

## **ПОЯСНИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ**

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

**ПРЕЗ ПЪРВО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2020 Г. СЪГЛАСНО ЧЛ. 100о<sup>1</sup> ал. 2 от ЗППЦК, във връзка с чл. 100о<sup>1</sup>, ал. 4, т. 2 и ал. 5 от ЗППЦК и чл. 33а<sup>2</sup>, ал. 1, във връзка с 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 (Наредба № 2)**

### **I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО**

Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД и неговите дъщерни дружества – Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД (България), Комутел ДОО (Сърбия), Телелинк ДОО (Черна Гора), Телелинк ДОО (Босна и Херцеговина), Телелинк ДОО (Словения), Телелинк Бизнес Сървисис ДООЕЛ (Северна Македония), Телелинк Албания ШПК (Албания), формират групата на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ (“Групата”).

Групата е специализирана в предоставяне на услуги свързани със системна интеграция и поддръжка на информационни и комуникационни системи на клиенти в трите основни пазарни сегмента: доставчици на мобилни телекомуникационни услуги, доставчици на фиксирани телекомуникационни услуги и големи и средни държавни и частни организации в зоните на териториално присъствие и на глобална основа.

Към 31.03.2020г. 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 корпоративна информация е налична и на интернет страницата на Дружеството на адрес: <https://www.tbs.tech/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 дъщерното ТБС ЕАД дружества, посочени в таблицата по-долу, като всяко от тях се управлява в държавата, в която е учредено.

Към 31.03.2020 г. Емитентът е едноличен собственик на всички пряко притежавани от него дружества.

**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	100%
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 31.03.2020Г.

На 31.01.2020г. е взето решение от УС и НС на „Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД, Дружеството да сключи договор с Пикард Иванов ДООЕЛ за покупка на 1 (един) дял от капитала на Телелинк Албания ШПК, който представлява 10% от капитала на дружеството, срещу заплащане на обща покупна цена в размер на 1 000 (хиляда) евро. Договорът е подписан на 25.02.2020 г., като цената е заплатена изцяло на 26.02.2020г.

### IV. РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО ПРЕЗ ОСТАНАЛАТА ЧАСТ ОТ ФИНАНСОВАТА ГОДИНА.

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**

Вид риск	Описание
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 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>

<b>ЛИХВЕН РИСК</b>	<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>
<b>ВАЛУТЕН РИСК</b>	<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. 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 транслационни 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>
<b>ДАНЪЧЕН РИСК</b>	<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. 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 ЗА СЕКТОРА, В КОЙТО ОПЕРИРА

### 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 персоналетът 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 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 компенсира 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 междуременно 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.

### 3. ЕПИДЕМИЯ ОТ КОРОНАВИРУС COVID 19

През м. февруари 2020 г. възникналият в Китай коронавирус COVID-19 навлиза във фаза на глобално разпространение, засягайки нарастващ брой европейски страни. Считано от 08.03.2020 г. е потвърдено и неговото разпространение в България, като на 13.03.2020 г. в страната е обявено извънредно положение, налагащо засилени противоепидемични мерки и ограничения на свободата на движение и режима на работа на населението, държавните и частни организации.

Към датата на настоящото уведомление, разпространението на вируса и възприемането на мерки за неговото ограничаване обхваща в една или друга степен и всички останали страни, в които са регистрирани дъщерни дружества на Емитента. От значение за тяхната дейност е и въздействието на аналогични фактори върху техни доставчици и клиенти от трети страни и региони.

Към настояща датата в дружествата от Групата няма регистрирани случаи на заразени от COVID-19 служители, не са прекратявани доставки на стоки и услуги, съществени за тяхното оперативно обезпечаване, и те продължават да упражняват без прекъсване своята дейност.

Ръководствата предприемат всички препоръчани мерки за ограничаване разпространението на заразата включително чрез информиране на служителите за изпълнение на определени мерки, осигуряване на предпазни средства и дезинфектанти, ограничаване на служебните пътувания, ограничаване достъпа на външни лица и насърчаването на дистанционен режим на работа на служителите от техните домове, за което са осигурени съответните технологични средства и инфраструктура.

