през разглеждания период.

#### **8.2.3.4. БАЛАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ**

През разглеждания период общите активи на дружеството остават относително стабилни, като нарастват със средногодишен темп от 4% за 2016-2018 г.

Формирани почти изцяло от разходи за бъдещи периоди по еднократно фактурирани и текущо начислявани ангажименти за поддръжка на доставяно оборудване, нетекущите активи съставляват ограничена част от общите активи на дружеството с относителен дял от 17% средно за периода и 13% към края на 2018 г.

В отсъствието на дивидентни разпределения през 2016-2017 г. и предвид значителното превишение на текущата печалба над разпределения дивидент през 2018 г., собственият капитал на дружеството нараства устойчиво, достигайки съотношение към общата стойност на активите от 20% към края на 2018 г. и средно 14% за периода като цяло.

С общо съотношение към общите активи от средно 32% за разглеждания период и 33% към края на 2018 г. собственият капитал и нетекущите пасиви на дружеството осигуряват адекватно покритие на неговите нетекущи активи с дългосрочни източници.

През разглеждания период дружеството поддържа относително стабилно съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност), вариращо в границите от 1.1 през 2016 г. до 1.3 през 2018 г. със средна стойност от 1.2 за периода като цяло.

През разглеждания тригодишен период дружеството няма финансов дълг.

Подобно на аналогичния период на 2018 г., към края на юни 2019 г. Телелинк Черна Гора отбелязва значително нарастване на разходите за бъдещи периоди спрямо края на предходната финансова година. В резултат на това

увеличение и по-ниската обща стойност на активите в сравнение с края и аналогичния период на предходната година, относителният дял на нетекущите активи в баланса на дружеството нараства до 28%.

Предвид по-ранното извършване на дивидентни разпределения през 2019 г., техният размер надхвърля този на реализираната за периода междина печалба. В резултат на съответното понижение на неразпределената печалба, собственият капитал на дружеството отбелязва междинно понижение до 12% от общата стойност на активите към края на периода.

Общо, собственият капитал и нетекущите пасиви възлизат на 44% от общата стойност на активите към края на периода и продължават да превишават значително стойността на нетекущите активи на дружеството.

Достигнатото съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) от 1.3 остава идентично на отчетеното към края на 2018 г.

През разглеждания междинен период дружеството продължава да няма финансов дълг.

#### 8.2.4. ТЕЛЕЛИНК БОСНА

Телелинк Босна е местно дружество със спомагателна роля, специализирано в доставките за ключов клиент от телекомуникационния сектор на местния пазар.

- Година на учредяване: 2012 г.
- ЕИК: 65-01-0344-12
- Адрес: Босна и Херцеговина, Сараево – Нови Град, ул. Др. Силве Ризванбегович 32

Таблица 32: Избрана финансова информация за Телелинк Босна за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	30.6.2019	30.6.2018
<b>Приходи</b>	<b>6,891</b>	<b>1,723</b>	<b>2,277</b>	<b>1,594</b>	<b>1,509</b>
Себестойност на продажбите	-6,296	-1,614	-2,163	-1,395	-1,374
<b>Брутна печалба</b>	<b>595</b>	<b>110</b>	<b>113</b>	<b>199</b>	<b>135</b>
Разходи за продажби и маркетинг	0	0	0	0	0
Общи и административни разходи	-44	-56	-49	-34	-22
Други оперативни приходи и разходи (нето)	0	0	8	0	0
<b>Оперативна печалба (Печалба от дейността)</b>	<b>551</b>	<b>54</b>	<b>72</b>	<b>165</b>	<b>113</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	-123	11	-10	-79	-4
Разход за данък върху доходите	-43	-8	-8	-9	-11
<b>Нетна печалба</b>	<b>385</b>	<b>57</b>	<b>55</b>	<b>77</b>	<b>98</b>
<b>ЕВИТДА</b>	<b>429</b>	<b>65</b>	<b>63</b>	<b>86</b>	<b>109</b>
<b>Общо активи</b>	<b>4,606</b>	<b>826</b>	<b>1,564</b>	<b>1,379</b>	<b>2,354</b>
Нетекущи активи	415	148	256	546	301
Текущи активи	4,191	679	1,307	833	2,053
<b>Собствен капитал</b>	<b>408</b>	<b>234</b>	<b>177</b>	<b>485</b>	<b>332</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>4,198</b>	<b>593</b>	<b>1,387</b>	<b>894</b>	<b>2,022</b>
Нетекущи пасиви	448	174	293	607	358
Текущи пасиви	3,750	419	1,093	287	1,664
<b>Парични средства</b>	<b>369</b>	<b>357</b>	<b>201</b>	<b>363</b>	<b>149</b>
<b>Общо финансов дълг*</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>226</b>	<b>154</b>	<b>76</b>	<b>-6</b>	<b>-206</b>
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>-211</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

#### 8.2.4.1. БИЗНЕС РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В ПРИХОДИТЕ

През последните три финансови години приходите на дружеството преминават през спад с 24% през 2017 г. и четирикратно увеличение през 2018 г., достигайки средногодишен ръст от 74% за 2016-2018 г.

През целия период дейността на дружеството е съсредоточена основно върху редовните продажби на оборудване и съпътстващи услуги от група **Специфични телекомуникационни решения**, предназначени за традиционен местен клиент от водеща регионална група оператори на фиксирани кабелни мрежи. Считано от 2017 г., съществена допълваща роля играят и нарастващите доставки от категория **Центрове за данни** към същия клиент.

Отбелязаният през 2017 г. спад е част от общото забавяне на доставките на Групата за босненския пазар като отражение на текущата фаза в инвестиционния цикъл на обслужвания оператор.

На свой ред, ускореният ръст през 2018 г. отразява както общото увеличение на поръчките от този клиент, така и от преориентацията към дружеството на нарастваща част от съответните доставки за сметка на преките продажби от Комутел поради предпочитанията на обслужваната група оператори към покупки на местния пазар. С нарастващ дял се отличават и продажбите към други оператори на босненския пазар. Подобно на отбелязаната от Комутел тенденция, съществена роля за развитието на продажбите през годината като цяло заемат ускорените поръчки на някои видове оборудване.

С умерен ръст от 6% спрямо аналогичния период на 2018 г., дружеството запазва устойчиво ниво на междинните продажби за първото полугодие на 2019 г. и непроменен обхват на дейността.

#### 8.2.4.2. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

През разглеждания период Телелинк Босна отчита устойчиво подобрене на брутния си марж от 5% през 2016 г. на 6.4% през 2017 г. и 8.6% през 2018 г. Едновременното значително увеличение на относителната рентабилност и продажбите намира отражение в повече от петкратно увеличение на брутната печалба през 2018 г. и средногодишен темп на последната от 129% за периода като цяло.

Значителна роля за подобрието на брутната рентабилност през 2018 г. имат реализираните големи обеми и съответните преференциални условия за покупка на някои видове оборудване.

През разглеждания период дружеството няма разходи за маркетинг и продажби, а общите и административни разходи варират в ограничен диапазон с тенденция на леко понижение през 2018 г. На фона на значителния ръст на продажбите през последната, съотношението на тези разходи към приходите се понижава до само 0.6% през 2018 г. в сравнение със средно 2.7% за 2016-2017 г.

В отсъствието на значителни оперативни разходи освен себестойността на продажбите, оперативната печалба на дружеството отбелязва аналогични на брутната му печалба тенденции на умерено понижение през 2017 г. и повече от десеткратен ръст през 2018 г. Съответно коефициента на оперативна рентабилност нараства от 3.2% средно за 2016-2017 г. на 8.0% през 2018 г.

След нетния положителен ефект, отчетен през 2017 г., генерираната през 2018 г. нетна загуба от промени във валутни курсове, свързана с покупки на оборудване в щатски долари, води до увеличение на нетните финансови разходи на дружеството до 1.8% от приходите и 22.3% от оперативната печалба.

В условията на постоянна ставка на корпоративно данъчно облагане от 10% и в зависимост от умерените отклонения между счетоводната и данъчната печалба преди облагане ефективната данъчна тежест на Телелинк Босна варира в диапазона от 10% до 12.5%.

В резултат от горепосочените фактори нетната печалба на дружеството отбелязва лек ръст от 4% независимо от спада на оперативната печалба през 2017 г. и изоставащо спрямо оперативната печалба, но все така значително повече от шесткратно увеличение през 2018 г. Общо за периода 2016-2018 г. тя достига средногодишен ръст от 165%. Аналогична тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след увеличение от 2.4% на 3.3% през 2016-2017 г. нетният марж достига максимална за периода стойност от 5.6% през 2018 г.

В отсъствието на съществени разходи за амортизация, разликата между оперативната печалба и EBITDA на дружеството се формира предимно от нелихвените финансови разходи и най-вече нетния резултат от промени



във валутните курсове. В резултат EBITDA също отбелязва минимален ръст през 2017 г. и повече от шесткратно увеличение през 2018 г. Общо за периода 2016-2018 г., тя също достига средногодишен ръст от 162%. Аналогична тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като след увеличение от 2.7% на 3.7% през 2016-2017 г. маржът на EBITDA достига максимална за периода стойност от 6.2% през 2018 г.

През първото полугодие на 2019 г. дружеството отчита брутен марж от 12.5%, показващ тенденция на продължаващо подобряване на фона както на аналогичния период, така и на пълната 2018 г. В резултат брутната му печалба за периода нараства с 47% спрямо аналогичния период на предходната година.

Въпреки паралелното нарастване на общите и административни разходи с 55%, техният размер остава относително ограничен до 2.1% от междинните приходи. Предвид горепосочените фактори дружеството отчита ръст от 46% и значително по-висок марж от 10.4% и на ниво оперативна печалба спрямо аналогичния период на 2018 г.

Отбелязаните на този фон същевременно понижения на нетната печалба и EBITDA с 21% спрямо първото полугодие на предходната година се дължат на значителното междинно нарастване на нетните финансови разходи, формирани от разлики от промени във валутните курсове. Въпреки че отчетените съответни маржове от 4.8% и 5.4% отбелязват умерено понижение и спрямо аналогичните коефициенти за пълната 2018 г., те запазват тенденцията на постигнатите през последната значителни подобрения на тези нива спрямо предходните финансови години.

#### **8.2.4.3. Парични потоци**

Освен от формираната оперативна печалба преди амортизации и платените банкови такси и данъци, динамиката на нетния паричен поток от оперативна дейност се определя от разнопосочните изменения в нетния оборотен капитал на дружеството през разглеждания период.

През периода 2016-2017 г. понижението на нетния оборотен капитал спомага за постигането на нетни постъпления от оперативна дейност, надхвърлящи значително коригираната оперативна печалба на дружеството. Въпреки отрицателния ефект от изпреварващото нарастване на търговските и други вземания спрямо аналогичните задължения в резултат от отбелязания ръст на продажбите и съкращаването на сроковете на плащане по значителна част от покупките от 90 на 60 дни, благодарение на високата си оперативна печалба, дружеството продължава да реализира нарастващи нетни постъпления от оперативна дейност и през 2018 г.

Общо за разглеждания период, реализираните нетни парични потоци от оперативна дейност възлизат на 81% от оперативната печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток.

През периода дружеството няма съществени изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, и не ползва финансов дълг.

През 2018 г. дружеството използва част от генерираните от оперативна дейност свободни парични средства за изплащането на дивидент в размер на 211 хил. лв.

Въпреки това разпределение, дружеството отчита положителен нетен паричен поток за годината, допълващ нетните постъпления от 2016-2017 г. до общо увеличение на паричните средства след дивиденти от 243 хил. лв. за разглеждания тригодишен период.

Въпреки положителната оперативна печалба и относителното неутралната динамика на нетния оборотен капитал през първото полугодие на 2019 г., дружеството отчита минимален отрицателен нетен паричен поток от оперативна дейност в резултат от плащането на данък печалба върху значително нарасналия през 2018 г. финансов резултат. Въпреки това нетните плащания са значително по-ниски от отчетените за аналогичния период на 2018 г., когато дружеството отчита значително нарастване на нетния оборотен капитал в контекста на разрастващите се продажби.

Както през аналогичния период на 2018 г., така и през полугодията на 2019г, дружеството няма съществени изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, не ползва финансов дълг и не разпределя дивиденти, поради което нетните му парични потоци отразяват изцяло или почти изцяло динамиката на оперативния паричен поток.

#### **8.2.4.4. БАЛАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ**

През периода 2016-2018 г. общите активи на дружеството нарастват със средногодишен темп от 72% основно в резултат от увеличението на текущите му активи паралелно с разрастващия се обем на продажбите.

Формирани почти изцяло от разходи за бъдещи периоди по еднократно фактурирани и текущо начислявани ангажименти за поддръжка на доставяно оборудване, нетекущите активи съставляват ограничена част от общите активи на дружеството с относителен дял от 14% средно за периода и 9% към края на 2018 г.

В отсъствието на дивидентни разпределения през 2016-2017 г. и предвид значителното превишение на текущата печалба над разпределения дивидент през 2018 г., собственият капитал на дружеството нараства устойчиво през целия разглеждан период. Относителното понижение на собствения капитал към общата стойност на активите от средно 20% за 2016-2017 г. до 9% към края на 2018 г. се дължи на нарастването на общото балансово число на дружеството в резултат от паралелното увеличение на текущите активи и пасиви.

Независимо от аналогичната тенденция в относителен план, с общо съотношение от средно 33% за целия и период и 19% към края на 2018 г. собственият капитал и нетекущите пасиви на дружеството осигуряват адекватно покритие на неговите нетекущи активи с дългосрочни източници.

През разглеждания период дружеството поддържа съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) в границите от 1.1 през 2018 г. до 1.6 през 2017 г. със средна стойност от 1.3 за периода като цяло.

През разглеждания тригодишен период дружеството няма финансов дълг.

Подобно на аналогичния период на 2018 г., към края на юни 2019 г. дружеството отбелязва нарастване на разходите за бъдещи периоди спрямо края на предходната финансова година. В резултат на това увеличение и значително по-ниската обща стойност на активите в сравнение с края и аналогичния период на предходната година, относителният дял на нетекущите активи в баланса на дружеството нараства до 40% към края на периода.

В отсъствието на дивиденти разпределения през периода, собственият капитал на дружеството продължава да нараства в резултат от генерираната междинна печалба и съответно отбелязва междинно понижение до 12% от общата стойност на активите към края на периода. В резултат на това увеличение и значително по-ниската обща стойност на активите в сравнение с края и аналогичния период на предходната година, съотношението собствен капитал към общо активи също нараства значително, достигайки 35% към края на периода.

Общо, собственият капитал и нетекущите пасиви възлизат на 79% от общата стойност на активите към края на периода и продължават да превишават значително стойността на нетекущите активи на дружеството.

Значително по-високото в сравнение със предходни периоди съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) от 2.9 се дължи най-вече на рязкото едновременно понижение на текущите активи и пасиви през първото полугодие на 2019 г. Независимо от този относителен ефект, дружеството запазва оборотен капитал, съпоставим по размер с края на 2018 г.

През разглеждания междинен период дружеството продължава да няма финансов дълг.

#### **8.2.5. ТЕЛЕЛИНК СЛОВЕНИЯ**

Телелинк Словения е местно дружество със спомагателна роля, специализирано в доставките за ключови клиенти от телекомуникационния сектор на местния пазар и съседни пазари от региона на Западните Балкани.

- Година на учредяване: 2014 г.
- ЕИК: 6596240000
- Адрес: Словения, 1210 Любляна, ул. Медно 032Е

*(продължава на следващата страница)*

Таблица 33: Избрана финансова информация за Телелинк Словения за периода 01.01.2016-30.06.2019 г.

