

ПОЯСНИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ

НА “ТЕЛЕЛИНК БИЗНЕС СЪРВИСИС ГРУП” АД

към края на ПЪРВО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г. СЪГЛАСНО ЧЛ. 100о1 ал. 2 от ЗППЦК, във връзка с чл. 100о1 , ал. 4, т. 2 и ал. 5 от ЗППЦК и чл. 33а2 , ал. 1, във връзка с чл. 33а1 , 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 И ГРУПАТА

I.1 Профил на дейността

Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД („ТБСГ АД“, „Дружеството“, „Емитента“) е основано през 2019 г. с цел обединяване, формиране и управление на инвестиции в дъщерни дружества, работещи в сферата на информационните и комуникационни технологии („ИКТ“), заедно с които формира икономическата „Група ТБС“ („Групата“).

Основната търговска дейност на Дружеството включва предоставянето на административно-финансови услуги и услуги по управление и подпомагане на бизнес развитието, маркетинга и продажбите на дъщерните дружества от Групата. Само по себе си, Дружеството не извършва пряка търговска дейност в областта на ИКТ или други области, ориентирана към крайни клиенти извън Групата.

Основната дейност на Групата се формира от оперативната дейност на включените в нейния състав дъщерни дружества и включва продажбата на продукти, услуги и реализацията на комплексни решения в областта на ИКТ, като включва основно, но не само:

- доставка, гаранционна и извънгаранционна поддръжка на оборудване и софтуер, произведени от външни доставчици на технологии, и разработени по заявка на клиента

приложения и услуги;

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

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

Към 31.03.2020 г. предлаганите от Групата продукти и услуги обхващат широка гама от технологии, организирани в 6 технологични групи – Решения за телеком оператори, Корпоративни мрежи, Хибридни облачни решения, Програмни услуги, Модерно работно място и Информационна сигурност. За осигуряване на съпоставимост с класификацията, използвана при изготвянето на Проспекта на дружеството за допускането до търговия на регулиран пазар, осъществено през 2020 г., Групата продължава да прилага и паралелно групиране на горепосочените технологични направления по 4 основни категории – Мрежи за данни, Центрове за данни, Офис производителност и Информационна сигурност.

1.2 Акционерна структура и капитал

Дружеството има регистриран капитал в размер на 12,500 хил. лв., разпределени в 12,500,000 бр. обикновени акции с номинал от 1.00 лв. всяка.

През 2020 г. е осъществено публично предлагане на съществуващи акции на Дружеството, вследствие на което трима съществуващи преди предлагането акционери продават на Българска фондова борса („БФБ“) общо 1,750,000 акции, представляващи 14% от неговия регистриран капитал. През изминалото първо тримесечие на 2021 г. не са реализирани нови публични предлагания на акции на Дружеството.

Вследствие на обратно изкупуване на акции за целите на програми за стимулиране на служителите, към 31.03.2021 г. Дружеството продължава да притежава 356 бр. собствени акции, придобити през 2020 г. През изминалото първо тримесечие на 2021 г. Дружеството не е извършвало нови обратни изкупвания на акции.

Към 31.03.2021 г. лицата, притежаващи над 5% от капитала на Дружеството, са Любомир Минчев с дял от 9,066,428 акции или 72.53% и Utilico Emerging Markets Trust PLC (Великобритания) с дял от 1,250,000 или 10.00%.

1.3 Управление

Дружеството има двустепенна система на управление.

Управителният съвет на Дружеството („УС“) се състои от петима членове 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 на Дружеството („НС“) се състои от трима членове в състав:

- Ханс ван Хувелинген – Председател на НС;
- Иво Евгениев Евгениев – член на НС;
- Бернар Жан Люк Москени – член на НС.

1.4 Публична информация

Съгласно изискването на чл. 43а и следващите разпоредби 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 e-Register за представяне на информация по електронен път, изградена и поддържана от КФН.

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

„Телелинк Бизнес Сървисис Груп“ АД е изпълнило ангажимента си по чл. 79б, ал. 1 от ЗППЦК, в резултат на което е присвоен идентификационен код на правния субект (ИКПС) – LEI код 894500RSIIEY6BQP9U56.

Емисията акции на Дружеството е регистрирана с ISIN код BG1100017190 и към датата на настоящото уведомление се търгува на Сегмент акции Standard на БФБ с борсов код TBS.

II ИНВЕСТИЦИОНЕН ПОРТФЕЙЛ

Към 31.03.2021 г., Дружеството притежава дялове в девет дъщерни дружества, включително:

- Телелинк Бизнес Сървисис ЕАД (България) („ТБС ЕАД“), Комутел ДОО (Сърбия) („Комутел“), Телелинк ДОО – Подгорица („Телелинк Черна Гора“), Телелинк ДОО (Босна и Херцеговина) („Телелинк Босна“), Телелинк ДОО (Словения) („Телелинк Словения“) и Телелинк Албания ШПК („Телелинк Албания“), участия в които са прехвърлени в Дружеството по силата на преобразуване чрез отделяне на дейността „Бизнес услуги“ от Телелинк България АД през м. август 2019 г.;
- Телелинк Бизнес Сървисис ДООЕЛ (Македония) („ТБС Македония“), основано от Дружеството през м. септември 2019 г.;
- Телелинк Бизнес Сървисис ДОО (Хърватска) („ТБС Хърватска“), основано от Дружеството през м. ноември 2020 г.;
- Телелинк Бизнес Сървисис, ЛЛС (САЩ) („ТБС САЩ“), основано от Дружеството през м. януари 2021 г..

Към 31.03.2021 г. Дружеството е едноличен собственик на всички горепосочените дъщерни дружества и има непряко участие в две контролирани от ТБС ЕАД дружества. Всяко от пряко и непряко притежаваните дъщерни дружества се управлява в държавата, в която е учредено.

