

**ПОЯСНИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ****НА “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД,**

**ПРЕЗ ЧЕТВЪРТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2019 Г. СЪГЛАСНО ЧЛ. 100о<sup>1</sup> ал. 1 от ЗППЦК, във връзка с чл. 100о<sup>1</sup> , ал. 4, т. 2 и ал. 5 от ЗППЦК и чл. 33а<sup>1</sup>, т. 2 от Наредба № 2 от 17.09.2003 г. за проспектите при публично предлагане и допускане до търговия на регулиран пазар на ценни книжа и за разкриването на информация**

**I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО**

Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД („ТБС Груп“, „Дружеството“) 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 е променило правната си форма на АД и престава да е пряка част от общата икономическата група Телелинк.

Към 31.12.2019 г. 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 Дружеството 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.

Дружеството има двустепенна система на управление. Управителният съвет на дружеството се състои от петима членове, който 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.

Надзорният съвет 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.

Съгласно изискването на чл. 43а и следващите от Наредба № 2 на КФН, във връзка с чл.100т, ал. 3 от ЗППЦК, Дружеството разкрива регулираната информация пред обществеността чрез избрана информационна медия. Цялата информация, предоставена на медията в пълен нередактиран текст е налична на интернет адрес: <http://www.x3news.com/>. Изискуемата информация се представя на КФН - чрез единната система за представяне на информация по електронен път, изградена и поддържана от КФН – e-Register.

Гореспоменатата информация е налична и на интернет страницата за инвеститори на Дружеството на адрес: <https://www.telelink.com/investors/>.

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД е изпълнило ангажимента си, произтичащ от разпоредбата на чл. 79б, ал. 1 от ЗППЦК, в резултат на което е присвоен идентификационен код на правния субект (ИКПС) – LEI код 894500RSIIIEY6BQP9U56.

## **II. ПОРТФЕЙЛ НА ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП АД**

Емитентът има преки участия в седем дъщерни дружества и непряко 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. Заедно с Дружеството, посочените дружества формират икономическата група на ТБС Груп („Групата“).

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 1**

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

Към датата на настоящия документ всички пряко контролирани дружества извършват активна търговска дейност.

Към датата на настоящия Документ, непряко притежаваното Телелинк БС Стафинг ЕООД, учредено от ТБС ЕАД, с оглед извършване на потенциални съвместни операции с водеща консултантска организация от сферата на финансите, 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.

### **III. КОРПОРАТИВНИ СЪБИТИЯ КЪМ 31.12.2019 Г.**

ТБС Груп е учредено през юли 2019 г. 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.

На 15.08.2019 г. е взето решение на едноличния собственик да бъдат направените необходимите стъпки с цел Дружеството да придобие публичен статут и акциите от неговия капитал да бъдат допуснати до търговия на регулиран пазар. Проспектът за допускане до търговия на регулиран

пазар на емисия акции на Дружеството с размер 12 500 000 лв. е одобрен от Комисията за финансов надзор на 28.11.2019 г., а Допълнението към него – на 23.12.2019 г.

#### **IV. РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО**

Рисковете, свързани с дейността на Дружеството, могат най-общо да бъдат разделени на системни (общи) и несистемни (свързани конкретно с дейността му и отрасъла, в който то извършва дейност). Релевантни за Дружеството са и аналогичните категории рискове, присъщи на дейността и отрасъла, в който оперират неговите дъщерни дружества, доколкото те са основен източник на доходите на Дружеството. Отделно, инвеститорите във финансови инструменти на Дружеството са изложени и на рискове, свързани със самите вложения в ценни книжа (деривативни и базови).

##### **1. СИСТЕМНИ РИСКОВЕ**

Общите (системни) рискове са тези, които се отнасят до всички икономически субекти в страната и са резултат от външни за Дружеството фактори, върху които то не може да оказва влияние. Основните методи за ограничаване на влиянието на тези рискове са събиране и анализиране на текущата информация и прогнозиране на бъдещото развитие по отделни и общи показатели.