Показатели (хил. лв.)	2018	2017	2016	30.6.2019	30.6.2018
<b>Приходи</b>	<b>12,095</b>	<b>11,862</b>	<b>23,169</b>	<b>2,498</b>	<b>6,061</b>
Себестойност на продажбите	-10,900	-11,424	-22,877	-2,151	-5,801
<b>Брутна печалба</b>	<b>1,195</b>	<b>438</b>	<b>291</b>	<b>347</b>	<b>260</b>
Разходи за продажби и маркетинг	-399	-346	0	-207	-198
Общи и административни разходи	-41	-37	-29	-55	-8
Други оперативни приходи и разходи (нето)	0	0	0	0	0
<b>Оперативна печалба (Печалба от дейността)</b>	<b>755</b>	<b>55</b>	<b>262</b>	<b>85</b>	<b>54</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	-39	-51	-96	-12	-8
Разход за данък върху доходите	-137	0	-29	-14	-10
<b>Нетна печалба</b>	<b>579</b>	<b>4</b>	<b>137</b>	<b>59</b>	<b>36</b>
<b>ЕВИТДА</b>	<b>716</b>	<b>4</b>	<b>166</b>	<b>73</b>	<b>46</b>
<b>Общо активи</b>	<b>4,869</b>	<b>2,132</b>	<b>4,375</b>	<b>3,745</b>	<b>3,741</b>
Нетекущи активи	463	12	4	752	123
Текущи активи	4,406	2,120	4,371	2,993	3,618
<b>Собствен капитал</b>	<b>597</b>	<b>325</b>	<b>321</b>	<b>656</b>	<b>361</b>
<b>Общо пасиви</b>	<b>4,272</b>	<b>1,807</b>	<b>4,054</b>	<b>3,089</b>	<b>3,380</b>
Нетекущи пасиви	456	12	4	804	182
Текущи пасиви	3,816	1,795	4,051	2,285	3,198
<b>Парични средства</b>	<b>921</b>	<b>921</b>	<b>182</b>	<b>88</b>	<b>92</b>
<b>Общо финансов дълг*</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>307</b>	<b>740</b>	<b>-597</b>	<b>-833</b>	<b>-829</b>
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>-307</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

#### 8.2.5.1. БИЗНЕС РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В ПРИХОДИТЕ

След значителния спад с 49% през 2017 г., дружеството стабилизира приходите си, отбелязвайки лек ръст от 2% през 2018 г.

През целия тригодишен период дейността на Телелинк Словения е съсредоточена основно върху редовните продажби на оборудване и съпътстващи услуги от група **Специфични телекомуникационни решения**, предназначени за традиционни клиенти от водеща регионална група оператори на фиксирани кабелни мрежи. Считано от 2017 г., съществена допълваща роля играят и нарастващите доставки от категория **Центрове за данни** към същите клиенти. Въпреки че се формират основно на местния пазар, продажбите включват и доставки за Сърбия и Босна и Херцеговина, осъществявани чрез другите дружества от Групата, регистрирани в тези страни.

Значителният спад, отбелязан през 2017 г., се дължи изцяло на значителното съкращаване на вътрешногруповите продажби към Комутел в сравнение с 2016 г., когато делът на покупките от Словения е извънредно висок поради временно по-благоприятните търговски условия за някои категории доставяно оборудване в сравнение с преките покупки от Сърбия и Босна и Херцеговина.

Съкращаването на вътрешногруповите доставки за Сърбия и Босна и Херцеговина продължава и през 2018 г., когато дружеството постига умерен ръст на общите продажби в резултат от по-голямото по размер нарастване на преките доставки към основния клиент в Словения.

Като цяло, делът на вътрешногруповите доставки в общите продажби на дружеството се понижава от 71% през 2016 г. до само 26% през 2018 г., която е първата от разглеждания период, през която дружеството започва да формира приходите си предимно от преки продажби.

Значителното забавяне на продажбите с 59% през първото полугодие на 2019 г. също е отражение както на силно ускорените през аналогичния период на 2018 г. продажби и преходни фактори, свързани с въвеждането на нови категории оборудване от обслужвания основен клиент в Словения, така и на продължаващото съкращаване на вътрешногруповите доставки за Сърбия, които спадат до само 4% от общите приходи за периода.

Независимо от тази междинна тенденция, към 30.06.2019 г. и датата на настоящия Проспект дружеството запазва своите ключови партньорства и продължава да реализира значителни обороти с основния си клиент.

#### **8.2.5.2. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ**

В резултат от системното повишаване на brutния марж от 1.3% през 2016 г. на 3.7% през 2017 г. и 9.9% през 2018 г. Телелинк Словения отчита значителен ръст на brutната печалба с 50% през 2017 г., над двукратно увеличение през 2018 г. и средногодишен темп от 103% за 2016-2018 г. въпреки отбелязаната тенденция на спад и стабилизация на приходите през същия период.

До голяма степен отбелязаното подобрене на относителната рентабилност на това ниво отразява съкращаването на вътрешногруповите продажби, които се отличават с характерно по-ниска добавена стойност. Значителен ефект през 2018 г. имат и реализираните големи обеми и съответните преференциални условия за покупка на някои видове оборудване.

Същевременно, дружеството отчита значително нарастване на разходите за маркетинг и продажби и общите и административни разходи, които се увеличават от 0.1% от приходите през 2016 г. до аналогично съотношение от 3.6% през 2018 г. Основен фактор за това увеличение е формирането на местен маркетингов бюджет на дружеството през 2017 г., в следствие на което разходите за маркетинг и продажби достигат средно 3.1% от приходите за тази и следващата 2018 г. Тенденция на нарастване със среден темп от 18% е налице и в общите и административни разходи. При все това, достигайки максимално съотношение към приходите от 0.3% през 2017-2018 г., те остават с ограничено влияние върху резултатите на дружеството.

В резултат от горепосочените фактори оперативната печалба на Телелинк Словения отбелязва значителен спад от 79% във връзка с некомпенсираната от ръста на brutната печалба част от нововъзникналите разходи за маркетинг и продажби през 2017 г., но нараства над 13 пъти през 2018 г., когато ръстът на brutната печалба надхвърля многократно това увеличение. В относително изражение, оперативната рентабилност на дружеството достига 6.2% през 2018 г. на фона на средна рентабилност от само 0.8% за 2016-2017 г.

Съкращаването на нетната загуба от промени във валутни курсове, свързана с покупки на оборудване в щатски долари, води до понижаване на нетните финансови разходи на дружеството. През 2018 г. те възлизат на 0.3% от приходите в сравнение с 0.4% през 2016-2017 г. Предвид гореописаната динамика на оперативната печалба, съотношението на нетните финансови разходи на това ниво претърпява значително развитие, като се понижава от 36.6% през 2016 г. и 92.8% през 2017 г. до само 5.2% през 2018 г.

В отсъствието на значителни разлики между облагаемата и счетоводната печалба преди данъци промяната в ефективната данъчна тежест на дружеството от 17.6% през 2016 г. на 19.0% произтича основно от нарастването на законовата ставка в Словения през 2018 г. През 2017 г. дружеството не формира съществена облагаема печалба.

Обобщавайки горепосочените тенденции, нетната печалба на дружеството спада до минимално положителна стойност през 2017 г. и нараства над 4 пъти спрямо 2016 г. през 2018 г. Аналогична тенденция се наблюдава и в относителната рентабилност на дружеството на това ниво, като от 0.6% 2016 г. нетният марж се покачва до 4.8% през 2018 г.

В отсъствието на разходи за амортизация, разликата между оперативната печалба и EBITDA на дружеството се формира предимно от нелихвените финансови разходи и най-вече нетния резултат от промени във валутните курсове. В резултат EBITDA също спада до минимално положителна стойност през 2017 г. и завършва разглеждания период с повече от четирикратно увеличение спрямо 2016 г. при съответни коефициенти на рентабилност от 0.7% през 2016 г. и 5.9% през 2018 г.

Въпреки значителния спад на приходите през първото полугодие на 2019 г. дружеството постига нарастване на brutната печалба с 33% спрямо аналогичния период на 2018 г. в резултат от над трикратното подобрене на brutния марж до 13.9% към края на юни 2019 г. Последното е отражение на сравнително по-късното разгръщане на факторите, довели до общо подобряване на brutния марж през 2018 г., както и на съкращаването на характерно по-ниско рентабилните вътрешногрупови доставки до минимални стойности през 2019 г.

Предвид засилването на местните административни функции с оглед на планираните усилия за разширяване на пазарното присъствие в Словения, висок относителен ръст отбелязват и общите и административни разходи на

дружеството. Предвид тази тенденция и по-ниските междинни продажби, сумата на разходите за маркетинг, продажби и обща администрация достига 10% от реализираните през периода приходи.

При все това горепосочените изменения имат нетен положителен ефект за рентабилността на дружеството, който намира отражение в ръст от 57% на оперативната печалба, 64% – на нетната печалба и 59% – на ниво EBITDA спрямо първото полугодие на 2018 г. Въпреки по-ниските им стойности в сравнение с пълната 2018 г., отчетените на трите нива маржове от съответно 3.4%, 2.4% и 2.9% също отбелязват многократно подобрене спрямо аналогичните показатели за първото полугодие на предходната година.

#### **8.2.5.3. ПАРИЧНИ ПОТОЦИ**

Освен от формираната оперативна печалба преди амортизации и платените банкови такси и данъци, динамиката на нетния паричен поток от оперативна дейност се определя от разнопосочните изменения в нетния оборотен капитал на дружеството през разглеждания период.

Понижението на последния през 2017 г. спомага за формирането на нетни годишни постъпления от оперативна дейност, компенсираща отрицателната им величина, отразяваща обратната тенденция през 2016 г. Въпреки последвалото изпреварващо нарастване на търговските и други вземания спрямо аналогичните задължения в резултат от отбелязания ръст на продажбите и съкращаването на сроковете на плащане по значителна част от покупките от 90 на 60 дни през 2018 г., ръстът на оперативната печалба на дружеството спомага запазването на положителен нетен паричен поток от оперативна дейност и през тази година.

Общо за разглеждания тригодишен период, реализираните нетни парични потоци от оперативна дейност възлизат на 48% от оперативната печалба, коригирана с оглед равнение към паричния поток.

През периода дружеството няма изходящи парични потоци, свързани с придобиването и формирането на дълготрайни активи, и не ползва финансов дълг.

През 2018 г. дружеството използва генерираните от оперативна дейност средства за изплащането на дивидент в размер на 307 хил. лв.

Въпреки това, генерираните през 2017 г. нетни постъпления от оперативна дейност спомагат за нетно увеличение на паричните средства в размер на 143 хил. лв. за разглеждания тригодишен период.

В резултат от изпреварващото понижение на търговските и други задължения спрямо вземанията, подобно на аналогичния период на 2018 г., през първото полугодие на 2019 г. дружеството отчита значително междинно нарастване на нетния оборотен капитал, надхвърлящо коригираната оперативна печалба, в резултат на което формира значителни нетни плащания от оперативна дейност.

В отсъствието на съществени парични потоци от инвестиционна и финансова дейност горепосочената тенденция е определяща за отчетеното нетно понижение на паричните средства с 833 хил. лв., съпоставимо с отбелязаното за аналогичния период на 2018 г.

#### **8.2.5.4. БАЛАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ**

През периода 2016-2018 г. общите активи на дружеството нарастват с умерен средногодишен темп от 5% основно в резултат от увеличението на нетекущите му активи.

Въпреки това, последните продължават да бъдат формирани изцяло от разходи за бъдещи периоди по еднократно фактурирани ангажименти за поддръжка на доставяно оборудване и да съставляват ограничена част от общите активи на дружеството с относителен дял от 3% средно за периода и 10% към края на 2018 г.

В отсъствието на дивидентни разпределения през 2016-2017 г. и предвид значителното превишение на текущата печалба над разпределения дивидент през 2018 г., собственият капитал на дружеството нараства последователно през разглеждания период, запазвайки съотношение към общата стойност на активите от 12% към края и средно за разглеждания период въпреки значителното нарастване на балансовото число през 2018 г.

С общо съотношение към активите от средно 15% за разглеждания период и 22% към края на 2018 г. собственият капитал и нетекущите пасиви на дружеството осигуряват адекватно покритие на неговите нетекущи активи с дългосрочни източници.

Дружеството поддържа стабилно съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност), възлизащо на 1.2 към края на 2018 и средно 1.1 за последните три финансови години.

През разглеждания тригодишен период дружеството няма финансов дълг.

Подобно на аналогичния период на 2018 г., през първото полугодие на 2019 г. дружеството отбелязва значително нарастване на разходите за бъдещи периоди спрямо края на предходната финансова година. В резултат на това увеличение и по-ниската обща стойност на активите в сравнение с края и аналогичния период на предходната година, относителният дял на нетекущите активи в баланса на дружеството нараства до 20%.

В отсъствието на дивиденди разпределения, натрупването на значителната печалба за периода спомага за продължаващото нарастване на собственият капитал на дружеството. В резултат от това увеличение и общото междинно понижаване на активите и пасивите на дружеството съотношението собствен капитал към общо активи се покачва до 18% към края на периода.

Общо, собственият капитал и нетекущите пасиви възлизат на 39% от общата стойност на активите към края на периода и продължават да превишават значително стойността на нетекущите активи на дружеството.

В резултат от изпреварващото понижаване на текущите пасиви, отчетеното към края на периода съотношение между комбинираните текущи активи и пасиви (коефициент на текуща ликвидност) нараства до 1.3.

През разглеждания междинен период дружеството продължава да няма финансов дълг.

### **8.3. ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ЗНАЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО НЕОБИЧАЙНИ ИЛИ СЛУЧАЙНИ СЪБИТИЯ ИЛИ НОВИ ОБСТОЯТЕЛСТВА, КОИТО ВЛИЯТ ЗНАЧИТЕЛНО ВЪРХУ ПРИХОДИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА**

Няма значителни фактори извън посочените в Раздели 3 и 4 на настоящия Документ и т. 8.1 и 8.2 на настоящия раздел, включително необичайни или случайни събития или нови обстоятелства, които влияят значително на приходите от дейността на Емитента за разглеждания период.

### **8.4. ЗНАЧИТЕЛНИ ПРОМЕНИ В НЕТНИТЕ ПРОДАЖБИ ИЛИ ПРИХОДИ, ОПОВЕСТЕНИ В СЧЕТОВОДНИТЕ ОТЧЕТИ**

Значителните промени в нетните продажби и приходи на Групата и включените в нейния състав дъщерни дружества са описани в т. 8.1 и 8.2 на настоящия раздел. Информация за ключовите фактори на тези промени и развитието на бизнеса на Групата като цяло е предоставена в анализа по същите т. 8.1 и 8.2 от настоящия раздел, както и в Раздел 3 „Информация за емитента“ и Раздел 4 „Преглед на стопанската дейност“ от настоящия Документ.

## **9. ЗАЕМИ И СТРУКТУРА НА ФИНАНСИРАНЕ**

През периода 2016-2018 г. и първото полугодие на 2019 г., както и към датата на настоящия Документ отделни дружества от Групата използват заемни средства за финансиране на оборотен капитал и покупката на дълготрайни материални активи от категории Превозни средства и Оборудване като услуга. Експозициите и основните параметри на тези задължения към съответните дати са представени в Таблица 34 по-долу. Условиата и ефектите от действащите договори за финансиране са обобщени в т. 9.1-9.3 от настоящия раздел.

Към датата на настоящия Документ дружествата от Групата нямат ангажименти по договори за кредит на други дружества. Валидните към предходни дати ангажименти по гарантирани експозиции на Телелинк България ЕАД, представени в Таблица 35 по-долу, и предоставени по тях обезпечения са прекратени, съответно заличени съгласно новия договор за краткосрочно банково финансиране между ТБС ЕАД и Уникредит Булбанк АД, описан в т. 9.1.1.3 на настоящия раздел.