На ръководството не са известни настъпили или планирани прекъсвания или съществени забавяния в работата и доставките от ключови за Групата производители на оборудване от САЩ, Китай и други страни.

Като технологични компании с високо развита ИТ инфраструктура, дружествата от Групата са обезпечили технологично и въвеждат успешно режим на дистанционна работа на служителите, позволяваща непрекъснатост на външни и вътрешни услуги и процеси, осъществими на отдалечена база. Дигитализирани са и ключови външни процеси и взаимодействия като подписването на договори и срещи с клиенти. Предвид внедрените средства за комуникация и колаборация, системи за проследяване на натоварването и ефективността и високата средна ИТ грамотност на служителите, Дружеството не очаква дистанционният режим на работа да е свързан със съществено понижаване на производителността. За изпълнението на полеви дейности, свързани с работа извън офисите на дружествата, на служителите са осигурени лични предпазни средства, а за осъществяването им на територии, пътуването и достъпът до които е ограничен, е предвидено използването на квалифицирани местни подизпълнители.

Българското правителство заема активна позиция, насочена към подкрепа на частния бизнес и осигуряване на условия за непрекъснато осъществяване на процеса по възлагане

и изпълнение на обществени поръчки. Не е налице и информация за спиране на съществени проекти от страна на ключови и други клиенти от частния сектор във връзка с епидемията.

Предвид горепосоченото, ръководството на Дружеството счита разпространението на заразата за некоригиращо събитие, настъпило след датата на баланса, като поради ранната фаза и динамичното развитие на епидемията към датата на настоящия Доклад не е установило и формирало количествена оценка на конкретни последици от епидемията със съществено отражение върху неговото финансово състояние. Независимо от това, ръководствата на дружествата от Групата ще продължат да следят развитието на ситуацията с оглед навременното идентифициране на реални и потенциални ефекти, като предприемат своевременно всички възможни мерки за ограничаване на тяхното въздействие

**V. ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДСТАВЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ГРУПАТА ВЪРХУ ФИНАНСОВИТЕ РЕЗУЛТАТИ КЪМ 31.03.2020 Г.**

Показатели (хил. лв.)	(край на периода)		ръст/(спад)
	31.03.2020	31.03.2019	
Нетни приходи от продажби	36,744	19,954	84%
Разходи за оперативната дейност	-32,628	-19,296	69%
Други оперативни приходи и разходи (нето)	104	33	215%
<b>Оперативна печалба</b>	<b>4,220</b>	<b>691</b>	<b>511%</b>
Финансови приходи и разходи (нето)	-191	-293	-35%
Разход за данък върху доходите	-470	-75	527%
<b>Нетна печалба</b>	<b>3,559</b>	<b>323</b>	<b>1002%</b>
Разходи за амортизации	-613	-470	30%
Приходи от и разходи за лихви (нето)	-71	-86	-17%
<b>Печалба преди данъци, лихви и амортизации (ЕБИТДА)</b>	<b>4,713</b>	<b>954</b>	<b>394%</b>
	<b>31.03.2020</b>	<b>31.12.2019</b>	
Общо активи	64,834	53,389	21%
Нетекущи активи	13,833	13,235	5%
Текущи активи	51,001	40,154	27%
Собствен капитал	11,340	7,784	46%
вкл. Неразпределена печалба и печалба за годината	13,190	9,631	37%
Общо пасиви	53,494	45,605	17%
Нетекущи пасиви	7,362	7,238	2%
Текущи пасиви	46,132	38,367	20%
Парични средства	4,738	2,199	115%
Общо финансов дълг*	8,011	6,361	26%
Нетен финансов дълг**	3,273	4,162	-21%
	<b>31.03.2020</b>	<b>31.03.2019</b>	
Нетен паричен поток от оперативна дейност	1,588	-5,061	-131%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	-682	5,513	-112%
Нетен паричен поток от финансова дейност	1,633	-2,241	-173%

\* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

\*\* Общо финансов дълг - парични средства

Коефициенти	(край на периода)		ръст/(спад)
	31.03.2020	31.03.2019	
Оперативен марж	11.5%	3.5%	8.0%
Нетен марж	9.7%	1.6%	8.1%
ЕБИТДА марж	12.8%	4.8%	8.0%
	<b>31.03.2020</b>	<b>31.12.2019</b>	
Текуща ликвидност	1.1	1.0	0.1
Собствен капитал / общо активи	17%	15%	3%
Финансов дълг / общо активи	12%	12%	0%
Нетекущи активи / общо активи	21%	25%	-3%
Собствен капитал и нетекущи пасиви / нетекущи активи	1.4	1.1	0.2

Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД е учредено през м. юни 2019 г. и се преобразува през м. август 2019 г., но съгласно МСС 8.12 и правилата за отчитане на бизнес комбинации между предприятия под общ контрол, възприема подхода на представяне чрез

*прилагане на метода на стойностите на предшественика. Съгласно последния, резултатите на придобитите предприятия са включени в консолидирания финансов отчет ретроспективно, а именно финансовите отчети отразяват резултатите на свързаните дружества за периода 01.01-31.03.2019 г., въпреки че преобразуването е извършено на 14.08.2019 г., като се използват стойности, включени в консолидирания финансов отчет на предходното дружество майка. В допълнение, съответните суми за предшестващи преобразуването периоди отразяват обхвата и структурата на Групата, въпреки че тя не е съществувала преди преобразуването. Вътрешнофирмените салда, обороти и нереализираните печалби и загуби от сделки в Групата се елиминират.*

## **1. ПРИХОДИ, РАЗХОДИ И ПЕЧАЛБА**

Благоприятствани от паралелен ръст във всички основни региони на Групата, отчетените за първото тримесечие на 2020 г. консолидирани нетни приходи от продажби в размер на 36,744 хил. лв. отбелязват увеличение от 84% спрямо аналогичния период на предходната година.

С основен принос се откроява отчетеният ръст от 118% в България, където ТБС ЕАД реализира значително по-широк в сравнение със съпоставимия период на 2019 г. набор от проекти в във всички сектори на местния пазар, както и продължаващи регулярни приходи от мултинационални клиенти. С относителен дял от 55%, дружеството играе основна роля за формирането на консолидираните приходи за периода.

Компенсирайки настъпилото през първото полугодие на 2019 г. значително забавяне, продажбите в Сърбия, Черна Гора, Босна и Словения (регион Средни Западни Балкани) също отбелязват значителен ръст от 43% в резултат от ускоряването на доставките към традиционни клиенти от телекомуникационния сектор. Като цяло, регионът запазва значителната си роля за формиране на консолидираните приходи с дял за периода от 41%.

Стартирали чак през четвърто тримесечие на 2019 г., продажбите в Македония и Албания (регион Югозападни Балкани) за първото тримесечие на 2020 г. се отнасят изцяло в увеличение на приходите на Групата спрямо аналогичния период на миналата година. С по-голям принос се откроява македонският пазар, където Групата стартира годината с разнообразно портфолио от проекти, докато приходите в Албания остават фокусирани основно върху водещ клиент в сферата на телекомуникациите. Общият принос на региона за приходите на Групата за периода остава относително ограничен, като достига 3%.

Успоредно с ръста на приходите, отчетените за текущия период консолидирани разходи за оперативна дейност в размер на 32,626 хил. лв. отбелязват повишение от 69% спрямо първото тримесечие на 2019 г. Основен източник на това нарастване е себестойността на доставяното оборудване, включена в „балансова стойност на продадени активи (без продукция)“, чието увеличение е логична последица от отбелязания ръст на приходите от продажби. Логично увеличение в контекста на разрастването на дейността между двата периода отбелязват и разходите материали и външни услуги, както и разходите за

възнаграждения и осигуровки, отразяващи увеличаването на персонала в България и стартирането на дейността в новоосновените дружества в Албания и Македония през второто полугодие на 2019 г.