**Таблица 2**

<b>Вид риск</b>	<b>Описание</b>
ПОЛИТИЧЕСКИ РИСК	<p>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 което средата, в която оперират местните стопански субекти да се промени негативно, а инвеститорите да понесат загуби.</p> <p>Политическите рискове за България в международен план са свързани с поетите ангажименти за осъществяване на сериозни структурни реформи в страната в качеството ѝ на равноправен член на ЕС, повишаване на социалната стабилност ограничаване на неефективните разходи, от една страна, както и със силната дестабилизация на страните от Близкия изток, зачестяващите заплахи от терористични атентати в Европа, бежански вълни и нестабилност на ключови страни в непосредствена близост до България.</p> <p>България, както и другите държави – членки на ЕС от региона, продължава да бъде сериозно засегната от общоевропейския проблем с интензивния бежански поток от Близкия изток.</p> <p>Други фактори, които също влияят на този риск, са евентуалните законодателни промени и в частност тези, касаещи стопанския и инвестиционния климат в страната.</p>
ОБЩ МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ РИСК	<p>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 биха оказали влияние върху дейността на дружеството. Едно забавяне на икономиката на Европейския съюз, България и другите пазари, на които оперират дъщерните дружества на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД, или всяка друга несигурност по отношение на икономическото развитие могат да направят потребителите предпазливи и това да се отрази на желанието и</p>

	<p>възможностите им да купуват продуктите и услугите, оказвани от дъщерните дружества на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД.</p> <p>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 компенсиране с антициклични мерки от страна на националните и наднационални правителствени органи може да се отрази негативно върху продажбите и рентабилността на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД и дъщерните дружества.</p>
<p><b>ЛИХВЕН РИСК</b></p>	<p>Лихвеният риск е свързан с възможни, евентуални, негативни промени в лихвените нива, установени от финансовите институции на Република България. Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД е изложен на риск от повишаване на пазарни лихвени проценти във връзка с финансиране, непряко обвързано с ползването на овърдрафт лимити, револвиращи кредитни линии и финансов лизинг от дъщерните дружества 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.</p>
<p><b>ВАЛУТЕН РИСК</b></p>	<p>Експозицията към валутния риск представлява зависимостта и ефектите от изменението на валутните курсове. Систематичният валутен риск е вероятността от евентуална промяна на валутния режим на страната (валутен борд), което би довело или до обезценяване на лева или до поскъпване на лева спрямо чуждестранните валути.</p> <p>Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД и дъщерните дружества оперират на различни пазари и във валути, различни от отчетната валута на Дружеството и местните валути на дъщерните дружества, и са съответно изложени на транзакционни и трансляционни валутни рискове. Основен източник на транзакционно обусловените валутни рискове са извършваните от дъщерни дружества покупки на оборудване от глобални технологични партньори, деноминирани в щатски долари, и тяхното финансиране от кредитни лимити в същата валута.</p>
<p><b>ДАНЪЧЕН РИСК</b></p>	<p>Промяна на данъчното законодателство, в посока увеличение на данъците, може да доведе до непредвидени разходи и съответно да се отрази неблагоприятно на нетната печалба.</p> <p>Системата на данъчно облагане в България все още се развива, в резултат на което може да възникне противоречива данъчна практика. Аналогични рискове са налице и в другите страни, в които оперират дъщерните дружества от Групата.</p>

## **2. РИСКОВЕ, СПЕЦИФИЧНИ ЗА ДРУЖЕСТВОТО И ДЪЩЕРНИТЕ МУ ДРУЖЕСТВА И ЗА СЕКТОРА, В КОЙТО ОПЕРИРАТ**

### **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 персоналот 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 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 ползност 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.

Забавянето могат да настъпят и в резултат от обжалването от страна на конкурентни участници на обявените тръжни 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 недобросъвестното използване на законовите възможности за обжалване на тръжните 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, центровете 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 регламентираните 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.

#### **V. ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДСТАВЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДЕЙНОСТТА НА “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ ОТЧЕТ КЪМ 31.12.2019 Г.**

“ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД е основано през м. юли с основен капитал от 50 хил. лв.