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

Към 31.03.2021 г. всички пряко контролирани дъщерни дружества с изключение на наскоро основаните ТБС Хърватска и ТБС САЩ извършват активна търговска дейност.

Към 31.03.2021 г. непряко притежаваното Телелинк БС Стафинг ЕООД, учредено с оглед извършване на потенциални съвместни операции с водеща консултантска организация от сферата на финансите, все още не е развило съществена стопанска дейност, а съвместното предприятие Грийн Бордър ООД е изчерпало своята цел с реализацията на проекта, във връзка с който е основано, и не се очаква да има съществени бъдещи ефекти за дейността и финансовото състояние на Групата.

III Корпоративни събития към 31.03.2021 г.

На заседание на УС, проведено на 06.01.2021 г., е взето решение за учредяване на нови дъщерни дружества на Дружеството на територията на САЩ с основен капитал до 10 хил. щатски долара и Германия с основен капитал до 30 хил. евро.

На последващо заседание на УС, проведено на 07.01.2021 г., е взето решение за избор на изпълнителен директор на новото дъщерно дружество в САЩ – Иван Красимиров Житиянов и на директор на новото дъщерно дружество в Германия - Силвия Маринова Маринова.

Горепосочените решения са одобрени от НС на заседание, проведено на 07.01.2021 г.

На заседание на УС, проведено на 15.01.2021 г., е взето решение:

- да бъдат проучени възможностите акциите на Дружеството да бъдат допуснати до търговия на сегмент от регулиран пазар на Франкфуртската фондова борса;
- за овластяване на Изпълнителния директор на Дружеството да предприеме всички необходими правни и фактически действия за изпълнение на горното решение, при условия, каквито намери за добре с оглед интереса на Дружеството, включително, но не само да ангажира специалист за търговията с акции на Дружеството на Франкфуртската фондова борса, както и да извърши всички останали правни и фактически действия, необходими и/или целесъобразни във връзка с осъществяването на търговия с акциите на Франкфуртската фондова борса (включително подаване на заявления, писма, уведомления и други документи до всякакви държавни органи и институции, в страната и чужбина.

В изпълнение на взетото на 06.01.2021 г. решение, на 29.01.2021 г. Дружеството учредява в качеството си на едноличен собственик ново дъщерно дружество с ограничена отговорност

Телелинк Бизнес Сървисис, ЛЛС (САЩ) с основен капитал до 10 хил. щатски долара. Към датата на настоящото Уведомление, капиталът на новоучреденото дружество не е внесен.

На 29.01.2021 г. Дружеството е предоставило контра гаранция, обезпечаваша гаранция от името на ТБС Македония, във връзка с договор за хардуерна платформа за хибриден облак, в полза на Агенция за електрически комуникации, Скопие, Р. Северна Македония, на стойност 105 900.00 евро и срок на валидност 15.05.2022 г.

На 12.02.2021 г., на заседание УС на Дружество са одобрени:

- сключването от страна на Комутел на Анекс No. 5 към Договор за кредит № 265-0000001624611-36 с Райфайзен Банка АД, Сърбия;
- сключването от страна на ТБС ЕАД на договор за поръчителство, гарантиращ надлежното изпълнение на ангажиментите на Комутел по сключен Договор за кредит No. 265-0000001624611-36 на последното с „Райфайзен Банк“ АД, Белград, Р. Сърбия;
- сключването на Договор за паричен заем между ТБС ЕАД, като заемодател и Телелинк Албания като заемател;
- сключването на Договор за паричен заем между ТБС ЕАД, като заемодател и ТБС Македония като заемател.

На 15.02.2021 г. е сключен Договор за паричен заем между ТБС ЕАД (заемодател) и ТБС Македония (заемател), с лимит до 2,000 хил. евро, годишен лихвен процент 2.5% и срок на договора до 31.12.2021 г.

На 15.02.2021 г. е сключен Договор за паричен заем между ТБС ЕАД, като заемодател и Телелинк Албания като заемател – заемател, с лимит до 500 хил. евро, годишен лихвен процент 2.5% и срок на договора до 31.12.2021 г.

На 15.02.2021 г. е сключен договор за поръчителство, по който, ТБС ЕАД гарантира надлежното изпълнение на ангажиментите на Комутел, по сключен с „Райфайзен Банк“ АД, Р. Сърбия Договор за кредит No. 265-0000001624611-36.

В изпълнение на решението на УС от 12.02.2021 г., е подписан Анекс между Комутел и Райфайзен Банка АД, Сърбия към Договор за кредит № 265-0000001624611-36 за удължаване на срока на последния до 28.01.2022 г.

На заседание на НС, проведено на 12.03.2021 г., е взето решение за определяне на променливо възнаграждение под формата на акции за 2021 г. на членовете на УС, с което са определени стойностите на диапазоните и относителната тежест на показателите за представяне на Групата за тригодишния период 2021-2023 г. Горепосочените и други параметри на възнаграждението ще бъдат предложени за одобрение от ОСА.

На 16.03.2021 г. ТБС ЕАД е предоставило контрагаранция, обезпечаваша гаранция за добро изпълнение от името на ТБС Македония, във връзка с договор с Министерство на икономиката и околната среда на Р. Косово, с предмет „Хардуер и съдействие за национални изследователски мрежи, на стойност 69,246.29 евро със срок на валидност 15.10.2024 г.

На 23.03.2021 г. ТБС ЕАД е предоставило контрагаранция, обезпечаваша гаранция за аванс от името на ТБС Македония, във връзка с договор с Министерство на икономиката и околната среда на Р. Косово, с предмет „Хардуер и съдействие за национални изследователски мрежи, на стойност 69,246.29 евро със срок на валидност 15.10.2021 г.

На 25.03.2021 г., УС на ТБС Груп АД, е взел решение за учредяване на еднолично дъщерно дружество на територията на Румъния с наименование „Телелинк Бизнес Сървисис“ и капитал до 10 хил. евро с управител Орлин Русев.