Изпреварващият ръст на приходите спрямо оперативните разходи за дейността намира отражение в нарастването на отчетената за първото тримесечие на 2019 г. оперативна печалба от 4,220 хил. лв. с 3,529 хил. лв. или 511% спрямо аналогичния период на 2019 г. при същевременно повишаване на маржа на оперативна рентабилност от 3.5% на 11.5%.

Предвид увеличаващите се разходи за амортизации, включени в оперативните разходи на Групата, отчетената консолидираната печалба преди лихви, данъци и амортизации (ППЛДА, ЕБИТДА) от 4,713 хил. лв. отбелязва изпреварващо нарастване с 3,759 хил. лв. или 394% спрямо аналогичния период на 2019 г. при същевременно повишаване на отчетения на това ниво марж от 4.8% на 12.8%.

Предвид положителния резултат и значително по-високия дял на печалбата формирана при относително по-ниска данъчна ставка в България, Групата отчита понижаваща се ефективна данъчна тежест от 12% (в сравнение с 19% за първото тримесечие на 2019 г.). Отбелязано е и съкращаване на консолидираните нетните финансови разходи, които спадат до само 0.5% от нетните приходи от продажби (в сравнение с 1.5% за аналогичния период на 2019 г.).

Обобщавайки горепосочените фактори, отчетената през първото тримесечие на 2020 г. консолидирана нетна печалба от 3,559 хил. лв. нараства с 11.0 пъти спрямо аналогичния период на 2019 г. при същевременно повишаване на нетната рентабилност от 1.6% на 9.7%.

## **2. АКТИВИ, ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ**

Отчетените към 31.03.2020 г. консолидирани активи от 64,834 хил. лв. отбелязват общо нарастване с 21% спрямо края на 2019 г.

В това число, Групата отбелязва умерено увеличение на отчетените към края на периода нетекущите активи на стойност 13,833 хил. лв. с 5%, дължащо се основно на дългосрочните разходи за бъдещи периоди, свързани с договори за поддръжка, и продължаващите инвестиции в развойна дейност и оборудване, предоставяно като услуга по дългосрочни договори за управлявани услуги. Съществен дял продължават да заемат и формираните съгласно влезлия в сила през 2019 г. нов МСФО 16 права на ползване по дългосрочни договори за наем и оперативен лизинг.

Основен източник на общия ръст на активите са текущите активи, достигнали 51,001 хил. при увеличение с 27% спрямо 31.12.2019 г. Последното отразява както нарастването на търговските и други вземания с във връзка с ускорените продажби в регион Средни Западни Балкани, така и увеличението на паричните средства в България и за Групата като



цяло в резултат от положителните парични потоци от оперативна и финансова дейност за периода.

Отчетените към 31.03.2020 г. консолидирани нетекущи пасиви в размер на 7,362 хил. лв. отбелязват минимален ръст от 2% спрямо 31.12.2019 г. основно в резултат от акумулирането на приходи за бъдещи периоди, свързани с договори за поддръжка. Въпреки лекото им понижение през периода, съществен дял продължават да заемат и задълженията по договори за финансов лизинг, финансиращи оборудване за управлявани услуги, и пасивите, отчетени във връзка с влезлия в сила през 2019 г. нов МСФО 16.

Паралелно с нарастването текущите активи, отчетените към 31.03.2020 г. консолидирани текущи пасиви в размер на 46,132 хил. лв. отбелязват увеличение от 20% спрямо края на 2019 г. основно в резултат от акумулирането на аванси от клиенти във връзка със стартирали нови проекти в България и търговски задължения в регион Средни Западни Балкани. Във връзка с финансирането на нарастващия нетен оборотен капитал в същия регион повишение отбелязват и текущите задължения по получени заеми от банки и небанкови финансови институции.