Таблица 34: Договори за заем и финансов лизинг на Групата с трети лица за периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Вид / предмет	Кредито-получател	Кредитор	Базисна валута	Сума базисна валута	В	Срок / падеж	Договорен лихвен %	ДП		30.06.2019		31.12.2018		31.12.2017		31.12.2016		
								ДЧ	КЧ	ДЧ	КЧ	ДЧ	КЧ	ДЧ	КЧ	ДЧ	КЧ	
								хил. лв.		хил. лв.		хил. лв.		хил. лв.		хил. лв.		
<b>Дългосрочни банкови заеми</b>								<b>(първо-начална)</b>										
Инвестиционен кредит*	ТБС ЕАД	Уникредит АД	Булбанк	EUR	10,992,738	предплатен	3м. Euribor+2%, мин. 2%	-	-	-	-	-	-	-	-	0	2,696	
<b>Общо дългосрочни банкови заеми</b>								<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2,696</b>
<b>Краткосрочни заеми от банки и свързани лица</b>																		
								<b>(текущ лимит)</b>		<b>(към 30.06.2019)</b>		<b>(към 30.06.2019)</b>						
Овърдрафт	ТБС ЕАД	Уникредит АД	Булбанк	EUR	3,000,000		1м. Euribor+1.5%, мин. 1.5%	-	2,930	-	-	-	-	-	-	-	-	
Революращ кредит	ТБС ЕАД	Уникредит АД	Булбанк	EUR	2,000,000	30.5.2020	1м. Euribor+1.5%, мин. 1.5%	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	
Финансово съдействие	ТБС ЕАД	Телелинк ЕАД	България	BGN	-	15 д. от прекратяване на договора	2.25%	-	-	-	4,045	-	4	-	1,845	-	-	
Революращ кредит за оборотни средства	Комутел	Raiffeisen Banka AD Beograd (Сърбия)	AD	USD	5,000,000	28.01.2020	1м. Libor+1.6%	-	4,950	-	4,726	-	5,308	-	0	-	1,351	
<b>Общо краткосрочни заеми от банки и свързани лица</b>								<b>0</b>	<b>7,881</b>	<b>0</b>	<b>8,771</b>	<b>0</b>	<b>5,312</b>	<b>0</b>	<b>1,845</b>	<b>0</b>	<b>1,351</b>	
<b>Задължения по договори за финансов лизинг</b>								<b>(първо-начална)</b>										
Оборудване като услуга (общо)	ТБС ЕАД	Уникредит ЕАД	лизинг	BGN	1,082,012	юли 2021 - дек. 2021	3м. Euribor +2.167%-2.393%, мин. 2.25%-2.5%	258	274	350	272	487	269	756	262	-	-	
Оборудване като услуга (общо)	ТБС ЕАД	Уникредит ЕАД	лизинг	EUR	664,247	май 2023 - окт. 2023	3м. Euribor +0.542%-2.561%, мин. 0.231%-2.25%	883	322	378	128	-	-	-	-	-	-	
Оборудване като услуга (общо)	ТБС ЕАД	Сожелиз Лизинг)	(ОТП)	EUR	493,884	авг 2021 - фев. 2022	0%	309	342	416	342	402	261	-	-	-	-	
Превозни средства (общо)	ТБС ЕАД	Уникредит ЕАД	лизинг	EUR	78,537	юни 2019 - фев. 2020	3м. Euribor +3.55%-3.682%	0	1	0	3	1	9	9	14	23	14	
<b>Общо задължения по договори за финансов лизинг</b>								<b>1,451</b>	<b>940</b>	<b>1,145</b>	<b>745</b>	<b>890</b>	<b>538</b>	<b>766</b>	<b>277</b>	<b>23</b>	<b>14</b>	
<b>ОБЩО</b>								<b>1,451</b>	<b>8,821</b>	<b>1,145</b>	<b>9,516</b>	<b>890</b>	<b>5,850</b>	<b>766</b>	<b>2,122</b>	<b>23</b>	<b>4,061</b>	

ДЧ = дългосрочна част

КЧ = краткосрочна част

ДП = датата на Проспекта

\* Част, относима към обособените нетни активи на ТБС ЕАД (предишно Телелинк ЕАД), присъщи на направление Бизнес сървисис.

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 35: Гарантирани от Групата задължения на трети лица за периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Вид на кредита, по който е гарантирано задължението	Гарант	Форма	Кредитополучател	Кредитор	Базисна валута	Макс.* размер в баз. вал.	Размер на гарантираното задължение					
							в ДП хил. лв.	30.06.2019 хил. лв.	31.12.2018 хил. лв.	31.12.2017 хил. лв.	31.12.2016 хил. лв.	
Инвестиционен кредит	ТБС ЕАД	солидарен длъжник	Телелинк ЕАД	България	Уникредит Булбанк АД	EUR	2,977,253	-	3,135	5,823	-	-
Овърдрафт	ТБС Груп	солидарен длъжник	Телелинк ЕАД	България	Уникредит Булбанк АД	EUR	7,000,000	-	-	-	-	-
	ТБС ЕАД	солидарен длъжник	Телелинк ЕАД	България	Уникредит Булбанк АД	EUR	-	-	9,814	-	-	-
Револвиращ кредит	ТБС Груп	солидарен длъжник	Телелинк ЕАД	България	Уникредит Булбанк АД	EUR	6,000,000	-	-	-	-	-
	ТБС ЕАД	солидарен длъжник	Телелинк ЕАД	България	Уникредит Булбанк АД	EUR	-	-	11,241	-	-	-
<b>ОБЩО</b>								<b>0</b>	<b>24,190</b>	<b>5,823</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\* За разглежданите периоди, през които ангажиментът е бил налице.

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

(продължава на следващата страница)



## **9.1. ЗАЕМИ**

### **9.1.1. ТБС ЕАД**

#### **9.1.1.1. ДЪЛГОСРОЧНИ БАНКОВИ ЗАЕМИ**

Като част от Телелинк ЕАД към края на 2016 г. обособената дейност „Бизнес услуги“ отчита относими активи, собствен капитал и пасиви, включващи част от получените от дружеството лихвоносни заеми. Доколкото дължимите от дружеството суми по лихвоносни заеми към тази дата включват единствено задължения по Договор за банков инвестиционен кредит от Уникредит Булбанк АД, относимите към обособената дейност „Бизнес услуги“ също се разглеждат като формирани по този кредит.

След реорганизацията на група Телелинк чрез апортиране на акциите на Телелинк ЕАД в капитала на Телелинк България ЕАД и отделянето на дейностите, различни от „Бизнес услуги“, от Телелинк ЕАД през декември 2017 г. Телелинк България ЕАД сключва собствени Договори за банков инвестиционен кредит и за поемане на кредитни ангажимент по линия за овърдрафт кредит с Уникредит Булбанк АД, по които Телелинк ЕАД (вече преименувано на ТБС ЕАД) е солидарен длъжник, а задълженията му по аналогичните му договори с Уникредит Булбанк АД от 2016 г. са рефинансирани (предплатени) и тези договори са прекратени.

#### **9.1.1.2. ФИНАНСОВО СЪДЕЙСТВИЕ**

След гореописаната реорганизация на група Телелинк, считано от декември 2017 г., потребностите на ТБС ЕАД от оборотни средства са посрещани чрез сключения с Телелинк България ЕАД Договор с предмет – финансово съдействие и краткосрочно финансиране, включително предоставяне на заеми, рефинансиране на съществуващи финансови задължения и издаване на банкови гаранции и акредитиви.

Договорът не определя кредитен лимит и е безсрочен, като крайният срок за изплащане на усвоени от ТБС ЕАД суми е определен на 15 дни след евентуалното му прекратяване. Усвояванията са извършвани по искане на кредитополучателя, като средствата са отпускани по преценка на Телелинк България ЕАД.

С отделянето на обособената дейност „Бизнес услуги“ от Телелинк България ЕАД към ТБС Груп в имуществото на последното е отделена и сумата на вземанията от ТБС ЕАД по договора за финансово съдействие към датата на преобразуването от 14.08.2019 г.

Договорът е прекратен по взаимно съгласие на 24.10.2019 г., като между датата на преобразуването от 14.08.2019 г. и датата на прекратяването му по него не е имало нови усвоявания и не са формирани, съответно погасявани нови задължения.

#### **9.1.1.3. ДОГОВОР ЗА КРАТКОСРОЧНО БАНКОВО ФИНАНСИРАНЕ**

На 10.10.2019 г. ТБС ЕАД сключва нов самостоятелен договор за краткосрочно финансиране с Уникредит Булбанк АД.

Лимитите за ефективно усвояване на оборотни средства и поемане на условни ангажименти по договора включват:

- до 3 млн. евро овърдрафт за общо финансиране на потребностите от оборотни средства;
- до 2 млн. евро револвиращ кредит за частично финансиране на конкретни проекти в размер на до 80% от разликата между общата им стойност и получени авансови плащания, подлежащ на усвояване на база отделни искания и одобрения за всеки проект;
- до 10 млн. евро, но не повече от 11 млн. евро общо заедно с овърдрафт лимита и револвиращия кредит по-горе, за издаване на банкови гаранции и акредитиви.

Лимитите подлежат на усвояване в лева, евро или щатски долари, при съответно приложими лихвени проценти в размер на ОЛП + 1.357%, 1м. Euribor + 1.5% и 1м. Libor + 1.5%, но не по-малко от 1.5% (независимо от валутата на усвояване).

Текущо договореният срок за усвояване е 31.05.2020 г. при съответни крайни срокове за погасяване на усвоените суми по овърдрафт до 31.07.2020 г. и по револвиращ кредит – до постъпване на плащанията от клиенти по всеки финансиран проект, но не по-късно от 31.05.2021 г. Договорът подлежи на ежегодно подновяване на база годишен преглед на кредитополучателя и одобрение от банката.

Очаква се тези лимити да бъдат достатъчни за покриването на пиковите потребности на ТБС ЕАД от обратно финансиране в текущия договорен хоризонт, като дружеството счита, че евентуалното нарастване на тези потребности би могло да бъде посрещнато чрез своевременно предоговаряне на по-високи лимити при ежегодното подновяване на договора.

Предоставените по договора обезпечения включват:

- залог на вземания по сметки в банката;
- залог на настоящи и бъдещи вземания по индивидуализирани договори на ТБС ЕАД с оглед обезпечаване на усвоените средства по овърдрафт и допълнителни залози на настоящи и бъдещи вземания на ТБС ЕАД по финансираните от револвиращия кредит проекти;
- залог на 100% от акциите в капитала на ТБС ЕАД и свързаните с тях вземания;
- поръчителство на ТБС Груп, включително ангажимент за запазване на участието му в капитала на ТБС ЕАД.

Към датата на настоящия Документ усвоените от ТБС ЕАД средства по договора са обезпечени със залог на настоящи и бъдещи вземания на обща стойност от 6,040 хил. лв.

В случай че ТБС Груп не бъде регистрирано за търговия на БФБ до 6 месеца след преобразуването на Телелинк България ЕАД (14.02.2020 г.), в полза на банката следва да бъдат учредени и залози на търговските предприятия на ТБС Груп и ТБС ЕАД.

#### **9.1.1.4. Договори за финансов лизинг**

От 2017 г., ТБС ЕАД финансира частично или изцяло покупките предоставяно на клиенти Оборудване като услуга чрез договори за финансов лизинг. Сключените до момента договори с такъв предмет са със срокове между 36 и 48 месеца.

По силата на въведената през 2018 г. програма за финансово подпомагане на партньори на Cisco Systems, чиито продукти формират преобладаващата част от предоставяното до момента Оборудване като услуга, ТБС ЕАД има право на лизинг от подразделения на партниращи банки (Сожелиз, ОТП Лизинг и Уникредит Лизинг) без лихва за срок на финансиране до 36 м., поради което сключените от тогава договори за такова оборудване са с лихвен процент 0% или с минимални лихвени проценти, отразяващи разпределената лихва за срока над 36 месеца.

Очаква се бъдещите потребности, свързани с разрастването на дейността по направление Управлявани услуги, включващи предоставянето на Оборудване като услуга, също да бъдат финансирани чрез лизингови договори при съпоставими условия.

През разглеждания период ТБС ЕАД се ориентира към ползване на превозни средства на оперативен лизинг. Поради това задълженията по финансов лизинг на такива активи са с относително несъществен дял и се свеждат до намаляващите остатъчни задължения по договори от 2015 и 2016 г.

### **9.1.2. КОМУТЕЛ**

#### **9.1.2.1. ДОГОВОР ЗА КРАТКОСРОЧНО БАНКОВО ФИНАНСИРАНЕ**

От 2015 г. дружеството финансира потребностите си от оборотни средства с Договор за кредитно улеснение с Raiffeisen Banka AD Beograd (Сърбия).

Лимитът за ефективно усвояване на оборотни средства по договора представлява револвиращ кредит за оборотни средства до 5 млн. щатски долара, подлежащ на усвояване на база отделни искания до размера на съответно заложен вземания от определен основен клиент на дружеството от телекомуникационния сектор.

Текущо договореният срок за усвояване и погасяване на кредита е 28.01.2020 г. Договорът подлежи на ежегодно подновяване с одобрението на банката.

Очаква се този лимит да бъде достатъчен за покриването на пиковите потребности на Комутел ДОО от оборотно финансиране в текущия договорен хоризонт, като дружеството счита, че евентуалното нарастване на тези потребности би могло да бъде посрещнато чрез своевременно предоговаряне на по-високи лимити при ежегодното подновяване на договора.

Предоставените по договора обезпечения включват залози на конкретни вземания от определен основен клиент на дружеството от телекомуникационния сектор, представяни при всяко отделно усвояване. Към датата на настоящия Документ съответно заложените суми имат обща равностойност от 6,429 хил. лв.

### **9.1.3. САМОСТОЯТЕЛНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ТБС ГРУП**

#### **9.1.3.1. ОТДЕЛЕНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ ПО ДОГОВОР ЗА КРАТКОСРОЧНО БАНКОВО ФИНАНСИРАНЕ НА ТЕЛЕЛИНК БЪЛГАРИЯ ЕАД**

Като част от прехвърлената с преобразуването на Телелинк България ЕАД от 14.08.2019 г. обособена дейност Бизнес услуги, ТБС Груп поема и част от задълженията за усвоен овърдрафт по Договор за поемане на кредитни ангажименти по линия за овърдрафт кредит №142/12.12.2017 между Уникредит Булбанк АД и Телелинк България ЕАД, съответстваща на отделените в ТБС Груп вземания от ТБС ЕАД за предоставени заеми по договор за финансово съдействие между Телелинк България ЕАД и ТБС ЕАД (упоменати в т. 9.1.1.2 по-горе). С оглед на това задължение ТБС Груп встъпва като солидарен длъжник по договора за краткосрочно банково финансиране между Телелинк България ЕАД и Уникредит Булбанк АД.

Поетите задължения са погасени на 23.10.2019 г. с рефинансирането им от ТБС ЕАД, заложено като предварително одобрена цел на първото усвояване на овърдрафт и/или револвиращ лимит по новия самостоятелен договор за банково финансиране между последното и Уникредит Булбанк АД, описан в т. 9.1.1.3. Ангажиментът на ТБС Груп като солидарен длъжник е прекратен изрично с анекс към Договора за поемане на кредитни ангажименти между Уникредит Булбанк АД и Телелинк България ЕАД от 04.11.2019 г.

## **9.2. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕВЕНТУАЛНИ ОГРАНИЧЕНИЯ ВЪРХУ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ДА ЗАСЕГНАТ ЗНАЧИТЕЛНО, ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО, ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА.**

Използването на капиталови ресурси, включително привличането на нови или използването на налични заемни и собствени средства на Групата, е потенциално ограничено от някои условия на сключени към датата на настоящия Проспект договори за кредит.

### **9.2.1. ТБС ЕАД**

#### **9.2.1.1. ДОГОВОР ЗА КРАТКОСРОЧНО БАНКОВО ФИНАНСИРАНЕ**

Дружеството би било потенциално ограничено в привличането на допълнителни заемни средства, както и в степента на усвояване на средства по самия Договор:

- пряко от условието да не сключва нови договори за кредит без съгласието на Уникредит Булбанк АД с изключение на договори за финансов лизинг на Оборудване като услуга и такива под определен праг на същественост;
- косвено, от задълженията за спазване на финансови съотношения за Нетен дълг / EBITDA и Текуща ликвидност, доколкото то би изисквало ограничаването на общия финансов дълг;
- косвено, от задължението да поддържа определен коефициент на покритие на усвоените по овърдрафт лимит средства със заложените за целта индивидуализирани вземания.

Дружеството би било потенциално ограничено в използването на наличните си средства:

- пряко, за инвестиционни цели от условието да не извършва инвестиции в ДМА освен в Оборудване като услуга, надвишаващи определен процент от приходите на Групата за изминалата финансова година;
- косвено, като цяло с оглед спазване на горепосочените финансови съотношения, доколкото те биха изисквали запазването на определено ниво на налични средства и текущи активи.