IV Рискове, пред които са изправени Дружеството и Групата

Рисковете, свързани с дейността на Дружеството и Групата, могат да бъдат разделени най-общо на системни (общи) и несистемни (свързани конкретно с дейността им и отрасъла, в който те извършват своята дейност).

IV.1 Системни рискове

Общите (системни) рискове са тези, които се отнасят до всички икономически субекти в страната и са резултат от външни за Групата фактори, върху които включените в нейния състав дружества не могат да влияят. Основните методи за ограничаване на влиянието на тези рискове са отчитането на текущата информация и формирането на очаквания за бъдещото развитие по отделни и общи показатели и техния ефект върху дейността и финансовите резултати на Групата.

IV.1.1 Политически риск

Политическият риск е вероятността за рязка промяна в държавната политика в резултат от смяна на правителството, възникване на вътрешнополитически сътресения и неблагоприятни промени в европейското и/или националното законодателство, вследствие на които стопанският и инвестиционен климат и общата среда, в която оперират местните стопански субекти, да се променят негативно, а инвеститорите да понесат загуби.

Политическите рискове за България и страните от Западните Балкани в международен план включват и предизвикателствата, свързани с поети ангажименти за осъществяване на сериозни структурни реформи, повишаване на социалната стабилност ограничаване на неефективните разходи в качеството им на членове или кандидат-членове на ЕС, 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 Балканите.

Други фактори, които също влияят на този риск, са евентуалните законодателни промени и в частност тези, касаещи стопанския и инвестиционния климат в региона.

IV.1.2 Макроикономически риск

Общият макроикономически риск е вероятността различни икономически фактори и тенденции, включително, но не само рецесия, търговски бариери, валутни изменения, инфлация, дефлация и други фактори, да окажат негативно влияние върху търсенето и покупателната способност в страните, в които дружествата от Групата осъществяват своята дейност, както и в страните, в които оперират техни чуждестранни контрагенти.

Понастоящем очакванията на множество независими пазарни анализатори и институции продължават да сочат рискове от забавяне на ръста и дори свиване на икономиките както на развитите западноевропейски страни, така и на България и страните от Западните Балкани, което може да доведе до ограничения на разходите в частния сектор и да не бъде компенсирани в достатъчна степен с антициклични мерки от страна на националните и наднационални правителствени органи.

IV.1.3 Валутен риск

Системният валутен риск представлява вероятността от изменения на валутните режими или валутните курсове на чуждестранните към местните валути на страните, в които оперират дружествата от Групата, имащи неблагоприятни последици за разходите, рентабилността, международната конкурентоспособност и общата стабилност на икономическите субекти и местната и регионална икономика като цяло.

Към момента България продължава да поддържа система на валутен борд, базиран на фиксиран курс Евро / лев, и курс на присъединяване към Еврзоната. Възприемане на Еурото като база за фиксация на валутния курс или като местна валута е налице и в Босна и Херцеговина, Черна Гора и Словения. Тези фактори ограничават в съществена степен системния валутен риск, релевантен за Групата. При все това страните, в които тя оперира, както и европейските икономики като цяло, продължават да се влияят и от динамиката на курсовете на други водещи световни валути, и най-вече на щатския долар.

IV.1.4 Лихвен риск

Системният лихвен риск е свързан с възможни промени в лихвените нива, установени от финансовите институции на страните, в които оперират дружествата от Групата, и от международни институции и пазари, имащи отрицателно въздействие върху достъпа до финансиране, разходите за финансиране, възвръщаемостта на инвестициите и растежа на икономиката.

На този етап, основните финансови институции на България, водещите световни икономики и ЕС продължават да провеждат политика на ниски или отрицателни базисни лихвени индекси, ориентирана към насърчаване на кредитирането и инвестициите в икономиката.

IV.1.5 Кредитен риск

Системният кредитен риск представлява вероятността от понижаване на кредитния рейтинг на страните, в които оперират дружествата от Групата или основни техни контрагенти, или други страни, заемачи важно място в техните икономики, имащо потенциално отрицателно въздействие върху достъпа и разходите за дългово финансиране, стабилността и атрактивността на техните икономики. Определянето и измерването на този риск се осъществява от специализирани международни кредитни агенции.

IV.1.6 Данъчен риск

Промяна на данъчното законодателство в посока увеличение на данъчните тежести, въвеждане на нови данъци или неблагоприятна промяна в спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане може да доведе до завишени или непредвидени разходи за икономическите субекти.

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 други страни, в които оперират дружествата от Групата.

IV.1.7 Рискове, свързани с несъвършенства на правната система

Въпреки че от 2007 г. насам България въвежда редица значими законови и конституционни реформи и по-голямата част от нейното законодателство е хармонизирано със законодателството на ЕС, правната система в страната все още е в процес на реформиране. Това важи в още по-голяма степен и за страните от Западните Балкани, които все още не са приети в ЕС.

Съдебната и административна практика остават проблематични и местните съдилища често се оказват неефективни в разрешаването на спорове, свързани със собственост, нарушения на законите и договорите и др. Вследствие на това, може да бъде идентифициран риск от недостатъци на правната инфраструктура, които могат да имат за резултат несигурност, възникваща във връзка с осъществяването на корпоративни действия, надзор върху тях и други въпроси.

IV.2 Рискове, специфични за Групата и сектора, в който тя оперира

IV.2.1 Рискове, свързани с бизнес стратегията и растежа

IV.2.1.1 *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 поради липса на достатъчен опит, навременна информация или недостиг на кадри.

IV.2.1.2 *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 свързано с високи разходи, които могат да окажат въздействие в посока понижаване на рентабилността.

IV.2.1.3 *Недостатъчен капацитет и завишени разходи за оперативно осигуряване на растежа*

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 понижавачи 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.

IV.2.1.4 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.

IV.2.2 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.

IV.2.2.1 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.

IV.2.2.2 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.

IV.2.3 Рискове, свързани с пазарната и конкурентната среда

IV.2.3.1 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.