Наличният към 31.12.2019 г. основен капитал на “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД в размер на 12 500 хил. лв., разпределен в 12 500 000 броя акции с номинал 1 лв., е формиран в резултат от преобразуването на „Телелинк България“ ЕАД чрез отделяне по смисъла на чл. 262в от Търговския закон на обособената дейност „Бизнес услуги“ през м. август 2019 г. С преобразуването в Дружеството са отделени присъщите на тази дейност активи в размер на 21 603 хил. лв. и пасиви в размер на 8 937 хил. лв., като с разликата са формирани основен капитал в размер на 12 450 хил. лв. и капиталови резерви в размер на 217 хил. лв. Основна част от отделените активи представляват инвестициите в дъщерни предприятия, извършващи дейност по направление „Бизнес услуги“, в размер на 15 718 хил.лв и предоставени към тях заеми в размер на 5 702 хил. лв. Съществените отделени пасиви включват задължение по банкови заеми от „Уникредит Булбанк“ АД в размер на 5 702 хил. лв и задължения към Телелинк Холдингс БВ (Холандия) в размер на 3 231 хил.лв, произтичащи от дължими на последното остатъчни плащания за покупка на част от обособените дялове в дъщерни дружества и за дивиденди, разпределени от последните преди отделянето им от „Телелинк България“ ЕАД.

Обособените с преобразуването задължения към Телелинк Холдингс БВ (Холандия) са погасени през м. септември 2019 г. Съответните плащания са финансирани с постъпления от частичното погасяване на обособените с отделянето вземания по предоставен заем към ТБС ЕАД. Обособените с преобразуването задължения по банкови заеми от „Уникредит Булбанк“ АД са погасени през м. октомври 2019 г. Погасяването е извършено чрез рефинансиране от ТБС ЕАД, заложено като предварително одобрена цел на първото усвояване по нов договор за банково финансиране между последното и Уникредит Булбанк АД. Разликата между формираното в резултат от рефинансирането задължение на

Дружеството към ТБС ЕАД и остатъчните вземания на Дружеството по предоставен заем към ТБС ЕАД е оформена като получен заем от ТБС ЕАД. Към 31.12.2019, задълженията на Дружеството по последния възлизат на 2 892 хил.лв.

Към края на периода, общата сума на активите на дружеството е 15 915 хил. лв., а стойността на собствения му капитал - 12 941 хил. лв.

Отчетените за 2019 г. приходи са в размер на 485 хил. лева, от които 80 хил. лв. нетни приходи от продажби на услуги по управление на дъщерни дружества и 405 хил. лв. финансови приходи, в т.ч 386 хил. лв приходи от дивиденди, разпределени от дъщерни дружества след датата на преобразуване.

При общи разходи за дейността на стойност 217 хил. лв, Дружеството приключва 2019 г. с нетна печалба в размер на 224 хил. лв.

## **VI. СЪБИТИЯ, СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД.**

**На 09.01.2020 г. „Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД е представило пред КФН, БФБ и обществеността уведомление със следното съдържание:**

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД предлага 30 % от акциите си на минимална цена от 7.60 лв. от края на януари.

Акциите на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД („ТБС Груп” АД) ще се предлагат на Българска фондова борса (БФБ) при минимална цена от 7.60 лева за акция. Това решение е взел мажоритарният собственик и основен продаващ акционер Любомир Минчев и продаващите акционерите съгласно публикувано Допълнение към Проспекта за допускане до търговия на емисията акции на компанията, одобрено от Комисията за финансов надзор (КФН) на 23.12.2019 г. Началото на търговията с акциите на ТБС Груп на Българска фондова борса се очаква в края на януари 2020 г.

Какво се предлага на инвеститорите от „Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД ? Любомир Минчев и останалите продаващи акционери Спас Шопов и Иво Евгениев възнамеряват да продадат на БФБ до 30% (3 750 000 броя) от съществуващите акции на Дружеството до края на 2020 г. Допълнително, продаващите акционери са поели ангажимент да не продават акции на цена под 7.60 лв. за брой до края на 2021 г. за мажоритарния акционер и до 2020 г. за останалите продаващи. Настоящите акционери са сключили и Споразумение за забрана за разпореждане с акции (Lockup agreement), определящо каква част от притежаваните от тях книжа ще бъде предложена за продажба до края на 2020 г., според което общо само трима от настоящите акционери ще участват в предлагането и броят предлагани акции не може да надхвърля горепосочения размер до края на 2020 г.

За „Телелинк Бизнес Сървисис Груп” АД „ТБС Груп” АД е водещ доставчик на комплексни решения в областта на информационните и комуникационните технологии и лидер в системната интеграция в България. Групата е и

сред водещите играчи на Балканите с дъщерните си дружества в Сърбия, Черна гора, Босна и Херцеговина и Словения, като наскоро откри свои представителства и стартира дейност в Албания и Македония.