### **9.2.2. КОМУТЕЛ**

#### **9.2.2.1. ДОГОВОР ЗА КРАТКОСРОЧНО БАНКОВО ФИНАНСИРАНЕ**

Дружеството е потенциално ограничено в привличането на допълнителни заемни средства:

- пряко, от условието да не сключва нови договори за кредит без съгласието на Raiffeisen Banka AD Beograd (Сърбия);
- косвено, от условието да не учредява тежести върху активите си извън хода на обичайната си стопанска дейност без съгласието на банката Raiffeisen Banka AD Beograd (Сърбия), доколкото такива тежести биха могли да бъдат необходими за сключването на потенциални нови договори за кредит.

#### **9.2.3. ПОТЕНЦИАЛНИ ЕФЕКТИ ЗА ДРУГИ ДРУЖЕСТВА ОТ ГРУПАТА**

ТБС Груп би било потенциално ограничено от Договора за краткосрочно финансиране между ТБС ЕАД и Уникредит Булбанк АД в генерирането на постъпления от:

- дивиденди от ТБС ЕАД, косвено от условието за разпределяне само при спазени финансови съотношения към последния отчетен период и на проформа база;
- продажбата на акции от капитала на ТБС ЕАД, пряко от условието да не променя участието си в него без съгласието на Уникредит Булбанк АД.

Доколкото финансовите съотношения по Договора за краткосрочно финансиране между ТБС ЕАД и Уникредит Булбанк АД ще се проследяват на консолидирано ниво Група, дружествата от Групата като цяло биха били потенциално ограничени косвено в привличането на допълнителни заемни средства и използването на наличните им средства от задълженията на ТБС ЕАД с оглед спазване на тези съотношения.

### **9.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОЧАКВАНИТЕ ИЗТОЧНИЦИ НА СРЕДСТВА, НЕОБХОДИМИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА АНГАЖИМЕНТИТЕ, ПОСОЧЕНИ В ТОЧКА 5.7.2.**

ТБС ЕАД възнамерява да финансира идентифицираните към датата на настоящия Проспект сключени договори и/или получени поръчки, по които предстои да изпълни поети ангажименти за покупка на предоставяно Оборудване като услуга, предимно или изцяло с договори за финансов лизинг, аналогични на сключените такива през 2017-2018 г. и през текущата година.

В случай на одобряване и сключване на договори за изпълнение на проекти по структурни програми на ЕС, включващи ангажименти за частично финансиране от ТБС ЕАД, дружеството възнамерява да финансира съответните разходи за придобиване или изграждане на собствени дълготрайни активи със собствени средства.

## 10. НОРМАТИВНА СРЕДА

### 10.1. ОПИСАНИЕ НА НОРМАТИВНАТА СРЕДА, В КОЕТО ФУНКЦИОНИРА ЕМИТЕНТЪТ

По своя характер търговската дейност на Групата не подлежи на пряко държавно или наднационално регулиране. Като цяло, тя не попада и под разрешителни или лицензионни режими за осъществяване на дейността си. Изключения са задълженията за сертифициране за достъп и съхранение на класифицирана информация и лични данни, възникващи във връзка с изпълнението на релевантни проекти от българския публичния сектор, за което ТБС ЕАД е надлежно сертифицирано от ДАНС.

Доколкото Групата реализира съществени продажби към клиенти от регулирани икономически сектори, търсенето на нейните продукти и услуги е в косвена зависимост от местното и наднационално регулиране на дейността на телекомуникационния и финансовия сектор, сектори електроразпределение и водоснабдяване, здравеопазване и др.

Доколкото Групата реализира съществени продажби към предприятия и организации от публичния сектор, търсенето на нейните продукти и услуги е в косвена зависимост от законовите и подзаконовите нормативни актове, уреждащи устройството и компетентността на тези органи, техните бюджети и държавните и наднационални политики по отношение на тяхната дейност, включително съответни политики, програми и фондове за развитие на ЕС, насърчаващи или предоставящи основно или спомагателно финансиране на дейности, инфраструктури, проекти и услуги в сферата на ИКТ, както и от общите и специфични изисквания за провеждане и възлагане на обществени поръчки.

Доколкото дружествата от Групата и най-вече ТБС ЕАД участват или имат възможност да участват в проекти, финансирани частично или изцяло по програми на ЕС за повишаване на конкурентоспособността, научно изследователска и развойна дейност и др. в сферата на ИКТ, такива програми могат да имат пряко или косвено въздействие върху нейните резултати при участие в значителни проекти от съответните области, включително чрез подпомагане на разработката и реализацията на иновативни продукти и услуги.

Провежданите държавни и наднационални политики в сферата на ИКТ в България и ЕС като цяло са насочени към насърчаване на дигиталното развитие по разнообразни направления като електронно правителство и търговия, инфраструктура за ширококолов достъп, физическа и информационна сигурност, защита на личните данни и др. Те са имали или биха могли да имат предимно или изцяло положително въздействие върху търсенето на продукти и услуги на Групата.

Към датата на настоящия Проспект не са известни промени в горепосочените фактори, които биха могли да ограничат търсенето на продукти и услуги на Групата.

Доколкото реализацията на целеви проекти в публичния сектор е в зависимост от навременното усвояване на средства и провеждане на обществени поръчки в сферата на ИКТ, динамиката на приходите и общите финансови резултати на Групата е в частична зависимост от тенденциите на забавяне или ускоряване на такива поръчки и възлагателните или приемо-предавателни процеси по тяхното изпълнение в резултат от разнообразни политически и организационни фактори, влияещи пряко или косвено върху различни нива на публичния сектор, като провеждане на избори, смяна на ръководния състав на местни и централни органи на управление и др.

Към датата на настоящия Проспект не са известни специфични планирани промени в общите държавни и наднационални икономически, данъчни и парични политики и политически курсове, които биха засегнали в значителна степен дейността на Групата.

## 11. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ

### 11.1. ОСНОВНИ АКТУАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВОТО, ПРОДАЖБИТЕ И МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ И РАЗХОДИ И ПРОДАЖНИ ЦЕНИ ОТ КРАЯ НА ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА ДО ДАТАТА НА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ

Извън тенденциите, отразени и описани чрез включените в Раздели 3, 4, 5, 7, 8 и 15 на настоящия Документ междинна финансова информация и други данни и коментари, няма други съществени тенденции, които по преценка на Емитента са оказвали значително влияние върху неговата дейност от края на последната финансова година до датата на настоящия Документ.

### 11.2. ЗНАЧИТЕЛНА ПРОМЯНА ВЪВ ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ГРУПАТА СЛЕД КРАЯ НА ПОСЛЕДНИЯ ФИНАНСОВ ПЕРИОД, ЗА КОЙТО Е ПУБЛИКУВАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ДО ДАТАТА НА НАСТОЯЩИЯ РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ

За целите на настоящия Проспект, Групата представя комбинирана финансова информация към 31 декември 2018 г. и 30 юни 2019 г. Извън упоменатото в т. 7.4 на настоящия Документ, характерните междинни колебания на оборотния капитал и усвоените средства по кредитни линии за обратно финансиране след последната дата няма настъпила значителна промяна във финансовото състояние на Групата.

### 11.3. ИЗВЕСТНИ ТЕНДЕНЦИИ, КОЛЕБАНИЯ, ИЗИСКВАНИЯ, АНГАЖИМЕНТИ ИЛИ СЪБИТИЯ, КОИТО Е ВЕРОЯТНО ДА ИМАТ ЗНАЧИТЕЛЕН ЕФЕКТ ВЪРХУ ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЕМИТЕНТА НАЙ-МАЛКО ЗА ТЕКУЩАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА.

Налице е вероятност отбелязаната в т. 8.2.2-8.2.5 междинна тенденция на преходен спад в приходите от крайно потребителско оборудване, използвано в мрежите на основните обслужвани телекомуникационни оператори в Сърбия, Босна и Херцеговина, Черна Гора и Словения, да се запази до края на 2019 г., довеждайки до относителен спад на приходите в този микрорегион на годишна база. При все това, предвид характерно по-ниската добавена стойност на доставките от тази категория, въздействието на подобен спад върху финансовия резултат на Групата би било относително ограничено.

Извън горепосоченото и тенденциите, отразени и описани чрез включените в Раздели 3, 4, 5 и 15 на настоящия Документ данни и коментари, няма други известни тенденции, колебания, изисквания, ангажменти или събития, които е вероятно да имат значителен ефект върху перспективите на Групата за текущата финансова година.

## 12. ПРОГНОЗНА ИНФОРМАЦИЯ

Дружеството не е публикувало и не представя в настоящия Проспект прогнозна финансова информация.

## 13. АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ

### 13.1. ОБЩИ ПРАВИЛА И ПРАКТИКИ НА РЪКОВОДНИТЕ ОРГАНИ

“Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД е акционерно дружество с двустепенна система на управление. Дружеството се управлява от Надзорен съвет и Управителен съвет. Описанието на състава и правомощията на органите на управление по-долу е изготвено въз основа на Търговския закон и Устава на Дружеството.

Членовете на първия Надзорен съвет се избират от Общото събрание на акционерите за срок от 3 години и могат да бъдат преизбрани без ограничение. Членовете на следващите съвети се избират за срок от пет години. Те могат да бъдат освободени от длъжност с решение на ОСА и преди изтичане на мандата, за който са избрани. В договорите на членовете на НС на Дружеството няма предвидени обезщетения при прекратяване на договорите им.

Членовете на Управителния съвет се избират от Надзорният съвет за срок от 3 години съгласно устава, като могат да бъдат преизбрани без ограничение. Те могат да бъдат освободени от длъжност с решение на НС и преди изтичане на мандата, за който са избрани. Съгласно разпоредбата на чл. 241, ал. 6 от ТЗ, отношенията между дружеството и член на УС се уреждат с договор за възлагане на управлението, подписан от председателя на НС. В договорите на членовете на УС на Дружеството няма предвидени обезщетения при прекратяване на договорите им.

Членовете на управителните органи са длъжни да изпълняват задълженията си с грижата на добър търговец по начин, който обосновано считат, че е в интерес на всички акционери на Дружеството и като ползват само информация, за която обосновано считат, че е достоверна и пълна; да проявяват лоялност към Дружеството, като предпочитат интереса на Дружеството пред своя собствен интерес; да избягват пряк или косвен конфликт на интереси между своя интерес и интереса на Дружеството, а ако такъв конфликт на интереси възникне, своевременно и пълно го разкриват писмено пред съответния управителен орган и не участват, както и не оказват влияние върху останалите членове при вземането на решения в тези случаи; да не разпространяват непублична информация за Дружеството и след като престанат да бъдат членове на управителните органи, до публичното оповестяване на съответните обстоятелства от Дружеството.

Начинът на функциониране и правомощията на НС и УС са описани в чл. 27-37 от Устава (под условие) на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД.

“Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД ще разработи и изпълнява Политика за възнагражденията на членовете на УС и НС във връзка с осъществяването на техните отговорности и задължения по управлението и дейността на Дружеството. Политиката за възнагражденията ще бъде одобрена от ОСА след потвърждаването на настоящия Проспект.

Съгласно изискванията на [чл. 116а, ал. 2 от ЗППЦК](#), най-малко една трета от членовете на Надзорния съвет на всяко публично дружество, каквото е “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД, трябва да бъдат независими лица. Независимият член на съвета не може да бъде:

1. служител в Емитента;
2. акционер, който притежава пряко или чрез свързани лица най-малко 25 на сто от гласовете в Общото събрание или е свързано с Дружеството лице;
3. лице, което е в трайни търговски отношения с Дружеството;
4. член на управителен или контролен орган, прокурист или служител на търговско дружество или друго юридическо лице по т. 2 и 3;
5. свързано лице с друг член на управителен или контролен орган на Дружеството.

Дружеството се управлява и представлява от избран сред членовете на УС Изпълнителен директор, оправомощен да управлява и представлява Дружеството, като овластяването може да бъде оттеглено от УС по всяко време.

При предсрочно прекратяване на Договор за управление с Изпълнителния директор, общият размер на обезщетенията, дължими на лицето във връзка с предсрочното прекратяване, както и плащанията, свързани със срока на предизвестие, не могат да надвишават сумата от изплатените годишни постоянни възнаграждения на лицето за две години. Обезщетения не се дължат, ако прекратяването на договора се дължи на незадоволителни резултати и/или на виновно поведение на Изпълнителния директор.

Към датата на изготвяне на настоящия Документ, УС на Дружеството не е упълномощавал прокурист.

### 13.2. ИМЕНА, БИЗНЕС АДРЕСИ И ФУНКЦИИ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА НС, УС И ВИСШИЯ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ И ИНДИКАЦИЯ ЗА ОСНОВНИТЕ ДЕЙНОСТИ, ИЗВЪРШВАНИ ОТ ТЯХ ИЗВЪН ДРУЖЕСТВОТО

#### НАДЗОРЕН СЪВЕТ

Надзорният съвет на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД е в състав:

- Ханс ван Хувелинген – Председател на НС, независим член;
- Иво Евгениев Евгениев – член на НС;
- Бернар Жан Люк Москени – член на НС, независим член.

Датата, на която изтича мандатът на сегашните членове на НС, е 12.07.2022 г.

Функцията на **независими членове на НС** в “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД се изпълнява от Ханс ван Хувелинген и Бернар Жан Люк Москени, които отговарят на условията за независимост. Тази функция се изпълнява **от 12.07.2019 г. с 3-годишен мандат до 12.07.2022 г.**

Основната информация за членовете на УС е представена по-долу.

<b>ХАНС ВАН ХУВЕЛИНГЕН – ПРЕДСЕДАТЕЛ НА НС</b>	
<b>БИЗНЕС АДРЕС:</b>	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричхил, бл. Б, ет. 2
<b>ОБРАЗОВАНИЕ:</b>	Притежава EMBA от INSEAD и Магистратура по Индустриално инженерство и Стопански науки от Техническият университет в Айндховен. Също така е сертифициран финансов анализатор (CFA).
<b>ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:</b>	Кариерата на г-н Хувелинген започва през 1999 г. в сферата на финансовите услуги. От 2005 г. е заемал различни международни изпълнителни и неизпълнителни позиции в сферата на управлението на активи съответно в ING Group, NN Group и VIVAT. От 2016 г. е главен изпълнителен директор на АСТИАМ – водеща компания за управление на активи в Европа с над 60 млрд. евро под управление.
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>АСТИАМ NV</b>, Холандия – Главен изпълнителен директор;</li> <li>• <b>АСТИАМ (L) SICAV</b>, Холандия – Председател на СД</li> <li>• <b>„Телелинк Холдинг“ БВ</b>, Холандия – член на Съвета на директорите</li> </ul>
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Symbid Cooperatie UA</b>, Холандия – Неизпълнителен член на СД</li> <li>• <b>NN Investment Partners</b>, Чехия и Словакия – Зам. Председател на НС</li> <li>• <b>NN Investment Partners</b>, Полша – Зам. Председател на НС</li> <li>• <b>ING Investment Management</b>, Унгария – Зам. Председател на НС</li> <li>• <b>NN Poland Life Insurance Company</b>, Полша – член на НС</li> <li>• <b>NN Poland Financial Services</b>, Полша – член на НС</li> <li>• <b>ING Investment Management</b>, Гърция – Неизпълнителен член на СД</li> </ul>
<b>ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:</b>	Няма



<b>ИВО ЕВГЕНИЕВ – ЧЛЕН НА НС</b>	
<b>БИЗНЕС АДРЕС:</b>	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричил, бл. Б, ет. 2
<b>ОБРАЗОВАНИЕ:</b>	Завършва висше образование в Технически Университет - София и УНСС. Притежава и MBA от INSEAD, Франция.
<b>ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:</b>	Г-н Евгениев е заемал ръководни длъжности като член на НС или УС в редица разнородни като дейност компании като КАИ Груп, фондът за рисков капитал NEVEQ, Изи Асет Мениджмънт и др.
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>АЛЕКСАНДРЕА ИНВЕСТ ГРУП ООД</b>, ЕИК 130922584 – собственик и управител;</li> <li>• <b>АЛЕКСАНДРЕА ИНВЕСТ ЕООД</b>, ЕИК 203119652 – собственик и управител;</li> <li>• <b>ЕКО ЕНЕРДЖИ ООД</b>, ЕИК 175021269 – собственик;</li> <li>• <b>РОСЛИН ДИВЕЛЪПМЪНТ АД</b>, ЕИК 204271951 – член на СД;</li> <li>• <b>МЕЦАНИН ИНВЕСТ ЕООД</b>, ЕИК 202831999 – собственик и управител;</li> <li>• <b>ТАЛАР ФУУДС ЕООД</b>, ЕИК 130146503 - управител;</li> <li>• <b>К-ЕКСПРЕС ЕООД</b>, ЕИК 131165677 – управител;</li> <li>• <b>ЕНДЕВЪР БЪЛГАРИЯ СДРУЖЕНИЕ</b>, ЕИК 176958985 – член на Управителния орган.</li> <li>• <b>АРМАДА КЕПИТЪЛ АД</b>, ЕИК 203994586 – член на СД. Дружеството е в ликвидация.</li> </ul>
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>АЛЕКСАНДРЕА АГРО ЕООД</b>, ЕИК 203115102 – управител;</li> </ul>
<b>ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:</b>	771 875 акции (6.175% от капитала).
<b>Бернар Москени – ЧЛЕН НА НС</b>	
<b>БИЗНЕС АДРЕС:</b>	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричил, бл. Б, ет. 2
<b>ОБРАЗОВАНИЕ:</b>	Притежава MBA от IEP Lyon, Франция и бакалавърска степен по икономика и финанси от Lycée Lyauté, Казабланка, Мароко.
<b>ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:</b>	Кариерата на г-н Москени започва в Renault Group Франция, където заема различни ръководни позиции в периода 1979-1987 г. През последните 20 години преминава в сферата на телекомуникационните оператори, като заема ръководни позиции в редица телекоми – изпълнителен директор на Orange Румъния и на Mobistar Белгия. През 2008 г. поема ръководство на „Българска телекомуникационна компания“ (Vivacom), като управлява реструктурирането ѝ от 2008 до 2013 г.
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:</b>	<i>Няма</i>
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:</b>	<i>Няма</i>
<b>ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:</b>	<i>Няма</i>

**УПРАВИТЕЛЕН СЪВЕТ**

Управителният съвет на „Телелинк Бизнес Сървисис“ АД е в състав:

- Иван Житиянов – Председател на УС и Изпълнителен директор;
- Теодор Добрев – член на УС;
- Паун Иванов – член на УС;
- Николета Станаилова - член на УС;
- Гойко Мартинович - член на УС

Датата, на която изтича мандатът на сегашните членове на УС, е 12.07.2022 г.