IV.2.3.2 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.

IV.2.3.3 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 международни 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.

IV.2.3.4 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.

IV.2.4 Рискове, свързани с обществените поръчки

IV.2.4.1 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.

Забавяния 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.

IV.2.4.2 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.

IV.2.5 Рискове, свързани с концентрацията

IV.2.5.1 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.

IV.2.5.2 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 няколко 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.

IV.2.6 Рискове, свързани с промени в технологиите и технологичния избор

IV.2.6.1 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.

IV.2.6.2 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.

IV.2.6.3 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.

IV.2.6.4 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.

IV.2.7 Рискове, свързани с дългосрочни договори

IV.2.7.1 Разходи по ангажименти за редовно обслужване и поддръжка

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.

IV.2.7.2 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 могло да доведе до 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.

IV.2.7.3 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 регламентиранияте 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 по тях 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.

IV.2.8 Финансови рискове

IV.2.8.1 Валутен риск

Групата оперира на различни пазари и във валути различни, от функционалната ѝ валута, както и във валути на трети страни, и е съответно изложена на транзакционни и транслационни валутни рискове. Основен източник на транзакционно обусловените валутни рискове са покупките на оборудване от глобални технологични партньори, деноминирани в щатски долари, и тяхното

финансиране от кредитни лимити в същата валута. Въпреки наличието на механизми на валутна индексация по някои договори и практиката на избирателно форуърдно хеджиране на големи покупки по преценка на съответните дружества, тези сделки продължават да са фактор за ежегодното отчитане на нетни резултати (включително загуби) от промяна във валутните курсове в дружествата от Групата. Предвид фиксираните курсове на българския лев и босненската марка към еврото и възприемането на последното като национална валута в Словения и Черна гора, Групата остава изложена на транслационен риск, свързан предимно с плаващия курс на сръбския динар, както и към македонския денар и албанския лек.

IV.2.8.2 Ликвиден риск

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

IV.2.8.3 Недостатъчен финансов капацитет за реализация на големи проекти

Освен отражението им върху текущата ликвидност на дадено дружество от Групата, евентуални случаи на непокрит недостиг на парични средства може да доведат и до невъзможност за влягане на необходимия оборотен капитал за стартиране на нови или изпълнение на текущи големи проекти, водеща до забавяне на приходите, санкции за забавено изпълнение и съответно уронване на репутацията на Групата. В случай на невъзможност за доказване на достатъчен финансов ресурс пред потенциални клиенти или във връзка с изискванията на публични и частни тръжни процедури за големи проекти, е възможно съответното дружество да не успее да договори достатъчно бързо допълващо финансиране и да пропусне възможностите за спечелване на съответните проекти и ползите от тяхната реализация.

IV.2.8.4 Кредитен риск

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

IV.2.8.5 Риск от обезценка на активите

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

IV.2.8.6 Лихвен риск

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

IV.2.9 Операционни рискове

IV.2.9.1 Отклонения на процеси и качеството на обслужване

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

IV.2.9.2 Непригодност и неизправност на специфично ИТ оборудване и системи

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

IV.2.9.3 Осигуряване на съответствие с норми и стандарти

Определени клиенти на Групата поставят на доставчиците си условия за съответствие на техните компетенции и правила за организация на процеси и дейности с редица международни стандарти за управление на качеството, процедури при боравене с поверителна информация и др. Въпреки сертификацията на ТБС ЕАД по редица такива стандарти и норми, появата на такива изисквания и към други дружества от Групата, които нямат аналогични сертификации, или промяната в настоящите изисквания и невъзможността на Групата да отговори на тях в кратък срок биха могли да окажат негативно влияние върху приходите и резултатите от дейността на Групата.

IV.2.9.4 Риск от изтичане на лични и чувствителни данни на служители и клиенти

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

IV.2.10 Други рискове

IV.2.10.1 Риск от съдебни спорове и други производства

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

IV.2.10.2 Риск от сделки със свързани лица

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

IV.2.10.3 Кибератаки

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

IV.2.10.4 Форсмажорни събития

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

IV.3 Епидемия от коронавирус COVID 19

Към датата на настоящото Уведомление в България и в страните, в които са регистрирани дружества от Групата и/или техни клиенти или доставчици, остават в сила редица мерки срещу

разпространението на COVID-19, засягащи режима на работа на държавните и частни организации и свободата на движение в страната и чужбина.

Като компании, специализирани в областта на информационните и комуникационни технологии, дружествата от Групата продължават да функционират успешно в режим на дигитализация, обезопасяване на работното място, резервно осигуряване чрез отдалечени подизпълнители и дистанционна работа на служителите, позволяващи безопасност и непрекъснатост на външните и вътрешни услуги и процеси без спад в производителността на Групата.

Към датата на настоящото Уведомление на Дружеството не са известни прекъсвания в работата и доставките от ключови за Групата производители на оборудване от САЩ, Китай и други страни.

Към датата на настоящото Уведомление, правителствата на релевантните за Групата страни и ЕС продължават да заемат активни позиции, насочена към подкрепа на частния бизнес и оптимално усвояване на наличните държавни и наднационални фондове.

Към датата на настоящото Уведомление развитието на епидемията продължава да е динамично и трудно предвидимо, а независимите пазарни източници и наблюденията на ръководството на Дружеството сочат както рискове от общо забавяне на икономическия растеж и временно ограничаване на инвестиционния потенциал на някои отрасли на частния сектор, така и очаквания за съществено ускорение на инвестициите на ключови групи клиенти в технологии, свързани с тяхната дигитализация, виртуализация и възможности за колаборация в дистанционен режим на работа, включващи редица предлагани от Групата комплексни решения, продукти и услуги.