Сумирайки задълженията по договори за заем и финансов лизинг, консолидираният финансов дълг достига 8,011 хил. лв., като въпреки отбелязаното нарастване с 26% спрямо края на 2019 г. запазва съотношение от 12% към общите активи на Групата. Предвид същевременното увеличение на паричните средства и еквиваленти с 2,539 хил. лв., консолидираният нетен финансов дълг се понижава с 21% спрямо края на 2019 г., като към 31.03.2020 г. възлиза на 3,273 хил. лв.

Към края на периода, собственият капитал на Групата продължава да се състои от формираните при преобразуването на ТБС Груп ЕАД основен капитал от 12,500 хил., общи целеви резерви от -14,350 хил. лв., включващи разликата между обособените в Дружеството инвестиции в дъщерни предприятия и притежаваните дялове в техния основен капитал в съответствие с правилата за отчитане на бизнес комбинация под общ контрол, и неразпределена печалба.

В отсъствието на дивидентни разпределения през отчетния период консолидираният собствен капитал нараства с пълния размер на реализираната междинна печалба, достигайки 11,340 хил. лв. или 17% от общите активи на Групата (в сравнение с 15% към края на 2019 г.).

## **VI. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, НАСТЪПИЛИ ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД**

Информация за важните събития, настъпили през отчетния период, е представена в Приложение 9 по Наредба 2 към настоящото уведомление.

## VII. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СКЛЮЧЕНИ ГОЛЕМИ СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

При представяне на консолидирани резултати сделките между свързани лице от групата се елиминират. Сделки на публичното дружество ТБС Груп АД със свързани лица, включително и тези от групата са представени в индивидуалното оповестяване.

За първото тримесечие на 2020 година Групата е осъществила следните сделки със свързани лица:

**Таблица 3**

Търговска дейност (хил.лв.)	Продажби на свързани лица	Покупки от свързани лица
Други свързани лица (под общ контрол)	1 164	265
Общо	1 164	265

  

Търговска дейност (хил.лв.)	Вземания от свързани лица	Задължения към свързани лица
Други свързани лица (под общ контрол)	2 666	302
Общо	2 666	302

### Съвместни операции

Интересът на дружества от Групата в съвместни операции е определен от споразуменията за консорциум, в рамките на които дружествата 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 дружества от Групата в консорциуми, изразяващи се в приходи, разходи, активи и пасиви, през разглеждания период са представени в Таблица 4 по-долу.

**Таблица 4**

Търговска дейност (хил.лв.)	Продажби	Покупки
Участие в съвместни операции (консорциуми)	1 584	0

  

Търговска дейност (хил.лв.)	Вземания	Задължения, вкл. получени аванси
Участие в съвместни операции (консорциуми)	9	5 017

**VIII. Информация за нововъзникнали съществени вземания и/или задължения за отчетния период.**

• Договори за заем:

- Договор за паричен заем от 02.09.2019г между ТБС ЕАД (заемодател) и ТБС Груп (заемополучател), с лимит до 4,000 хил. лв., при условие на частично усвояване и погасяване за срок е до 31.12.2020г и лихва в размер на 2.25% годишно върху ползваната част от заема.
- Договор за паричен заем от 02.09.2019г между дъщерни дружества - ТБС ЕАД (заемодател) и Телелинк Албания (заемополучател), с лимит до 100 хил. евро, при условие на частично усвояване и погасяване за срок е до 31.12.2020 г. и лихва в размер на 2.5% годишно върху ползваната част от заема. Съгласно Анекси от 05.11.2019 и 10.11.2019г, размерът на заема е увеличен до 800 хил. евро.
- Договор за паричен заем от 06.11.2019г между дъщерни дружества – ТБС ЕАД (заемодател) и ТБС Македония (заемополучател), с лимит до 500 хил. евро, при условие на частично усвояване и погасяване за срок е до 31.12.2020г и лихва в размер на 2.5% годишно върху ползваната част от заема

Горепосочените сделки имат вътрешен за Групата характер и не участват във формирането на нейните консолидирани активи и пасиви.

27.05.2020 г.

гр. София