Основната информация за членовете на УС е представена по-долу.

<b>ИВАН ЖИТИЯНОВ - ПРЕДСЕДАТЕЛ НА УС И ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР</b>	
<b>БИЗНЕС АДРЕС:</b>	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричхил, бл. Б, ет. 2
<b>ОБРАЗОВАНИЕ:</b>	Има Бакалавърска степен по Телекомуникации от Технически Университет - София. През 2014 г. минава и през специална MBA програма за развитие на мениджмънта на група Телелинк на IE Business School, Мадрид.
<b>ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:</b>	Иван Житиянов стартира кариерата си още на 15 годишна възраст, когато започва работа като Java софтуерен разработчик. Присъединява се към екипа на Телелинк през 2006 г. като телеком експерт, след което последователно заема позициите старши експерт и ръководител отдел „Интеграция“. През 2012 г. поема оперативното управление на направление „Системна интеграция“, а от декември 2017 г. е изпълнителен директор на „Телелинк Бизнес Сървисис“ ЕАД. При учредяването на ТБС Груп заема поста Председател на УС и Изпълнителен директор.
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАВА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „Телелинк Бизнес Сървисис“ ЕАД, ЕИК 130545438 – член на СД и Изпълнителен директор;</li> <li>• СЕКНЕТ АД, ЕИК 131357407 – член на СД.</li> </ul>
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАВА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:</b>	Няма
<b>ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:</b>	125 000 акции (1% от капитала)
<b>ТЕОДОР ДОБРЕВ - ЧЛЕН НА УС</b>	
<b>БИЗНЕС АДРЕС:</b>	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричхил, бл. Б, ет. 2
<b>ОБРАЗОВАНИЕ:</b>	Притежава Бакалавърска степен по Комуникационна техника и технологии от Технически Университет - София. Завършва семестриално и Магистърска степен по Информационна сигурност в Софийски Университет „Климент Охридски“.
<b>ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:</b>	Теодор Добрев започва кариерата си в областта на комуникационните технологии през 2003 г., а през 2005 г. се присъединява към екипа на Телелинк като системен инженер. Преминава редица позиции в компанията като от началото на 2018 г. е Директор архитектура и решения в ТБС ЕАД. При учредяването на ТБС Груп заема позицията член на УС.
<b>УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАВА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:</b>	Няма

УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:	Няма
ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:	Няма
<b>ПАУН ИВАНОВ – ЧЛЕН НА УС</b>	
БИЗНЕС АДРЕС:	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричил, бл. Б, ет. 2
ОБРАЗОВАНИЕ:	Притежава Бакалавърска степен по Комуникационна техника и технологии от Технически Университет - София. През 2015 г. завършва и специализирана MBA програма на IE Business School, Мадрид.
ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:	Паун Иванов започва кариерата си като експерт по мрежова имплементация. Той се присъединява към екипа на Телелинк през 2002 г. като ръководител на екип за внедряване на мрежи. От 2007 г. заема различни мениджърски длъжности в група Телелинк във и извън България. От август 2018 г. е изпълнителен директор на „Телелинк Инфра Сървисис“ ЕАД, специализирано в областта на мрежовата инфраструктура и индустриална автоматизация (намиращо се под общ контрол от страна на г-н Любомир Минчев).
УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „Телелинк Инфра Сървисис“ ЕАД, ЕИК 204856684 – член на СД и Изпълнителен директор;</li> <li>• ТЕЛЕЛИНК МК ДОО Скопие, Северна Македония, ЕМБС 6236812 – съдружник;</li> <li>• ДМ Проект ООД, ЕИК 204880183 – съдружник;</li> <li>• Пикард Иванов ДООЕЛ Скопие, Северна Македония, ЕМБС 7198388 – съдружник.</li> </ul>
УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:	Няма
ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:	125 000 акции (1% от капитала)
<b>НИКОЛЕТА СТАНАИЛОВА – ЧЛЕН НА УС</b>	
БИЗНЕС АДРЕС:	България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричил, бл. Б, ет. 2
ОБРАЗОВАНИЕ:	Притежава Магистърска степен по Финанси и банково дело от УННС. През 2014 г. завършва и специална MBA програма за развитие на мениджмънта на група Телелинк на IE Business School, Мадрид.
ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:	Николета Станаилова започва кариерата си като главен счетоводител във финансова къща „Броком“. Постъпва в Телелинк през 2001 г., също като главен счетоводител. През годините заема различни финансово-счетоводни позиции. От 2011 до 2017 г. е финансов директор на „Телелинк“ АД, а след реорганизацията на групата през 2017г. заема длъжността финансов директор на „Телелинк България“ ЕАД. С преобразуването на последното през август 2019 г. е прехвърлена в ТБС Груп ЕАД, в което заема и поста член на УС от основаването му през юли 2019 г.
УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТВАТА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „Телелинк Инфра Сървисис“ ЕАД, ЕИК 204856684 – член на СД;</li> <li>• ИНТЕЛИМИЙЛ ООД, ЕИК 203626770 –Управител.</li> </ul>

УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАВА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:	Няма
ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:	Няма
<b>ГОЙКО МАРТИНОВИЧ – ЧЛЕН НА УС</b>	
БИЗНЕС АДРЕС:	(ТБС Груп) България, гр. София 1766, район Витоша, в.з. Малинова долина, ул. Панорама София No 6, Бизнес Център Ричил, бл. Б, ет. 2 (Комутел) Сърбия, гр. Белград, ПК 11070, ул. Омладинских бригада 65V.
ОБРАЗОВАНИЕ:	Притежава Бакалавърска степен по Компютърни науки и софтуерна разработка от Белградския университет. През 2014 г. завършва и специална MBA програма за развитие на мениджмънта на група Телелинк на IE Business School, Мадрид.
ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:	Гойко Мартинович започва кариерата си като софтуерен разработчик през 1999 г. Присъединява се към екипа на „Телелинк“ ДОО (Сърбия) през 2006 г. като административен директор, а от 2012 г. насам е изпълнителен директор на Комутел.
УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАВА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ КЪМ МОМЕНТА:	Няма
УЧАСТИЕ В РЪКОВОДСТАВА НА ДРУГИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ:	Няма
ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ В ДРУЖЕСТВОТО:	Няма

Членовете на УС, декларират че членовете на НС и УС на Емитента:

- не са осъждани за измама и нямат влязла в сила присъда за измама;
- не са свързани с несъстоятелност или управление от синдик, в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, с изключение на Иво Евгениев, който все още е член на Съвета на директорите на намиращото се в процес на ликвидация АРМАДА КЕПИТЪЛ АД, ЕИК 203994586;
- не са официално публично инкриминирани и/или санкционирани от законови или регулаторни органи (включително определени професионални органи);
- не са лишавани от съда от правото да бъдат членове на административните, управителните или надзорни органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или изпълняването на дейността на някой емитент;
- нямат фамилни връзки с останалите членове на УС, НС и всеки друг висш ръководител на Дружеството.

#### ЧЛЕНОВЕ НА ВИСШЕТО РЪКОВОДСТВО

Членовете на висшия ръководен състав с ключова роля за стопанската дейност на Групата включват Иван Житиянов в качеството му на Изпълнителен директор на ТБС ЕАД и Гойко Мартинович в качеството му на Директор на Комутел, които са и членове на Управителния съвет на ТБС Груп АД.

#### ОСНОВАТЕЛ НА ДРУЖЕСТВОТО

ТБС Груп АД е учредено през 2019 г. като дъщерно дружество на Телелинк Холдингс БВ (Холандия).

Съосновател на ТБС ЕАД (учредено като Телелинк ООД през 2001 г.) и Телелинк Холдингс БВ (Холандия) е Любомир Минчев.

Със съосноваването на днешното ТБС ЕАД Любомир Минчев става част от полагането на основните на бъдещата международна ИТ група Телелинк, като от 2011 г. е неин мажоритарен краен собственик. През цялата история на групата той остава активно ангажиран в качеството си на неин главен изпълнителен директор с бизнес развитието ѝ на най-високо ниво, спомагайки за разрастването на компетентностите ѝ от мрежова инфраструктура до системна интеграция, сигурност и автоматизация, както и за международното ѝ разрастване на Балканите и в Западна Европа. От 2017 г. оказва водеща роля за обособяването на направления „Бизнес услуги“ и „Инфраструктурни услуги“ като самостоятелни дейности и развитието на перспективни собствени продукти в прогресивни области като интелигентните градски системи, криптографска защита и интернет на нещата в самостоятелни дружества и брандове като Телелинк Сити Сървисис/Моудшифт и СекНет/Дивелиът.

Паралелно с Телелинк, Любомир Минчев е активен инвеститор в сферата на технологиите и по линия на редица други начинания, свързани с разработка на оригинални продукти и системи. Към днешна дата поддържа инвестициите си в други технологични компании като Фийлд-он-трак, Тайгър Технолоджис, Софтгруп и Сайнет, разработващи разнообразни софтуерно базирани системи в области като управление на инфраструктурните дейности, фармацевтичното производство, мултимедия, решения за МСП, управление на данни и изкуствен интелект.

Освен чрез инвестициите си, Любомир Минчев играе активна роля за насърчаване на предприемачеството и иновациите в България като един от основателите на фонда Ендевър България (част от световната предприемаческа мрежа на Endeavour Global) и ментор и член на надзорния съвет на Bulgarian Startup Association.

Любомир Минчев е и активен участник в цялостния живот на местната и международната бизнес общност в България, като е член на Борда на директорите на АмЧам България, както и на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ).

Преди основаването на Телелинк работи в Глобъл Файненс в периода 1997-1998 г. и в Глобал Секюритис 1998-2000 г., където се развива от старши анализатор до регионален мениджър за България.

Учил е 3 години в Американския Университет в България от 1992 до 1995г. Завършва Suffolk University в Бостън с магистърска и бакалавърска степен по бизнес администрация през 1997 г. През 2010 г. завършва и програмата Executive MBA на INSEAD.

### **13.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОДИТНИЯ КОМИТЕТ И/ИЛИ КОМИТЕТ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА**

Към датата на Документа Дружеството няма избран Одитен комитет. Не по-късно от редовното годишно ОСА през 2020 г, Дружеството ще приеме Правила за работа на Одитния комитет и ще избере първия му състав с мандат от 3 години. Съгласно закона, действията, които влизат в компетенциите на комитета, са гаранция за защита правата на акционерите на Емитента. Одитният комитет играе важна роля за минимизирането на финансовия и оперативния риск, както и риска от неспазване на законодателството, като в същото време повишава качеството на процеса по финансово отчитане. По-конкретно, Одитният комитет: а) наблюдава процеса на финансово отчитане в Дружеството и представя препоръки и предложения, за да се гарантира неговата ефективност; б) наблюдава ефективността на вътрешната контролна система, на системата за управление на риска и на дейността по вътрешен одит по отношение на финансовото отчитане в Дружеството; в) отговаря за процедурата за подбор на регистрирания одитор на Дружеството и препоръчва назначаването му; г) информира управителните органи на Дружеството за резултатите от задължителния одит.

Членовете на Одитния комитет трябва да имат подходящо образование и квалификация и мнозинството от тях да отговарят на изискванията за „независим“ член. Поне един от членовете на комитета трябва да има не по-малко от 5 години стаж в областта на счетоводството или одита.

В дружеството няма създаден Комитет по възнагражденията и няма да бъде създаван такъв. Прегледът на Политиката за възнагражденията ще се извършва от Надзорния съвет.

### 13.4. КОНФЛИКТИ НА ИНТЕРЕСИ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ И ВИСШЕТО РЪКОВОДСТВО

За членовете на УС и НС на Дружеството, както и за другите членове на висшето ръководство, не са налице:

- потенциални конфликти на интереси между техните задължения като членове на УС и НС към Дружеството и техния личен интерес или други задължения;
- споразумения между мажоритарните акционери, клиенти, доставчици и други лица, въз основа на което някой от членовете на УС и НС е избран за член.

Съгласно Регламент (ЕС) № 596/2014, членовете на НС и УС могат да се разпореждат с притежаваните от тях ценни книжа на Емитента само в рамките на месеците, в които дружеството не публикува финансов отчет или след изрично разрешение на съответния управителен орган в посочените от Регламента случаи. Настоящите акционери в Дружеството, включително членовете на УС, които притежават акции, се ангажират преди началото на публичното предлагане, съответно до допускането на книгата на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД за търговия на регулиран пазар, да приемат споразумение, определящо каква част от притежаваните от тях акции и при какви условия ще бъде предложена за продажба до края на 2020 г., и да го оповестят по надлежния ред съгласно ЗППЦК. Допълнителна информация относно ограниченията за продажба на акции е представена в Раздел 8 „Продавачи държатели“ от Документа за ценните книжа.

### 13.5. ИЗЯВЛЕНИЕ ЗА ТОВА, ДАЛИ ЕМИТЕНТЪТ СПАЗВА РЕЖИМИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

Във връзка с придобиването на публичен статут ТБС Груп приема да се придържа към правилата и добрите практики, въведени с [Националния кодекс за корпоративно управление](#), съответстващ на международно приетите и прилагани принципи за корпоративно управление на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие. Кодексът съдържа правила и процедури за защита правата на акционерите, за съобразяване на действията на корпоративните ръководства със заинтересованите лица, разкриване на информация и действия на корпоративните ръководства, мерки, срещу възможна злоупотреба с контрол.

### 13.6. ИЗЯВЛЕНИЕ ОТНОСНО ПРЕДСТОЯЩИ ПРОМЕНИ В СЪСТАВА НА РЪКОВОДСТВОТО И КОМИТЕТИТЕ

Към датата на настоящия Документ не са планирани, съответно одобрявани промени в състава на органите за управление на Емитента.

По отношение на дъщерните дружества на Емитента е планирано Любомир Минчев да бъде заменен от Теодор Добрев в качеството си на член на съвета на директорите на ТБС ЕАД. Към датата на настоящия Документ промяната не е осъществена. Не се очаква нейното осъществяване да има негативни последици за качеството на корпоративно управление, дейността и перспективите на дружеството и Групата като цяло.