Предвид горепосочените фактори, към датата на настоящото Уведомление ръководството на Дружеството не е формирало еднозначна количествена оценка на последиците от епидемията, установяваща риск от съществено влошаване на резултатите, перспективите и финансовото състояние на Групата. Изготвените бюджети и планове за развитие на Групата отчитат COVID-19 като част от настоящите и бъдещи фактори на икономическата среда и в този смисъл към датата на настоящото Уведомление не се считат за изложени на съществен риск от продължаващото развитие на епидемията. Независимо от това, по своята природа последното остава несигурно и ръководствата на дружествата от Групата ще продължат да следят развитието на ситуацията с оглед навременното идентифициране на реални и потенциални отрицателни ефекти, като предприемат своевременно всички възможни стъпки за ограничаване на тяхното въздействие.

V ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДСТАВЕНАТА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ГРУПАТА ВЪРХУ ФИНАНСОВИТЕ РЕЗУЛТАТИ КЪМ 31.03.2021 Г.

Показатели (хил. лв.)	(край на периода)		ръст/(спад)
	31.03.2021	31.03.2020	
Нетни приходи от продажби	40,857	36,723	11%
Разходи за оперативната дейност	-35,063	-32,618	7%
Други оперативни приходи и разходи (нето)	49	103	-52%
Оперативна печалба	5,843	4,208	39%
Финансови приходи и разходи (нето)	-233	-192	21%
Разход за данък върху доходите	-641	-470	36%
Нетна печалба	4,969	3,546	40%
Разходи за амортизации	-716	-613	17%
Приходи от и разходи за лихви (нето)	-44	-72	-39%
Печалба преди данъци, лихви и амортизации (ЕБИТДА)	6,370	4,701	36%
Приходи/(разходи) с еднократен или извънреден характер	0	0	-
Нормализирана ЕБИТДА	6,370	4,701	36%
	31.03.2021	31.12.2020	
Общо активи	75,266	66,942	12%
Нетекущи активи	14,272	13,257	8%
Текущи активи	60,994	53,685	14%
Собствен капитал	19,419	14,452	34%
вкл. Неразпределена печалба и печалба за годината	20,983	16,014	31%
Общо пасиви	55,847	52,490	6%
Нетекущи пасиви	7,480	5,875	27%
Текущи пасиви	48,367	46,615	4%
Парични средства	7,688	11,762	-35%
Общо финансов дълг*	4,589	3,363	36%
Нетен финансов дълг**	-3,099	-8,399	5,300
	31.03.2021	31.03.2020	
Нетен паричен поток от оперативна дейност	-4,965	1,771	-6,736
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	-95	-684	589
Нетен паричен поток от финансова дейност	986	1,452	-466

* Вкл. заеми и договори за финансов лизинг

** Общо финансов дълг - парични средства

Коефициенти	(край на периода)		ръст/(спад)
	31.03.2021	31.03.2020	
Оперативен марж	14.3%	11.5%	2.8%
Нетен марж	12.2%	9.7%	2.5%
ЕБИТДА марж	15.6%	12.8%	2.8%
	31.03.2021	31.12.2020	
Текуща ликвидност	1.26	1.15	0.11
Собствен капитал / общо активи	26%	22%	4%
Финансов дълг / общо активи	6%	5%	1%
Нетекущи активи / общо активи	19%	20%	-1%
Собствен капитал и нетекущи пасиви / нетекущи активи	1.9	1.5	0.4

V.1 Приходи, разходи и печалба

V.1.1 Приходи

Общо, консолидираните нетни приходи от продажби за първото тримесечие на 2021 г. отбелязват увеличение от 11% спрямо аналогичния период на 2020 г., достигайки 40,857 хил. лв.

Основна движеща сила на отбелязания растеж е постигнатото 35%-но¹ увеличение в България, където ТБС ЕАД продължава да отчита нарастващи продажби на местния пазар и значителни приходи от задгранични клиенти с основния принос на глобално обслужвани мултинационални компании. С относителен дял от 67%, дружеството продължава да играе водеща роля за формирането на приходите на Групата, като отбелязва нарастващ принос в сравнение с 55% за аналогичния период на 2020 г.

Положително развитие бележат и общите продажби в регион Югозападни Балкани, обединяващ дъщерните дружества в Македония и Албания, където Групата отчита общо нарастване от 32%¹ в резултат от значителен нов проект, реализиран от ТБС Македония. Подобно на първото тримесечие на 2020 г., когато допринасят 3%, двете дружества продължават имат сравнително ограничен принос за реализираните през периода консолидирани приходи с относителен дял от 4%.

Въпреки относителното забавяне с 22%¹ на фона на силните продажби от първото тримесечие на 2020 г., дъщерните дружества в Сърбия, Черна Гора, Босна и Херцеговина и Словения (регион Средни Западни Балкани) продължават да реализират значителни доставки както към традиционни, така и към нови клиенти от Балканския телекомуникационен сектор. Като цяло, регионът отчита намаляваща, но все така значима роля за формирането на консолидираните приходи с относителен дял от 29% в сравнение с 41% за аналогичния период на 2020 г.

V.1.1.1 Приходи по основни категории продукти и услуги

Технологична група/категория		Нетни приходи от продажби (хил. лв.)				
		31.3.2021	31.3.2020	ръст/ (спад)	отн. дял 31.03.21	отн. дял 31.03.20
Решения за телеком оператори	(1)	9,400	14,254	-34%	23%	39%
Корпоративни мрежи	(2)	4,282	6,010	-29%	10%	16%
Хибридни облачни решения	(3)	15,105	7,104	113%	37%	19%
Програмни услуги	(4)	90	249	-64%	0.2%	0.7%
Модерно работно място	(5)	10,746	8,612	25%	26%	23%
Информационна сигурност	(6)	981	275	256%	2.4%	0.7%
Други	(7)	254	218	16%	0.6%	0.6%
Мрежи за данни	(1+2)	13,681	20,264	-32%	33%	55%
Центрове за данни	(3+4)	15,195	7,354	107%	37%	20%
Офис производителност	(5)	10,746	8,612	25%	26%	23%
Информационна сигурност	(6)	981	275	256%	2.4%	0.7%
Други	(7)	254	218	16%	0.6%	0.6%
Общо		40,857	36,723	11%	100%	100%

Благоприятствани от реализацията на поредица от големи и средни проекти както в България, така и в Македония, продажбите на Хибридни облачни решения се открояват с над двукратен ръст от 113% спрямо първото тримесечие на 2020 г., като достигат 15,105 хил. лв. и заемат водещ относителен дял от 37% в продажбите на Групата за текущия период в сравнение с 19% за аналогичния период на 2020 г.