Групата е фокусирана в седем основни технологични области, включващи решения за: телекомуникационни оператори, корпоративни комуникации, частни и облачно базирани информационни центрове, разработка на приложения, решения за офис производителност и информационна сигурност. Обслужва широка група от клиенти в над 30 страни и е силно позиционирана в телекомуникационния, финансовия и здравния сектор, сектора на комуналните услуги, както и в публичния сектор.

Финансови резултати.

През 2018 г. „ТБС Груп“ АД отчита комбинирана нетна печалба от 7.7 млн. лв., което представлява ръст от 63.9 % на годишна база, а комбинираните приходи достигат 116.4 млн. лв. при ръст от 9.8% на годишна база, според оповестения одитиран комбиниран финансов отчет на групата за 2018 г. Цената на акция от 7.60 лв. отрежда минимална пазарна капитализация на компанията от 95 млн. лв. или около 12 пъти нетната печалба на групата за 2018 г. Това я превръща в най-големият технологичен представител на българския капиталов пазар.

Мениджър на предлагането е ИП „ЕЛАНА Трейдинг“ АД.

Всички документи, свързани с предлагането на акции от „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД: <https://www.elana.net/bR/tradinR/public-offering-telelink-2019.html>

Страница за инвеститори от „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД: <http://www.telelink.com/investors/>.

**На 10.01.2020 г. „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД е представило пред КФН, БФБ и обществеността уведомление със следното съдържание:**

Телелинк Бизнес Сървисис Груп реализира 110 млн. лв. приходи и 8.2 млн. лв. нетна печалба за 2019 г.

Дружеството планира дивидент в размер на 4 млн. лв. за 2020 г.

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД завършва финансовата 2019 г. с консолидирани приходи от 110.1 млн. лв., като въпреки отбелязания в този показател спад от 5% спрямо предходната 2018 г. отчита значително нарастване на печалбите през разглеждания период, сочат предварителните данни на Дружеството. Според същите, консолидираната печалба преди данъци, лихви и амортизации (ППДЛА, EBITDA) нараства с 18%, достигайки 11.6 млн. лв. при съответен марж от 10.5%, а финансовият резултат (нетната печалба) се увеличава със 7%, достигайки 8.2 млн. лв. при марж от 7.4%.

„Отбелязваме поредна година на значителен ръст на продажбите на основополагащия за Групата български пазар. Това се дължи както на високата ни активност на местно ниво, така и на увеличаващия се международен бизнес със Западна Европа и САЩ.“, коментира отчетените резултати Изпълнителният директор и Председател на Управителния съвет на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД Иван Житиянов. „Отбелязаният спад в общите ни приходи се дължи на забавянето на продажби на стоки с по-ниско ниво на добавена стойност в Западните Балкани. Очакванията ни



са през 2020 г. да възстановим нивата от предходните години, както и да увеличим нивото на добавена стойност на тези пазари.“

Според г-н Житиянов, основен фактор за по-високата относителна рентабилност и значителния ръст на печалбите независимо от по-ниските приходи през 2019 г. са ръстът и по-големият относителен дял на по-високо рентабилните продажби на Групата във и от България, както и на решенията с по-висока добавена стойност като цяло.

„Като цяло, завършваме поредната си успешна година, в която Групата постигна значителен напредък в дефинирането и реализацията на стратегията си“, коментира и общото представяне и развитие на бизнеса г-н Житиянов. „Отбелязахме продължаващо разрастване в перспективни направления като Центрове за данни, Офис производителност, както и в Управляваните услуги и проектите в областта на Корпоративните мрежи. Към края на годината стартирахме успешно дейността си и на нови пазари като Македония и Албания. Предприехме и важни стъпки по внедряването на гъвкава организация, която ще ни позволи да преследваме ефективно стратегията си за разрастване на местните и международни пазари през следващите години.“

Към 31.12.2019 г. консолидираният финансов дълг на Групата, формиран от задължения по получени лихвоносни заеми и договори за финансов лизинг, възлиза на 6.4 млн. лв., а консолидираните парични средства и еквиваленти – на 2.1 млн. лв. Формираният на тази база консолидиран нетен финансов дълг (разлика между финансов дълг и парични средства и парични еквиваленти) на Групата към същата дата възлиза на 4.3 млн. лв.

Съгласно Устава си, компанията възнамерява да разпределя под формата на дивиденди най-малко 50% от подлежащата на разпределяне нетна печалба за изминалата финансова година или първо полугодие на текущата година. Ръководството на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД очаква да предложи междинен дивидент за 2020 г. в размер на 4 млн. лв.