## 14. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ И ОБЕЗЩЕТЕНИЯ

### 14.1. РАЗМЕРЪТ НА ИЗПЛАТЕНОТО ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ И ОБЕЗЩЕТЕНИЯ В НАТУРА, КОИТО ЧЛЕНОВЕТЕ НА УС, НС И ВИСШИЯ РЪКОВОДЕН ПЕРСОНАЛ СА ПОЛУЧИЛИ ОТ ЕМИТЕНТА И НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ДРУЖЕСТВА ЗА ОКАЗАНИ ПОД ВСЯКАКВА ФОРМА УСЛУГИ

Тъй като ТБС Груп е учредено през юли 2019 г., възнагражденията, начислявани и изплащани на членове на управителни и надзорни органи и висш ръководен състав на Групата през последната изминала финансова година (2018 г.), се свеждат до тези, начислени и изплатени на действащите през този период членове от дъщерните дружества ТБС ЕАД и Комутел.

Размерът на всички изплатени възнаграждения за 2018 г. е представен в Таблица 36 по-долу.

*(продължава на следващата страница)*

Таблица 36: Начислени и изплатени през 2018 г. възнаграждения на членове на СД и висшия ръководен персонал на дружествата от Групата (хил. лв.)

Лице	Дружество	Качество, в което лицето е получавало възнаграждения от дружеството	Възнаграждения за периода 01.01-31.12.2018 г.			
			Общо по трудови договори	Общо по договори за управление и контрол	Нето придобивки и удръжки	Общо
<b>Изплатени (нето*, хил. лв.)</b>						
Иван Житиянов	ТБС ЕАД	Изпълнителен директор, член на съвета на директорите	71	165	11	247
Йордан Попов	ТБС ЕАД	Член на съвета на директорите	0	40	0	40
Любомир Минчев	ТБС ЕАД	Председател на Съвета на директорите	0	432	0	432
Гойко Мартинович	Комутел ДОО (Сърбия)	Изпълнителен директор	132	0	0	132
<b>Общо</b>			<b>203</b>	<b>636</b>	<b>11</b>	<b>851</b>
<b>Начислени (нето*, хил. лв.)</b>						
Иван Житиянов	ТБС ЕАД	Изпълнителен директор, член на съвета на директорите	0	180	11	191
Йордан Попов	ТБС ЕАД	Член на съвета на директорите	0	43	0	43
Любомир Минчев	ТБС ЕАД	Председател на Съвета на директорите	0	432	0	432
Гойко Мартинович	Комутел ДОО (Сърбия)	Изпълнителен директор	132	0	0	132
<b>Общо</b>			<b>132</b>	<b>655</b>	<b>11</b>	<b>799</b>

\* След приспадане на ДОД и осигуровки за сметка на лицето и работодателя.

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Разликата между начислени и изплатени за периода възнаграждения произтича от обичайното им изплащане през месеца (за бонуси – годината), следващ месеца (съответно годината), за който са дължими, както и от преминаването на Иван Житиянов от трудов договор през 2017 г. на договор за управление и контрол при съответна промяна във възнаграждението му през 2018 г. и еднократно изплащане на натрупан неизползван отпуск при прекратяване на трудовото му правоотношение в края на 2017 г.

Към датата на настоящия Документ Йордан Попов и Любомир Минчев не са част от управителния или надзорния съвети на ТБС Груп.

От останалите действащи към датата на настоящия Документ членове на управителния и надзорния съвети на ТБС Груп единствено Теодор Добрев е получавал доходи от Групата през 2018 г., но само в качеството си на служител на ТБС ЕАД, като не е бил част от Съвета на директорите или висшия му ръководен състав през този период.

#### 14.2. ОБЩИТЕ СУМИ, ЗАДЕЛЯНИ ИЛИ НАЧИСЛЯВАНИ ОТ ЕМИТЕНТА ИЛИ НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ДРУЖЕСТВА ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ПЕНСИИ, ДРУГИ КОМПЕНСАЦИИ ПРИ ПЕНСИОНИРАНЕ ИЛИ ЗА ДРУГИ ПОДОБНИ ОБЕЗЩЕТИЯ

През последната изминала финансова година и към датата на настоящия Документ, ТБС Груп и дъщерните дружества от Групата нямат допълнителни ангажименти по програми за компенсация при пенсиониране на членове на управителни и надзорни органи и висш ръководен състав на Групата извън минимално изискваните от съответното местно законодателство.

Поради това и поради относително ниската възраст, съответно големия брой години до пенсиониране на висшия ръководен състав начислените към края на 2018 г. и датата на настоящия Документ съответни провизии за разходи при пенсиониране са несъществени.

### 14.3. ДОГОВОРИ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА ОРГАНИТЕ НА УПРАВЛЕНИЕ С ЕМИТЕНТА ИЛИ НЕГОВИ ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРЕДВИЖДАЩИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ ПРИ ПРЕКРАТЯВАНЕ

Освен в качеството си на член на Управителния съвет на Дружеството, Иван Житиянов участва в управлението и/или дейността на Дружеството и/или негови дъщерни дружества и в качеството си на изпълнителен директор и член на Съвета на директорите на ТБС ЕАД по силата на сключен договор за управление и контрол. Към датата на настоящия Документ, договорът не предвижда специфични обезщетения в случай на прекратяване и не поражда вероятни такива, произтичащи от Кодекса на труда Р. България.

Освен в качеството си на член на Управителния съвет на Дружеството, Гойко Мартинович участва в управлението и/или дейността на Дружеството и/или негови дъщерни дружества и в качеството си на изпълнителен директор и член на съвета на директорите на Комутел по силата на сключен трудов договор. Към датата на настоящия Документ, договорът не предвижда специфични обезщетения в случай на прекратяване.

Освен в качеството си на член на Управителния съвет на Дружеството, Теодор Добрев участва в управлението и/или дейността на Дружеството и/или негови дъщерни дружества и в качеството си на служител на ТБС ЕАД по силата на сключен трудов договор. Към датата на настоящия Документ, договорът не предвижда специфични обезщетения в случай на прекратяване.

Освен в качеството си на член на Управителния съвет на Дружеството, Николета Станаилова участва в управлението и/или дейността на Дружеството и/или негови дъщерни дружества и в качеството си на негов служител по силата на сключен трудов договор. Към датата на настоящия Документ, договорът не предвижда специфични обезщетения в случай на прекратяване.

## 15. СЛУЖИТЕЛИ

### 15.1. БРОЙ ЗАЕТИ ЛИЦА

Таблица 37: Брой и структура на заетите лица на пълно работно време в Групата за периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Среден брой служители	(комбинирани)					
	Група ТБС	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018
Управление	4	4	4	4	4	4
Оперативен	105	89	78	101	104	103
Продажби	22	19	16	24	21	24
Администрация	24	19	20	32	26	37
<b>Общо</b>	<b>155</b>	<b>131</b>	<b>118</b>	<b>161</b>	<b>155</b>	<b>168</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Управление	3%	3%	3%	2%	3%	2%
Оперативен	68%	68%	66%	63%	67%	61%
Продажби	14%	15%	14%	15%	14%	14%
Администрация	15%	15%	17%	20%	17%	22%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

През разглеждания период персоналът на Групата отбелязва устойчива тенденция на ръст със средногодишен темп от 15% за 2016-2018 г. и увеличение от 4% през първото полугодие на 2019 г. спрямо аналогичния период на предходната година. Наблюдаваната тенденция се проявява както във връзка с осигуряването на разрастващата се дейност и планираното бизнес развитие в България, в Западните Балкани и на глобалния пазар, така и в резултат от формирането на самостоятелни административни функции е ТБС ЕАД след преобразуването му през второто полугодие на 2017 г.



В структурно отношение Групата запазва стабилно съотношение на оперативния състав към общия брой служители от 68% през периода 2016-2018 г. при относително равна относителна тежест на функциите по маркетинг и продажби и обща администрация от съответно 14% и 16% средно за същия период. Наблюдаваното увеличение на административния персонал за сметка на оперативния през първото полугодие на 2019 г. е резултат от вътрешната прекатегоризация на някои функции в ТБС ЕАД, което не променя по същество осигуряването на дейността.

Таблица 38: Брой и структура на заетите лица на пълно работно време в ТБС ЕАД за периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Среден брой служители Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД	(самостоятелни)					
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	01'2019 -ДП
Управление	3	3	3	3	3	3
Оперативен	101	85	75	96	99	97
Продажби	17	15	12	18	16	18
Администрация	16	12	12	24	19	27
<b>Общо</b>	<b>137</b>	<b>115</b>	<b>102</b>	<b>141</b>	<b>137</b>	<b>145</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Управление	2%	3%	3%	2%	2%	2%
Оперативен	74%	74%	74%	68%	72%	67%
Продажби	12%	13%	12%	13%	12%	12%
Администрация	12%	10%	12%	17%	14%	19%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Основната част от персонала на Групата, възлизаща на средно 88% за разглеждания период, остава концентрирана в ТБС ЕАД, което се отличава като дружеството с най-комплексна дейност и най-висок дял на оказваните услуги и съсредоточава както оперативни, така и стратегически функции, свързани с бизнес развитието на Групата като цяло.

Интензивното развитие на продажбите през 2017 и 2018 г. се свързва със значително нарастване най-вече на оперативния персонал, както и на функцията по маркетинг и продажби през същия период. След отделянето на неосновни дейности към 01.09.2017 г. дружеството формира и самостоятелни административни функции с разширен състав в сравнение с присъщата част от споделяните между всички дейности аналогични ресурси за 2016 г. и първите осем месеца на 2017 г. През целия разглеждан период структурната динамика на персонала отразява в една или друга степен и вътрешната реорганизация на дружеството в посока частично прехвърляне на оперативен персонал към категории продажби и администрация, включително гореспоменатата прекатегоризация през 2018-2019 г.

(продължава на следващата страница)

Таблица 39: Брой и структура на заетите лица на пълно работно време в Комутел за периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Среден брой служители Комутел ДОО (Сърбия)	(самостоятелни)					
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	01'2019 -ДП
Управление	1	1	1	1	1	1
Оперативен	4	4	3	5	5	6
Продажби	4	3	3	5	4	5
Администрация	5	4	5	5	4	5
<b>Общо</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>17</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Управление	7%	8%	8%	6%	7%	6%
Оперативен	29%	33%	25%	31%	36%	34%
Продажби	29%	25%	25%	31%	29%	29%
Администрация	36%	33%	42%	31%	29%	31%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Със среден дял от 10% в общия състав на Групата Комутел се откроява като единственото друго дружество от разглежданата комбинация със значителен по брой персонал на фона на относително несъществена му численост в Черна гора, Босна и Словения, като съсредоточава както локални оперативни дейности, така и функциите по регионален маркетинг и управление на операциите на Западните Балкани.

Относително ниският дял на оперативния състав отразява по-тясната специализация и по-слабата интензивност на оказваните от тези дружества услуги. Наблюдаваното увеличение на персонала по маркетинг продажби и обща администрация през 2018 г. и първото полугодие на 2019 г. е свързано с планираното разширяване на реализираната продуктова гама и позиционирането на Групата в региона.

Таблица 40: Брой и структура на заетите лица на пълно работно време в Телелинк Черна Гора от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Среден брой служители Телелинк ДОО (Черна гора)	(самостоятелни)					
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	01'2019 -ДП
Администрация	1	1	1	1	1	1
<b>Общо</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Администрация	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 41: Брой и структура на заетите лица на пълно работно време в Телелинк Босна от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Среден брой служители Телелинк ДОО (Босна и Херцеговина)	(самостоятелни)					
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	01'2019 -ДП
Продажби	1	1	1	1	1	1
Администрация	1	1	1	1	1	1
<b>Общо</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Продажби	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Администрация	50%	50%	50%	50%	50%	50%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Таблица 42: Брой и структура на заетите лица на пълно работно време в Телелинк Словения от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Среден брой служители Телелинк ДОО (Словения)	(самостоятелни)					
	2018	2017	2016	01-06' 2019	01-06' 2018	01'2019 -ДП
Администрация	1	1	1	1	1	1
<b>Общо</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<i>(относителен дял)</i>						
Администрация	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Общо</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД

Средният брой служители на Групата за периода от началото на 2019 г. до датата на настоящия Документ показва продължаваща тенденция на общо нарастване предвид продължаващото действие на горепосочените фактори за периода 01.01.2019-30.06.2019 г. Към датата на настоящия Документ в новосъздадените през 2019 г. дружества има общо 9 служители, включително 1 в ТБС Груп (назначен през м. август), 2 в Телелинк Албания (назначени в периода август-октомври) и 6 в ТБС Македония (назначени през м. октомври). Поради скорошното им назначаване, тези щатове имат все още минимално участие от само 2 единици в средния брой служители на Групата от началото на 2019 г.

През разглеждания период и към датата на настоящия Проспект в Групата няма съществен брой временно заети лица.

## 15.2. ДЯЛОВИ УЧАСТИЯ И ОПЦИИ ВЪРХУ АКЦИИ

Информация за акционерното участие на членовете на управителните органи на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД е посочена в т. 13 от този Документ.

Към датата на този Документ не са предоставени опции за участие в капитала на Дружеството на който и да е от членовете на управителните органи на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД, Одитния комитет и останалите членове на висшето ръководство.

## 15.3. ДОГОВОРНОСТИ ЗА УЧАСТИЕ НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНТА

Към датата на този Документ, няма договорности за участие на служителите в капитала на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД. Плановите на мениджмънта и мажоритарния собственик предвиждат, след като Дружеството стане публично, да се изготви и приеме дългосрочен План за стимулиране на служителите на Дружеството с акции и/или опции. Очаква се през следващите пет години в рамките на Плана служителите и мениджмънтът да придобият между 10 и 20% от капитала на Дружеството. Предвижда се необходимите за целта акции да бъдат осигурявани чрез обратно изкупуване на съществуващи акции от пазара. Не се предвижда издаването на нови акции и съответно разводняване на капитала във връзка с Плана.

## 16. МАЖОРИТАРНИ АКЦИОНЕРИ

### 16.1. ИМЕТО НА ВСЯКО ЛИЦЕ, КОЕТО ИМА ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО УЧАСТИЕ В КАПИТАЛА НА ДРУЖЕСТВОТО, ЗАЕДНО С РАЗМЕРА НА УЧАСТИЕТО МУ

Към датата на настоящия Документ, основателят на Групата Любомир Минчев притежава пряко 10 456 250 броя акции с номинална стойност от 1 лв. всяка, представляващи 83.65% от общия капитал на Дружеството.

Останалите лица, притежаващи над 5% от капитала на Емитента, са Иво Евгениев и Спас Шопов, всеки от които притежава по 771 875 броя акции с номинална стойност от 1 лв. всяка, съответно по 6.175% от общия капитал на Дружеството.

## 16.2. РАЗЛИЧНИ ПРАВА НА ГЛАС

Акционерите на Емитента нямат различни права на глас. Всички издадени към датата на Проспекта акции на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД са обикновени, поименни, безналични и дават еднакви права на своите притежатели.

## 16.3. ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО Е ИЗВЕСТНО НА ЕМИТЕНТА, ДА СЕ ПОСОЧИ ДАЛИ ЕМИТЕНТЪТ ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО Е ПРИТЕЖАВАН ИЛИ КОНТРОЛИРАН И ОТ КОГО И ДА СЕ ОПИШЕ ЕСТЕСТВОТО НА ТОЗИ КОНТРОЛ И МЕРКИТЕ, КОИТО СА ВЪВЕДЕНИ, ЗА ДА НЕ СЕ ЗЛОУПОТРЕБЯВА С ПОДОБЕН КОНТРОЛ

По смисъла на § 1, т. 14 от ЗППЦК, едно лице ще упражнява пряко или непряко контрол върху Дружеството, когато това лице, пряко или непряко: (а) притежава над 50 на сто от гласовете в ОСА; или (б) може да определя повече от половината от членовете на неговия СД; или може по друг начин да упражнява решаващо влияние върху вземането на решения във връзка с дейността на Дружеството.

Към датата на този Документ, Любомир Минчев, в качеството си на лице, притежаващо пряко 83.65% от капитала и от гласовете в Общото събрание, упражнява пряк контрол върху „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД.