¹ Ръст на приходите от външни за Групата клиенти.

Значителен принос за отчетения ръст на консолидираните приходи имат и продажбите от група Модерно работно място, отбелязващи увеличение от 25% спрямо първото тримесечие на 2020 г. с водещия принос на нарастващия брой големи и средни проекти в българския образователен сектор. Общо, сумата на реализираните от направлението приходи за първото тримесечие на 2021 г. достига 10,746 хил. лв. или 26% от продажбите на Групата в сравнение с 23% за аналогичния период на 2020 г.

Във връзка с отбелязаното относително забавяне на приходите от регион Средни Западни Балкани, Групата реализира 34% по-ниски продажби от група Решения за телеком оператори спрямо първото тримесечие на 2020 г. При все това, отчетените от направлението приходи в размер на 9,400 хил. лв. остават значителни и продължават да играят съществена роля за формирането на консолидираните продажби със занижен, но значителен дял от 23%, в сравнение с 39% за аналогичния период на 2020 г.

Подобна е и наблюдаваната тенденция по направление Корпоративни мрежи, където Групата отчита спад от 29% на фона на по-големия среден размер на проектите в ТБС ЕАД и значителен проект, реализиран в Македония през първото тримесечие на 2020 г., но продължава да реализира съществени приходи. Възлизащи на 4,282 хил. лв., последните формират 10% от консолидираните продажби за периода в сравнение с 16% за аналогичния период на 2020 г.

Обратно на горепосочената тенденция, въпреки все още ограничения им принос към приходите на Групата, продажбите по направление Информационна сигурност отбелязват повече от трикратно увеличение спрямо аналогичния период на 2020 г. в резултат от нарастващия среден размер на проектите в България и реализацията на относително значим проект в Македония. Общо, продажбите по направлението достигат 981 хил. лв. или 2.4% от консолидираните приходи в сравнение с 0.7% за първото тримесечие на 2020 г.

Подобно на първото тримесечие на 2020 г., когато допринасят 0.7%, реализираните през периода приходи от Програмни услуги остават относително несъществени, като формират 0.2% от консолидираните продажби.

Запазващи характерно ниска значимост за Групата, продажбите извън основни продуктови категории продължават да формират 0.6% от консолидираните приходи за периода.

V.1.1.2 Приходи по географски пазари

Страна/регион*	Нетни приходи от продажби (хил. лв.)				
	31.3.2021	31.3.2020	ръст/ (спад)	отн. дял 31.03.2021	отн. дял 31.03.2020
България	26,123	18,701	40%	64%	51%
Средни Западни Балкани	10,646	15,166	-30%	26%	41%
Югозападни Балкани	1,672	1,085	54%	4%	3%
Други балкански пазари	1,113	138	708%	3%	0%
Централна и Западна Европа	1,191	1,121	6%	3%	3%
Други пазари	111	512	-78%	0.3%	1%
Общо	40,857	36,723	11%	100%	100%

* По регистрация на клиента.

Като основен фактор на отбелязаната положителна тенденция в приходите на ТБС ЕАД, продажбите към клиенти, регистрирани в България, за първото тримесечие на 2020 г. нарастват с 40% спрямо аналогичния период на предходната година, достигайки 26,123 хил. лв., като формират нарастващ

дял от 64% в консолидираните приходи на Групата в сравнение с 51% за аналогичния период на 2020 г.

На свой ред, отбелязаното относително забавяне в комбинирания приходи на Комутел, Телелинк Черна Гора, Телелинк Босна и Телелинк Словения се свързва с понижаване на продажбите към клиенти в регион Средни Западни Балкани. С общ размер от 10,646 хил. лв. приходите от региона отбелязват спад от 30% спрямо първото тримесечие на 2020 г., като въпреки това запазват високата си значимост за формирането на приходите на Групата с намаляващ, но съществен относителен дял от 26% в сравнение с 41% за аналогичния период на 2020 г.

Открояващи се като най-динамичното направление на местни продажби в страните на пряко присъствие на Групата, приходите от клиенти в региона на Югозападните Балкани нарастват с 54% спрямо първото тримесечие на 2020 г., достигайки 1,672 хил. лв. или 4% от консолидираните продажби в сравнение с 3% през аналогичния период на 2020 г.

Във връзка със стартирането на доставки от дъщерни дружествата от регион Средни Западни Балкани към клиенти от гръцкия телеком сектор, Групата отчита и значителен ръст на продажбите към Други балкански пазари. Заедно с клиенти, регистрирани в Румъния, горепосочените продажби формират 1,113 хил. лв. или 3% от консолидираните приходи за изминалото тримесечие.

Възлизачи на 1,191 хил. лв., продажбите в страни от Централна и Западна Европа запазват относителен дял от 3% от приходите на Групата и продължават да се формират основно от мултинационални клиенти, обслужвани от ТБС ЕАД, като отбелязват ръст от 6% спрямо първото тримесечие на 2020 г.

Основно с мултинационални клиенти се свързват и приходите за периода от Други пазари на Групата извън Европа, като отчетеният в тази група пазари спад е отбелязан основно на фона на значителните еднократни доставки, реализирани за друг международен клиент от Армения през първото тримесечие на 2020 г.