На 28.11.2019 г. Комисията за финансов надзор одобри Проспект за допускане до търговия на регулиран пазар на емисия акции на Дружеството, а на 23.12. 2019 г. одобри и Допълнение към Проспекта. Емисията е с размер 12 500 000 лв., разпределена в 12 500 000 обикновени безналични акции с право на глас и номинална стойност 1 лев всяка.

Мажоритарният собственик, Любомир Минчев, е определил минимална цена, по която продаващите настоящи акционери ще могат да предлагат акции на Дружеството, от 7.60 лв. за брой. Допълнително, настоящите акционери на дружеството са подписали Споразумение за забрана за разпореджане с акции (lockup agreement), определящо каква част от притежаваните от тях акции ще може да бъде предложена за продажба до края на 2020 г.

Съгласно Споразумението, настоящите акционери имат правото да продадат на БФБ до 30% (3 750 000 броя) от съществуващите акции на Дружеството през този период. В това число, мажоритарният собственик Любомир Минчев ще има правото да продаде до 23.825% (2 978 126 броя акции), а Спас Шопов и Иво Евгениев – до 3.0875% (385 937 броя акции) всеки. Г-н Минчев ще има правото и да допълни със свои акции предлагането до общо 30%, ако и доколкото г-н Шопов и г-н Евгениев не предложат изцяло горепосочените свои акции. Всеки от останалите четирима настоящи акционери, притежаващи по 1% от съществуващите акции, няма да имат правото да продават акции в рамките на посочения период. Със същото Споразумение, мажоритарният акционер Любомир Минчев се ангажира да запази не по-малко от 6 375 000 акции, представляващи 51% от капитала на Дружеството, до края на 2021 г.

Очаква се акциите на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД да започнат да се търгуват на Българска фондова борса (БФБ) до края на м. януари 2020 г.

*Посочените в настоящата публикация данни са предварителни, неаудитирани и отразяват наличната финансова информация и оценки на ръководството към 10.01.2020 г. В този смисъл е възможно те да се различават от аналогичните показатели, съдържащи се или изчислени въз основа информацията, включена в последващите, неаудитирани и аудитирани финансови отчети на Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД на индивидуална и консолидирана основа, които дружеството следва да оповести съгласно приложимата нормативна уредба за отчетност и разкриване на информация на публични дружества, приети за търговия на Българска фондова борса.*

Страница с документи за инвеститори от Телелинк Бизнес Сървисис Груп

<http://www.telelink.com/investors/>

Страница с документи за инвеститори от ЕЛАНА трейдинг

<https://www.elana.net/bg/trading/public-offering-telelink-2019.html>

**На 16.01.2020 г. „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД е представило пред КФН, БФБ и обществеността уведомление за процедура относно предстоящо предлагане на акциите на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД на „БФБ“ АД, както и презентация пред инвеститори.**

Процедурата за продажба на акциите е налична на следния адрес:  
<https://www.telelink.com/inc/uploads/2020/01/TBSG-Offering-Procedure-16012020.pdf>

Презентацията на ТБС Груп от събитието е налична на следния адрес:

<http://www.telelink.com/inc/uploads/2020/01/Long-Investor-Presentation-200116-0949-B.pdf>

**VII. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СКЛЮЧЕНИ СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД**
**Таблица 4**

Търговска дейност (хил. лв.)	Продажби на свързани лица	Покупки от свързани лица
Дъщерни дружества	80	0
Други свързани лица (под общ контрол)	0	0
Общо	80	0
Лихви (хил. лв.)	Начислени на свързани лица	Начислени от свързани лица
Дъщерни дружества	18	14
Други свързани лица (под общ контрол)	0	16
Общо	18	30
Търговска дейност (хил. лв.)	Вземания от свързани лица	Задължения към свързани лица
Дъщерни дружества	20	0
Други свързани лица (под общ контрол)	0	0
Общо	20	0
Заеми (главница + лихви) (хил. лв.)	Вземания от свързани лица	Задължения към свързани лица
Дъщерни дружества	0	2,892
Други свързани лица (под общ контрол)	0	0
Общо	0	2,892
Други (хил. лв.)	Приходи от дивиденди	
Дъщерни дружества	386	
Други свързани лица (под общ контрол)	0	
Общо	386	

24.01.2020 г.

гр. София