Емитентът не е въвел специални мерки срещу злоупотреба с пряк или непряк контрол.

## 16.4. ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАВИ ДОГОВОРНОСТИ, ИЗВЕСТНИ НА ЕМИТЕНТА, ДЕЙСТВИЕТО НА КОИТО МОЖЕ НА НЯКОЯ СЛЕДВАЩА ДАТА ДА ДОВЕДЕ ДО ПРОМЯНА В КОНТРОЛА НА ЕМИТЕНТА

Към датата на настоящия Документ, на Дружеството не са известни споразумения, чието действие би довело до промяна в контрола в бъдещ момент.

## 17. ТРАНЗАКЦИИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Настоящият раздел обобщава съгласно стандартите, приети в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002, свързаните лица и транзакциите, които Емитентът е извършил с тях през периода, обхванат от историческата информация, и до датата на настоящия Документ.

### СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Данни за свързаните лица и вида на свързаност са представени в Таблица 43 по-долу.

*(продължава на следващата страница)*

Таблица 43: Списък на свързаните лица през периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Дъщерно Дружество	Държава на учредяване и управление	Акционерно участие на ТБС Груп
<i>(пряко)</i>		<i>(пряко)</i>
Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД	България	100%
Комутел ДОО	Сърбия	100%
Телелинк ДОО - Подгорица	Черна Гора	100%
Телелинк ДОО	Босна и Херцеговина	100%
Телелинк ДОО	Словения	100%
Телелинк Албания ШПК	Албания	90%
Телелинк Бизнес Сървисис ДООЕЛ	Македония	100%
<i>(непряко)</i>		<i>(чрез ТБС ЕАД)</i>
Телелинк БС Стафинг ЕООД	България	100%
Грийн Бордър ООД	България	50%

**Други свързани лица:**

Име	Естество на взаимоотношението	на Засегнати компании от Групата
Марифонс Холдингс Лимитид (Кипър)*	Крайна компания- майка	
Ви-Инвестмънт Холдингс Б.В. - (Нидерландия)	Акционер на	Телелинк Холдингс Б.В. - 87.65%
Промитерия Енърпрайсиз ЛТД (Кипър)	Акционер на	Телелинк Холдингс Б.В. - 12.35%
Телелинк Холдингс Б.В. (Холандия)*	Компания- майка	Телелинк Бизнес Сървисис Груп ЕАД - 100%
Телелинк България ЕАД (България)	Дъщерно дружество на	Телелинк Холдингс Б.В.- 100%***
Телелинк Инфра Сървисис ЕАД (България)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк Сити Сървисис ЕАД (България)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк Лабс ЕООД (България)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк Сити ЕООД (България)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД - 100%
Секнет ЕАД (България)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк Сървисис Румъния СРЛ (Румъния)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк МК ДООЕЛ (Северна Македония)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 90%
Телелинк (ЮК) Лимитед (Великобритания)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк ГмбХ (Германия)	Дъщерно дружество на	Телелинк България ЕАД.- 100%
Телелинк ДОО (Сърбия)**	Дъщерно дружество на	Телелинк Холдингс Б.В. - 100%
УРТ ТОВ (Украйна)**	Дъщерно дружество на	Телелинк Холдингс Б.В. - 100%
Пикард Иванов ДООЕЛ	Акционер на	Телелинк Албания ШПК (Албания) - 10 %
Ричил ООД (България)	Под общ контрол	
Ви-Инвестмънт България ЕООД (България)	Под общ контрол	
Фийлд Он Трак ООД	Дъщерно дружество на	Ви-Инвестмънт България ЕООД - 90%

\* До 14.08.2019 г.

\*\* Продадено през 2018 г.

\*\*\* Продадено на Л. Минчев, Марифонс Холдингс Лимитед, Александра Инвест Груп ООД и Асетс Мениджмънт ЕАД на 28.10.2019 г.

**Участия в съвместни дейности:**

Име	Естество на взаимоотношението	на Засегнати компании от Групата
Консорциум Е-Хелт (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 80%
Грийн Бордър ООД (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 50%
Консорциум АТП Сървисис (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 29%
Консорциум Сигурни граници Телесек (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 50%
Консорциум Телелинк Инфо (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 78%
Консорциум Телелинк Груп (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 50%
Консорциум Грийн Бордър 3 (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 75.91%
Консорциум Технолинк ДЗЗД (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 59.10%
Консорциум Български Поречия ДЗЗД (България)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД - 15%
Телелинк МК - ТБС БГ Консорциум (Македония)	Участие	Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД*

\* Предстои да бъде определено на база окончателна оферта по държавна поръчка, предмет на съвместна дейност.

Източник: „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД

**СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА**

За периода, обхванат от историческата финансова информация и до датата на Документа, Групата е осъществила сделки със свързани лица, данните за които са представени в Таблица 44 по-долу.

Таблица 44: Сделки със свързани лица през периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Търговска дейност (хил. лв.)	Продажби на свързани лица						Покупки от свързани лица					
	2018	2017	2016	01-06'19	01-06'18	07'19 -ДП	2018	2017	2016	01-06'19	01-06'18	07'19 -ДП
Предприятия с контролно участие в Групата	0	0	0	0	0	0	28	90	136	0	8	0
Други свързани лица (под общ контрол)	1,540	264	740	475	776	285	1,868	199	61	1,569	637	650
<b>Общо</b>	<b>1,540</b>	<b>264</b>	<b>740</b>	<b>475</b>	<b>776</b>	<b>285</b>	<b>1,896</b>	<b>289</b>	<b>197</b>	<b>1,569</b>	<b>645</b>	<b>650</b>

Лихви (хил. лв.)	Начислени на свързани лица						Начислени от свързани лица					
	2018	2017	2016	01-06'19	01-06'18	07'19 -ДП	2018	2017	2016	01-06'19	01-06'18	07'19 -ДП
Предприятия с контролно участие в Групата	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Други свързани лица (под общ контрол)	1	1	0	2	1	0	65	3	0	9	37	5
<b>Общо</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>65</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>37</b>	<b>5</b>

Търговска дейност (хил. лв.)	Вземания от свързани лица						Задължения към свързани лица					
	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП
Предприятия с контролно участие в Групата	0	0	0	0	0	0	29	31	0	1	31	0
Други свързани лица (под общ контрол)	588	294	363	1,079	92	948	410	3,718	60	991	1,308	328
<b>Общо</b>	<b>588</b>	<b>294</b>	<b>363</b>	<b>1,079</b>	<b>92</b>	<b>948</b>	<b>439</b>	<b>3,749</b>	<b>60</b>	<b>992</b>	<b>1,339</b>	<b>328</b>

Заеми (главница + лихви) (хил. лв.)	Вземания от свързани лица						Задължения към свързани лица					
	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП
Други свързани лица (под общ контрол)	6,426	0	0	0	0	0	4	1,845	0	4,045	2,710	0
<b>Общо</b>	<b>6,426</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>1,845</b>	<b>0</b>	<b>4,045</b>	<b>2,710</b>	<b>0</b>

Други (хил. лв.)	Вземания от свързани лица						Задължения към свързани лица					
	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП
Други свързани лица (под общ контрол)	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2,000	1,000	0
<b>Общо</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2,000</b>	<b>1,000</b>	<b>0</b>

ДП = датата на Проспекта

Източник: „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД

Сумите, дължими от свързани лица, са включени в балансовите позиции търговски и други вземания и предоставени заеми, а сумите, дължими на свързани лица – в балансовите позиции търговски и други задължения и лихвоносни заеми и привлечени средства в комбинираните отчети на Групата.

Вземанията и задълженията от и към свързани лица не могат да бъдат нетирани. Неуредените салда, свързани с търговски вземания и търговски задължения в края на годината, са необезпечени, безлихвени и се уреждат парично.

**СЪВМЕСТНИ ОПЕРАЦИИ**

Интересът на ТБС ЕАД в съвместни операции е определен от споразуменията за консорциум, в рамките на които дружеството и другите страни се съгласяват въз основа на взаимно сътрудничество да обединят усилията си под формата на консорциум за целите на реализация на конкретни проекти, като нито една от страните не притежава контрол. Партньорите участват с активи, пасиви, приходи и разходи в съответствие с техния дял на участие в консорциум. Консорциумите не генерират печалба или загуба.

Интересите на ТБС ЕАД в консорциуми, изразяващи се в приходи, разходи, активи и пасиви, през разглеждания период са представени в Таблица 45 по-долу.

Таблица 45: Сделки на ТБС ЕАД с консорциуми, в които има участие, през периода от 01.01.2016 до датата на Проспекта

Търговска дейност (хил. лв.)	Продажби						Покупки					
	2018	2017	2016	01-06'19	01-06'18	07'19 -ДП	2018	2017	2016	01-06'19	01-06'18	07'19 -ДП
<i>Име</i>												
Консорциум Е-Хелт	-	800	1,438	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Консорциум ATP												
Сървисиз	201	101	86	165	42	109	-	-	-	-	-	-
Консорциум Телесек	1,470	2,136	-	-	1,470	2,635	-	-	-	-	-	-
Консорциум Телелинк												
Инфо	-	1,183	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Консорциум Грийн												
Бордър 3	-	-	-	3,711	-	-	-	-	-	-	-	-
Консорциум Технолинк	-	-	-	-	-	1,923	-	-	-	-	-	-
Консорциум Български												
Поречия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Общо</b>	<b>1,671</b>	<b>4,220</b>	<b>1,524</b>	<b>3,876</b>	<b>1,512</b>	<b>4,667</b>	-	-	-	-	-	-

Търговска дейност (хил. лв.)	Вземания						Задължения, вкл. получени аванси					
	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП	2018	2017	2016	30.06.19	30.06.18	ДП
<i>Име</i>												
Консорциум Е-Хелт	-	-	264	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Консорциум ATP												
Сървисиз	387	77	-	12	-	319	-	-	-	-	-	-
Консорциум Телесек	-	496	-	-	-	-	-	-	-	1,054	-	-
Консорциум Технолинк	-	-	-	-	-	2,309	-	-	-	-	-	-
Консорциум Български												
Поречия	-	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-
<b>Общо</b>	<b>387</b>	<b>573</b>	<b>264</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>2,635</b>	-	-	-	<b>1,054</b>	-	-

ДП = датата на Проспекта

Източник: „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД

## 18. ЮРИДИЧЕСКИ СТАТУС. УСТАВ НА ДРУЖЕСТВОТО

### 18.1. ЮРИДИЧЕСКИ СТАТУС НА ЕМИТЕНТА

#### 18.1.1. ДАТА НА СЪЗДАВАНЕ НА ЕМИТЕНТА

Дружеството е учредено на 12.07.2019 г.

Целта, обстоятелствата и преките ефекти от неговото учредяване и преобразуването му на 14.08.2019 г. за Групата са представени в т. 3.2.1 на настоящия Документ.

#### 18.1.2. РАЗМЕР НА ЕМИТИРАНИЯ КАПИТАЛ И ЗА ВСЕКИ КЛАС АКЦИИ

Акционерният капитал на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД е 12 500 000 лв., разпределен в същия брой обикновени поименни акции с номинална стойност от 1 лев всяка. Към датата на този Документ няма промяна в акционерния капитал.

Емитентът няма издадени акции, които не представляват капитал.

Емитентът няма държани от него или от негово име собствени акции, нито акции държани от негови дъщерни предприятия.

Емитентът няма издадени конвертируеми ценни книжа, обменяеми ценни книжа и ценни книжа с варианти.

Емитентът няма информация за условията на каквито и да било права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал.

Към датата на настоящия Документ, Емитентът не е част от икономическа група. Емитентът няма информация за какъвто и да е капитал, който е под опция или е договорено условно или безусловно да бъде поставен под опция.

#### 18.1.3. ИСТОРИЯ НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ

Дружеството е учредено и вписано в Търговския регистър с капитал 50 000 лв.

С решение на едноличния собственик Телелинк Холдингс БВ капиталът на Дружеството е увеличен с 12 450 000 лв. на общо 12 500 000 лв. при отделянето на Обособената дейност „Бизнес услуги“ по смисъла на чл. 262в от Търговския закон като част от имуществото на Телелинк България ЕАД, състоящо се от всички активи, права и задължения, отнасящи се до Обособената дейност (включително активите, задълженията, договорите и служителите), и преминаването ѝ към Телелинк Бизнес Сървисис Груп ЕАД. Увеличението на капитала в резултат на преобразуването е вписано в Търговския регистър на 14.08.2019 г.

### 18.2. УЧРЕДИТЕЛЕН ДОГОВОР И УСТАВ

Уставът (под условие) на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД е приет от ОСА, проведено на 30.09.2019 г.

Уставът (под условие) е изцяло съобразен с изискванията на ЗППЦК и подзаконовите нормативни актове. В случай, че някои разпоредби на Устава, противоречат на [ЗППЦК](#) и [ТЗ](#), с предимство се прилагат законите разпоредби, а при несъответствие между специалния закон (ЗППЦК) и общия закон (ТЗ), се прилага специалният – ЗППЦК.

#### 18.2.1. ОПИСАНИЕ НА ПРЕДМЕТА НА ДЕЙНОСТ И ЦЕЛИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

Предметът на дейност, съгласно чл. 5 от действащия Устав на Дружеството, е: Търговска дейност в страната и чужбина, търговско представителство, посредничество и агентство в страната и чужбина, изграждане и поддържане на съобщителни и телекомуникационни мрежи, придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества, инвестиции в дялове и акции на дружества, консултантска дейност, корпоративно управление, управление на капитали и активи, комисионна дейност, както и всяка друга дейност, незабранена от закона, при условие, че ако се изисква разрешение или лиценз, или регистрация за



извършване на някоя дейност, тази дейност се осъществява след получаване на такова разрешение или лиценз, съответно след извършване на такава регистрация.

В Устава на Дружеството не са изрично разписани неговите основни цели, като може да се приеме, че основните цели съвпадат с посочения предмет на дейност.

#### **18.2.2. ОПИСАНИЕ НА НЕОБХОДИМИТЕ ДЕЙСТВИЯ ЗА ПРОМЯНА НА ПРАВАТА НА ДЪРЖАТЕЛИТЕ НА АКЦИИ**

Уставът на Дружеството не съдържа специфични разпоредби, относно действието необходимо за промяна на правата на държателите на акциите, различни от тези, предвидени в действащото законодателство.

#### **18.2.3. ОПИСАНИЕ НА НАЧИНА, ПО КОЙТО СЕ СВИКВАТ ОБЩИТЕ СЪБРАНИЯ НА АКЦИОНЕРИТЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО УСЛОВИЯТА ЗА ДОПУСКАНЕ**

Чл. 19 от Устава (под условие) описва начина за свикване на Общо събрание на акционерите (ОСА). Общото събрание се свиква от Надзорния или Управителния съвет или по искане на Акционерите, които притежават поне 5% от капитала на Дружеството.

Свикването се извършва чрез покана, обявена в търговския регистър. Дружеството е длъжно да обяви поканата в търговския регистър и да я оповести при условията и по реда на [чл. 100г, ал. 1 и 3 ЗППЦК](#) най-малко 30 дни преди неговото откриване. В поканата се посочва информацията съгласно изискванията на ТЗ и ЗППЦК.

Поканата заедно с материалите на Общото събрание по [чл. 224 от ТЗ](#) се публикува на интернет страницата на Дружеството за времето от обявяването до приключването на Общото събрание. Информацията, публикувана на страницата на публичното дружество в Интернет, трябва да е идентична по съдържание с информацията, предоставена на обществеността.

#### **18.2.4. КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ВСЯКА РАЗПОРЕДБА НА УСТАВА ИЛИ ДРУГИ ДОКУМЕНТИ НА ЕМИТЕНТА, КОЯТО БИ ДОВЕЛА ДО ЗАБАВЯНЕ, ОТЛАГАНЕ ИЛИ ПРЕДОТВРАТЯВАНЕ НА ПРОМЯНА В КОНТРОЛА ВЪРХУ ЕМИТЕНТА**

Няма такива разпоредби в действащия Устав или други документи на Емитента.