V.1.2 Разходи и печалба

Успоредно с ръста на приходите, отчетените за първото тримесечие на 2021 г. консолидирани разходи за оперативна дейност в размер на 35,063 хил. лв. отбелязват повишение от 7% спрямо аналогичния период на 2020 г. В основната си част това нарастване се свързва с отбелязания ръст на приходите от продажби, довел до увеличение на преките разходи за предоставяни услуги, представляващи съществена част от разходите за външни услуги. Логичен ръст в контекста на разрастването на дейността между двата периода отбелязват и разходите за възнаграждения и осигуровки, отразяващи продължаващото разрастване на персонала в България и Македония.

Изпреварващият ръст на приходите спрямо оперативните разходи за дейността намира отражение в нарастването на отчетената за изминалото тримесечие оперативна печалба в размер на 5,843 хил. лв. с 1,635 хил. лв. или 39% спрямо аналогичния период на 2020 г. при същевременно повишаване на маржа на оперативна рентабилност от 11.5% на 14.3%.

Подобно увеличение от 1,669 хил. лв. или 36% отбелязва и отчетената за периода консолидирана печалба преди лихви, данъци и амортизации (ППЛДА, EBITDA) в размер на 6,370 хил. лв., както и отчетеният на това ниво марж, нарастващ от 12.8% на 15.6%.

Въпреки умереното увеличение с 21% или 41 хил. лв., отразяващо нарастващите разходи за банкови услуги и по-високата нетна загуба от валутнокурсони операции, отчетените за периода

консолидирани нетни финансови разходи в размер на 233 хил. лв. остават характерно ниски, като се равняват на 0.6% от реализираните приходи, подобно на съотношението от 0.5% за първото тримесечие на 2020 г.

Обобщавайки горепосочените фактори при запазване на относително постоянна ефективна данъчна тежест на Групата от 11.4% (в сравнение с 11.7% за аналогичния период на 2020 г.), отчетената за първото тримесечие на 2020 г. консолидирана нетна печалба в размер на 4,969 хил. лв. нараства с 1,423 хил. лв. или 40% спрямо аналогичния период на 2020 г. при същевременно повишаване на нетната рентабилност от 9.7% на 12.2%.

V.2 Активи, пасиви и собствен капитал

V.2.1 Активи

Отчетените към 31.03.2021 г. консолидирани активи от 75,266 хил. лв. отбелязват общо нарастване с 8,324 хил. лв. или 12% спрямо края на 2020 г.

Основен източник на отбелязаното увеличение са текущите активи, нарастващи с 7,309 хил. лв. или 14% най-вече в резултат от увеличението на търговските и други вземания, което надхвърля значително ефектите от съкращаването на материалните запаси и понижението на паричните средства и еквиваленти, отразяващо влягането на собствени средства в увеличението на нетния непаричен оборотен капитал в България и регион Средни Западни Балкани. Към края на периода отчетените консолидирани текущи активи от 60,994 хил. лв. продължават да формират преобладаваща част от 81% от общите активи на Групата, близка до съотношението от 80%, отчетено към края на 2020 г.

Възлизаща на 14,272 хил. лв. или 19% от общите активи на Групата към края на периода, общата стойност на консолидираните нетекущи активи нараства с 8% или 1,015 хил. лв. спрямо 31.12.2020 г. в резултат от увеличението на дългосрочните разходи за бъдещи периоди, които продължават да произтичат основно от ангажименти за поддръжка на оборудване със срок над 1 година. Отбелязващи умерено понижението от 6% спрямо 31.12.2020 г., дълготрайните материални активи остават най-значителният компонент на нетекущите активи на Групата, като продължават да включват предимно други активи, формирани от оборудване, предоставено за ползване на клиенти по дългосрочни договори за управлявани услуги от ТБС ЕАД, и права на ползване по дългосрочни договори за наем и оперативен лизинг на сгради и транспортни средства, признати като активи от съответните категории съгласно приложимия от 01.01.2019 г. МСФО 16.

V.2.2 Пасиви

Осигурявайки 40% от нарастването на активите през периода, отчетените към 31.03.2021 г. консолидирани пасиви в размер на 55,847 хил. лв. отбелязват увеличение от 3,357 хил. лв. или 6% спрямо края на 2020 г. по линия както на текущите, така и на нетекущите пасиви.

Възлизащо на 1,752 хил. лв. или 4%, нарастването на консолидираните текущи пасиви спрямо края на 2020 г. отразява основно усвояването на нови средства по кредитна линия в Сърбия. Общо, задълженията по получени заеми от банки достигат 3,437 хил. лв., като се формират основно от усвоените средства по горепосочената кредитна линия, ползвана от Комутел, и в по-слаба степен от аналогични задължения на Телелинк Албания. Част от краткосрочния финансов дълг на Групата към края на периода са и текущите задължения по договори за финансов лизинг, възлизащи на 650 хил. лв., като паралелно с тях Групата продължава да отчита във връзка с прилагането на МСФО 16

и съществени текущи задължения по договори за наем и оперативен лизинг в размер на 1,012 хил. лв., които не представляват финансов дълг.

На фона на значителното увеличение на търговските и други вземания, текущите задължения отбелязват умерено понижение, като разликата в тези изменения е основен фактор за наблюдаваното нарастване нетния непаричен оборотен капитал да Групата спрямо края на 2020 г.

Общо, към края на периода консолидираните текущи пасиви възлизат на 48,367 хил. лв. и продължават да формират преобладаваща част от 87% от общите пасиви, като се равняват на 64% от общите активи на Групата.

Отбелязвайки подобно на краткосрочните пасиви увеличение от 1,605 хил. лв. или 27% в резултат от увеличението на дългосрочните приходи за бъдещи периоди, произтичащи от договори за поддръжка на оборудване със срок над 1 година, консолидираните нетекущи пасиви достигат 7,480 хил. лв. или 13% от общите пасиви и 10% от общите активи на Групата, като продължават да включват и съществени дългосрочни задължения по лизинг, формирани както във връзка с договори за финансов лизинг на оборудване, предоставяно като услуга, така и по линия на дългосрочни договори за наем и оперативен лизинг. Към края на периода общата балансова стойност на нетекущата част от задълженията по договори за финансов лизинг възлиза на 502 хил. лв., а тази на задълженията по договори за наем и оперативен лизинг – на 2,045 хил. лв., като последните не представляват финансов дълг.

V.2.2.1 Финансов дълг

Сумирайки горепосочените задължения по лихвоносни заеми в размер на 3,437 хил. лв. и финансов лизинг в размер на общо 1,152 хил. лв., установеният към 31.03.2021 г. консолидиран финансов дълг от 4,589 хил. лв. нараства с 36% спрямо края на предходната година, достигайки съотношения от 6% от общите активи и 8% от общите пасиви в сравнение с 5% и 6% към 31.12.2020 г.

Предвид горепосоченото нарастване и същевременното намаление на паричните средства и еквиваленти до 7,688 хил. лв., консолидираният нетен финансов дълг (разлика между финансовия дълг и паричните средства и еквиваленти) се увеличава с 5,300 хил. лв. спрямо края на 2020 г., като към края на периода има отрицателна стойност (превишение на паричните средства и еквиваленти над финансовия дълг) от -3,099 хил. лв.

Задълженията по лизинг, формирани съгласно МСФО 16 в сила от 01.01.2019 г. във връзка с права на ползване на активи по дългосрочни договори за наем и оперативен лизинг, не отразяват реални кредитни отношения и не се следва да се считат за част от финансовия дълг на Групата.

V.2.3 Собствен капитал

Осигурявайки 60% от нарастването на общите активи през отчетния период, отчетените към 31.03.2021 г. консолидирани нетни активи (собствен капитал) в размер на 19,419 хил. лв. отбелязват увеличение от 4,967 хил. лв. или 34% спрямо края на 2020 г.

Източник на отбелязаното увеличение е реализираната през първото тримесечие на 2021 г. консолидирана нетна печалба. Заедно с неразпределената печалба към края на 2020 г., акумулираният в собствения капитал консолидиран финансов резултат от текущия и предходни периоди към 31.03.2021 г. достига 20,983 хил. лв.

Към края на периода Дружеството запазва без изменение записания и внесен капитал в размер на 12,500 хил. лв. Номиналната стойност на обратно изкупените през предходни периоди и държани от Дружеството към 31.03.2021 г. собствени акции възлиза на 356 лв.

Без съществено изменение към 31.03.2021 г. остават и капиталовите резерви, които продължават да включват достигнатите към края на 2020 г. законови (общи) резерви в размер на 341 хил. лв., специализирани резерви от превалутиране в размер на -522 хил. лв. и други резерви в размер на -13,883 хил. лв., включващи отрицателния ефект от -14,127 хил. лв., осчетоводен в съответствие с правилата за отчитане на бизнес комбинация под общ контрол при Преобразуването от 14.08.2019 г., и положителни други резерви, формирани във връзка с програми за стимулиране с акции през 2020 г.

Предвид изпреварващото нарастване на собствения капитал спрямо активите, Групата отчита нарастваща степен на балансова капитализация (съотношение на собствен капитал към общо активи) от 26% в сравнение с аналогична стойност от 22% към края на 2020 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 лица от групата се елиминират. Сделки на публичното дружество ТБС Груп АД със свързани лица, включително такива от Групата, са представени в индивидуалното оповестяване.

Към 31.03.2021 г. Дружествата от Групата са осъществили следните сделки със свързани лица, извън Групата:

Търговска дейност (хил.лв.)	Продажби на свързани лица	Покупки от свързани лица
Други свързани лица (под общ контрол)	84	532
Общо	84	532
Търговска дейност (хил.лв.)	Вземания от свързани лица	Задължения към свързани лица
Други свързани лица (под общ контрол)	154	628
Общо	154	628

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.

Интересите на дружества от Групата в консорциуми, изразяващи се в приходи, разходи, активи и пасиви, през разглеждания период са представени в таблицата по-долу.

Търговска дейност (хил.лв.)	Продажби	Покупки
Участие в съвместни операции (консорциуми)	6,307	0
Търговска дейност (хил.лв.)	Вземания	Задължения, вкл. получени аванси
Участие в съвместни операции (консорциуми)	8,069	0

VIII ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪЩЕСТВЕНИ ВЗЕМАНИЯ И/ИЛИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ ЗА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

На 29.01.2021 г. Дружеството е предоставило контрагаранция, обезпечаваша гаранция от името на ТБС Македония, във връзка с договор за хардуерна платформа за хибриден облак, в полза на Агенция за електронни комуникации, Скопие, Р. Северна Македония, на стойност 105,900 евро със срок на валидност 15.05.2022 г.

Във връзка с анекс за удължаване на срока на договор за банков заем в размер на 4,200 хил. щатски долара между Комутел и „Райфайзен Банк“ АД, Белград, до 27.01.2022 г., на 15.02.2021 г. е сключен Договор за поръчителство, с който ТБС ЕАД гарантира надлежното изпълнение на съответни ангажименти от страна на Комутел.

Съществени сделки през периода, които имат вътрешен за Групата характер и не участват във формирането на нейните консолидирани активи и пасиви, са:

- Договор за паричен заем от 15.02.2021 г. между дъщерните дружества ТБС ЕАД (заемодател) и ТБС Македония (заемополучател), с лимит до 2,000 хил. евро, при условие на частично усвояване и погасяване за срок до 31.12.2021 г. и лихва в размер на 2.5% годишно върху ползваната част от заема;
- Договор за паричен заем от 15.02.2021 г. между дъщерните дружества ТБС ЕАД (заемодател) и Телелинк Албания (заемополучател), с лимит до 500 хил. евро, при условие на частично усвояване и погасяване за срок е до 31.12.2021 г. и лихва в размер на 2.5% годишно върху ползваната част от заема.

27.05.2021 г.

гр. София