#### **18.2.5. ОПИСАНИЕ НА РАЗПОРЕДБИТЕ В КОРПОРАТИВНИТЕ ДОКУМЕНТИ, КОИТО ПОСОЧВАТ ПРАГА, НАД КОЙТО АКЦИОНЕРНАТА СОБСТВЕНОСТ ТРЯБВА ДА БЪДЕ ОПОВЕСТЕНА.**

В корпоративните документи на Емитента няма действащи разпоредби, които да посочват праг, над който акционерната собственост трябва да бъде оповестена. За оповестяването се прилагат разпоредбите на [ЗППЦК](#) и по-специално чл. 145 и следващите.

#### **18.2.6. ОПИСАНИЕ НА УСЛОВИЯТА В УСТАВА, КОИТО РЕГЛАМЕНТИРАТ СПОСОБИТЕ ЗА ПРОМЕНИ В КАПИТАЛА, КОГАТО ТЕЗИ УСЛОВИЯ СА ПО-СТРОГИ, ОТКОЛКОТО СА ЗАКОНОВИТЕ ТАКИВА.**

Съгласно чл. 23, ал. 2 от Устава (под условие) на Емитента, решението за изменение и допълнение на Устава на Дружеството, увеличение или намаление на капитала и прекратяване на Дружеството се вземат от Общото събрание на акционерите с мнозинство от 2/3 от всички издадени акции с право на глас.

### **18.3. ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ДИВИДЕНТИТЕ**

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД възнамерява да разпределя най-малко 50% от реализираната нетна печалба за изминалата финансова година под формата на дивиденди. Дружеството разпределя дивиденди по реда и при условията, предвидени в ТЗ, ЗППЦК и Устава на Дружеството.

Съгласно чл. 41, ал. 3 от Устава (под условие), Дружеството разпределя като дивидент не по-малко от 50% (петдесет на сто) от подлежащата на разпределяне печалба за съответната година/полугодие. ОСА взема решение за разпределяне на дивиденти след одобрение на годишния финансов отчет, съответно шестмесечния финансов отчет и в съответствие с предвиденото в ТЗ и ЗППЦК.

## 19. ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ

Дружеството и неговите дъщерни дружества нямат сключени значителни договори, различни от договорите сключени в хода на обичайната дейност за двете години, непосредствено предхождащи датата на настоящия Документ, нито други различни от сключените в хода на обичайната дейност договори, съдържащи разпоредби, съгласно които член на Групата има съществено за Групата задължение или право към датата на Проспекта.

## 20. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

### 20.1. ИМЕНАТА И АДРЕСИТЕ НА ОДИТОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА ЗА ПЕРИОДА

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД е учредено през 2019 г. и не е изготвяло годишни финансови отчети, които да подлежат на одит.

Настоящият Проспект за публично предлагане съдържа одитирана комбинирана финансова информация за „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД и доклад от независимите одитори „Ърнст и Янг Одит“ ООД, че тази информация е подготвена правилно на посочената в бележките към нея база и че базата е в съответствие със счетоводните политики на Емитента. „Ърнст и Янг Одит“ ООД е със адрес София 1124, бул. "Цариградско шосе" № 47А, Полиграфия офис център, ет. 4 и е вписано в регистъра на одиторските предприятия под номер 108.

### 20.2. ПРАВНИ И АРБИТРАЖНИ ПРОИЗВОДСТВА

Към датата на този Документ са в ход следните две искиви производства, водени от ТБС ЕАД, които могат да имат съществено влияние върху Емитента:

*ТЪРГ. ДЕЛО № 825/2018г. по описа на СГС, VI-8 състав*

- Ищец: „Телелинк Бизнес Сървисис“ ЕАД
- Ответник: Министерство на здравеопазването
- Стойност на иска: 1 391 690.32 лева

Производството е образувано по искова молба на Дружеството срещу МЗ за заплащане на исковата сума, представляваща стойността на разходите (необходими и полезни разноси) за извършените от Консорциум „Електронно здравеопазване“ (ДЗЗД, в което участват три дружества, едното от които ищцовото) услуги и дейности по осигуряване на комуникационна свързаност и поддръжка на системите на Спешната медицинска помощ в страна за периода 22.07.2017г. - 13.03.2018г., и при условията на евентуалност сумата дължима, като неоснователно обогатяване, доколкото от страна на Консорциума се извършени разходи за осигуряване на свързаност и поддръжка на системите на СМИ, а с тази сума ответното министерство се е обогатило като е спестило разноси, които иначе би направило за тази поддръжка. Исковата сума се търси за периода след изтичане на договор за обществена поръчка, сключен с МЗ от Консорциум, до избора на нов изпълнител. В този период Консорциумът със знанието и без противопоставянето на МЗ е продължил да осигурява свързаност и поддръжка на системите (същите по вид и обем дейности, които са били и предмет на изтеклия договор с МЗ) с оглед високата социална значимост на тези системи и възможните неблагоприятни последици за населението при оставяне на системите без поддръжка и свързаност.

По делото са разпитани свидетели и са допуснати за изслушване 3 експертизи.

На последното проведено съдебно заседание от 01.10.2019г. делото е отложено за 17.12.2019 г. за изслушване на допълнителни съдебно-техническа и съдебно-счетоводна експертизи.

Съществеността на делото се определя от размера на иска, чието удовлетворяване би могло да има положителен ефект в размер, еквивалентен на над 18% от комбинираната нетна печалба на Групата за 2018 г.

ТЪРГ. ДЕЛО № 1765/2019г. по описа на ВКС, I т.о. (НОМЕР НА ПРЕХОДНИ СЪДЕБНИ ИНСТАНЦИИ - ТЪРГ, ДЕЛО № 1135/2019г. по описа на САС, ТО, 11 състав, ТЪРГ ДЕЛО № 2839/2017г. по описа на ВКС, II Т.О. ТЪРГ. ДЕЛО № 6002/2016г. по описа на СОФИЙСКИ АПЕЛАТИВЕН СЪД, ТО, 5 състав; ТЪРГ. ДЕЛО № 8464/2013г. по описа на СОФИЙСКИ ГРАДСКИ СЪД, ТО VI- 9 състав)

- Ищец: „Телелинк“ ЕАД (сега с наименование „Телелинк Бизнес Сървисис“ ЕАД)
- Ответник: „Трейс-София“ АД
- Стойност на иска: 464 502.83 лева

Производството е образувано по искова молба на „Телелинк“ ЕАД срещу „Трейс-София“ АД за заплащане на сума в размер на 464 502,83 лева (420 703 лв. - главница и 43 799,83 лв. - обезщетение за забава), представляващи дължими плащания по Договор за прехвърляне на вземане, по силата на който цедентът „Монтаж Строителни конструкции“ АД е прехвърлил на „Телелинк“ ЕАД свое вземане от „Трейс-София“ АД, произтичащо от Договор за извършване на строително-монтажни работи на обект по обособена позиция: Кръстовище на две нива бул. „Андрей Сахаров“ - бул. „Андрей Ляпчев“. След завеждане на делото ответното дружество „Трейс-София“ АД извършва частично плащане на задължението си - част от главницата в размер на 246 848 лева и искът остава да се води за остатъка от главницата и лихвата.

С Решение от 12.08.2016г. първата съдебна инстанция уважи исковете и осъди „Трейс София“ АД да заплати на „Телелинк“ ЕАД сумата от 173 855 лв. - главница ведно със законната лихва от датата на исквата молба - 18.12.2013г. до окончателното изплащане, както и сумата от 46 524,59 лв. - обезщетение за забава. Решението на СГС е обжалвано от „Трейс София“ АД с въззивна жалба. С Решение № 1914/07.08.2017г. по търг. дело № 6002/2016. по описа на Софийски Апелативен Съд, ТО, 5 състав въззивната инстанция потвърди първоинстанционното решение в обжалваната му част. Решението на САС е обжалвано от страна на „Трейс София“ АД пред ВКС и производството е образувано като търг. дело № 2839/2017г. по описа на ВКС, II Т.О. С Решение № 330 от 11.02.2019г. по търг. дело № 2839/2017г. по описа на ВКС, II Т.О. съдът отменя изцяло решението на въззивния съд и връща делото за ново разглеждане от друг състав на САС. С Решение от 25.04.2019г. САС се произнася по спора, като потвърждава решението на СГС в обжалваната му част. Решението на САС е обжалвано от страна на „Трейс София“ ЕАД и по жалбата им е образувано търг. дело № 1765/2019г. по описа на ВКС, I т.о. Определената дата за произнасяне от съда по допустимостта на касационната жалба е 09.03.2020 г.

Въпреки относително по-ниския материален интерес в съотношение с консолидираната печалба на Групата, делото е упоменато, доколкото евентуалното уважаване на описаната касационна жалба би могло да има отрицателен за Групата ефект в размер, еквивалентен на 6% от нетната печалба на ТБС ЕАД за 2018 г.

#### Други

През периода, обхващащ последните 12 месеца, предхождащи дата на настоящия Документ, не са били налице други освен горепосочените държавни, правни или арбитражни производства (включително „висящи“) или опасност да бъдат образувани такива, за които Емитентът и дъщерните му дружества да са осведомени и които биха могли да имат значителни последици за тях и/или за финансовото състояние или рентабилност на Групата.

### 20.3. ЗАПИС ИЛИ ДОКЛАД ОТ ЕКСПЕРТИ

При изготвянето на настоящия Регистрационен документ не са включени изявления или доклади, написани от дадено лице в качеството му на експерт.

### 20.4. ИНФОРМАЦИЯ ОТ ТРЕТИ СТРАНИ

В определени части на Проспекта, Емитентът е включил изявления от трети страни, с изричното им посочване, а именно:

1. Ай Си Ти Медия – [Топ 100 на технологичните компании в България](#)
2. International Data Corporation – [IDC's 2019 Predictions for Worldwide Digital Transformation](#)\*
3. Gartner – [Future Outlook for IT Spending - Gartner Tech Growth & Innovation Conference 2019](#)\*

4. Mordor Intelligence – [5G Infrastructure Market - Growth, Trends and Forecast \(2019 - 2024\)](#) \*
5. Deloitte Insights – [The future of connectivity](#) \*
6. Markets and Markets - [Global Software defined networking market](#) \*
7. Global Markets Insights – [Network Functions Virtualization Market \(2018-2024\)](#) \*
8. Markets and Markets – [Managed Services Market \(2018-2023\)](#) \*
9. Gartner – [Data Center Trends](#) \*
10. The Economic Times – [Cloud Computing Trends](#) \*
11. The Economic Times – [Capgemini cloud native applications adoption study](#) \*
12. Reuters - [Global Cloud microservices Market](#) \*
13. DEVOPS digest – [DevOps Market Forecast](#) \*
14. Research and Markets – [Global Hybrid Cloud Markets 2019-2024](#) \*
15. Markets and Markets – [Enterprise Collaboration Market Forecast](#) \*

\* Последно достъпени през Септември 2019.

Информацията, получена от тези трети страни, е точно възпроизведена в настоящия Документ, и доколкото Емитентът е осведомен и може да провери информацията, публикувана от тези трети страни, не са пропуснати никакви факти, които биха направили възпроизведената информация неточна или подвеждаща.

Цитираните разпоредби на Устава на Емитента са точно, коректно и цялостно възпроизведени и не са пропуснати никакви факти, които биха направили възпроизведената информация неточна или подвеждаща.

## 20.5. ИНФОРМАЦИЯ ЧРЕЗ ПРЕПРАТКИ

В настоящия Документ са налице следните препратки към други документи и/или информация, както следва:

- [Комбиниран годишен финансов отчет на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД към 31.12.2018 г. \(http://telelink.business/pdf/TBSGroup\\_Combined\\_FS\\_2016-2018\\_BG\\_190830.pdf\);](http://telelink.business/pdf/TBSGroup_Combined_FS_2016-2018_BG_190830.pdf)
- [Комбиниран междинен финансов отчет на Дружеството към 30.06.2019 г. \(http://telelink.business/pdf/TBSGroup\\_Combined\\_Interim\\_FS\\_6M\\_2016-2019\\_BG\\_190912.pdf\);](http://telelink.business/pdf/TBSGroup_Combined_Interim_FS_6M_2016-2019_BG_190912.pdf)
- [Решение за преобразуване и увеличение на капитала на Дружеството от 29.07.2019 г. \(http://telelink.business/pdf/TBSG\\_Resolution\\_Reorganization\\_190729.pdf\);](http://telelink.business/pdf/TBSG_Resolution_Reorganization_190729.pdf)
- [Устав \(под условие\) на Дружеството \(http://telelink.business/pdf/TBSG\\_AoA\\_Public\\_190930.pdf\);](http://telelink.business/pdf/TBSG_AoA_Public_190930.pdf)
- [Закон за публичното предлагане на ценни книжа \(www.fsc.bg/d.php?id=24400\);](http://www.fsc.bg/d.php?id=24400)
- [Търговски закон \(www.lex.bg/laws/ldoc/-14917630\)](http://www.lex.bg/laws/ldoc/-14917630)
- [Правилник на „Централен Депозитар“ АД \(www.csd-bg.bg/Dokumenti/NEWRULES\\_2017\\_1.pdf\);](http://www.csd-bg.bg/Dokumenti/NEWRULES_2017_1.pdf)
- [Закон за пазарите на финансови инструменти \(www.fsc.bg/d.php?id=24883\);](http://www.fsc.bg/d.php?id=24883)
- [Закон за прилагане на мерките срещу пазарните злоупотреби с финансови инструменти \(www.fsc.bg/d.php?id=24402\);](http://www.fsc.bg/d.php?id=24402)
- [Правила на Българска фондова борса \(www.bse-sofia.bg/bg/rules\);](http://www.bse-sofia.bg/bg/rules)
- [Закон за особените залози \(www.lex.bg/laws/ldoc/2133897734\);](http://www.lex.bg/laws/ldoc/2133897734)
- [Граждански процесуален кодекс \(www.lex.bg/laws/ldoc/2135558368\);](http://www.lex.bg/laws/ldoc/2135558368)
- [Наредба № 38 на КФН \(www.fsc.bg/d.php?id=16638\).](http://www.fsc.bg/d.php?id=16638)

### 20.5.1. Източници на допълнителна информация

Инвеститорите могат да получат настоящия Документ за предлаганите акции, както и Регистрационния документ и Резюмето, части от Проспекта за допускане до търговия на регулиран пазар на акции на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД, посочените по-горе като препратки документи, както и допълнителна информация за Дружеството и за Предлаганите акции от електронните страници на Емитента [www.telelink.business](http://www.telelink.business) и на Мениджъра [www.elana.net](http://www.elana.net), както и на интернет страниците на КФН ([www.fsc.bg](http://www.fsc.bg)) и БФБ ([www.bse-sofia.bg](http://www.bse-sofia.bg)).

“Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД, в качеството му на емитент на ценните книжа, и инвестиционен посредник „Елана Трейдинг“ АД, в качеството му на мениджър на Предлагането („Мениджър“), поемат отговорността за пълнотата и точността на съдържащата се информация в този Регистрационен Документ. Представляващите “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД и ИП „Елана Трейдинг“ АД декларират с подписите си, положени по-долу, че доколкото им е известно, настоящият Регистрационен документ съдържа цялата информация относно Емитента, която е съществена в контекста на Предлагането, и не е пропуснато нищо, което може да се отрази върху точността или пълнотата ѝ. В допълнение, съгласно чл. 81, ал. 2 от ЗППЦК, представляващите “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД и ИП „Елана Трейдинг“ АД декларират с подписите си, положени по-долу, че Регистрационния документ отговаря на изискванията на закона.

Членовете на Управителния съвет на “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД и членовете на Съвета на директорите на ИП „Елана Трейдинг“ АД ще бъдат отговорни заедно и поотделно за всякакви и всички вреди, причинени от погрешни, подвеждащи или непълни данни в този Документ.

За “Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД:



ИВАН ЖИТИЯНОВ

ПРЕДСЕДАТЕЛ НА УС И ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР



ТЕОДОР ДОБРЕВ

ЧЛЕН НА УС



ПАУН ИВАНОВ

ЧЛЕН НА УС



НИКОЛЕТА СТАНИИЛОВА

ЧЛЕН НА УС



ГОЙКО МАРТИНОВИЧ

ЧЛЕН НА УС



РАДОСЛАВА МАСЛАРСКА

ПРЕДСЕДАТЕЛ НА СД



КАМЕН КОЛЧЕВ

ЗАМ. ПРЕДСЕДАТЕЛ НА СД