

## Алтерко АД

### РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ

#### ЧАСТ ПЪРВА ОТ ПРОСПЕКТА ЗА ПУБЛИЧНО ПРЕДЛАГАНЕ НА АКЦИИ

---

<b>Вид на предлаганите ценни книжа:</b>	Обикновени, безналични, поименни, свободно прехвърляеми
<b>Брой на предлаганите ценни книжа:</b>	1 500 000 (един милион и петстотин хиляди)
<b>Единична номинална стойност:</b>	BGN 1 (един лев)
<b>Единична емисионна стойност:</b>	От 1.10 лв. до 2.20 лв. на акция
<b>ISIN код на емисията:</b>	BG1100003166

---

Настоящият регистрационен документ съдържа цялата информация за „Алтерко“ АД, необходима за вземане на инвестиционно решение, включително основните рискове, свързани с емитента и неговата дейност. В интерес на инвеститорите е да се запознаят с Регистрационния документ заедно с Документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат инвестиционно решение. Регистрационният документ заедно с Документа за предлаганите ценни книжа и Резюмето към тях представляват Проспект за публично предлагане на акции. Проспектът съдържа цялата информация, която съобразно конкретните особености на емитента и ценните книжа, които се предлагат чрез публично предлагане, е необходима на инвеститорите за точна оценка на икономическото и финансовото състояние, активите и пасивите, финансовите резултати, перспективите за развитие на емитента, както и на правата, свързани с ценните книжа.

Инвеститорите трябва да разчитат само на информацията, която се съдържа в проспекта. „Алтерко“ АД не е оторизирала никое лице да предоставя различна информация.



**Инвестирането в ценни книжа е свързано с определени рискове. Рисковите фактори, свързани с емитента и неговата дейност, са представени в настоящия регистрационен документ в секция 4 РИСКОВИ ФАКТОРИ.**

**Настоящият Регистрационен документ за предлаганите ценни книжа на „Алтерко“ АД е потвърден от Комисията за финансов надзор с решение № 487 – Е от 08.07.2016 г., което не означава, че Комисията одобрява или не одобрява инвестирането в предлаганите ценни книжа, нито че носи отговорност за верността на предоставената в документа информация.**

Членовете на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД отговарят солидарно за вредите, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в Регистрационния документ. ИП „Карол“ АД, в качеството си на упълномощен за изготвянето на Проспекта инвестиционен посредник, отговаря солидарно за вредите, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в Регистрационния документ. Съставителят на финансовите отчети на „Алтерко“ АД отговаря солидарно с лицата по предходните изречения за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни във финансовите отчети на „Алтерко“ АД. Регистрираният одитор отговаря за вредите, причинени от одитираните от него финансови отчети на Емитента.

28 април 2016 г.

ИНВЕСТИТОРИТЕ, ПРОЯВИЛИ ИНТЕРЕС КЪМ ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ НА ЦЕННИТЕ КНИЖА МОГАТ ДА СЕ ЗАПОЗНАЯТ С ОРИГИНАЛА НА ДОКУМЕНТА, КАКТО И ДА ПОЛУЧАТ БЕЗПЛАТНО КОПИЕ И ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ ПО НЕГО ОТ:

	Емитентът: „Алтерко“ АД	Упълномощеният ИП: „Карол“ АД
		
<b>Адрес:</b>	гр. София, бул. България № 109, ет. 8	гр. София, ул. Златовръх № 1
<b>Лице за контакт:</b>	Светозар Илиев	Ангел Рабаджийски
<b>Телефон:</b>	(02) 957 1247	(02) 400 8 251
<b>Имейл:</b>	s.iliev@allterco.com	rabadzhiyski@karoll.bg

РЕГИСТРАЦИОННИЯТ ДОКУМЕНТ, ДОКУМЕНТЪТ ЗА ПРЕДЛАГАНИТЕ ЦЕННИ КНИЖА И РЕЗЮМЕТО МОГАТ ДА БЪДАТ ПОЛУЧЕНИ И ОТ „БЪЛГАРСКА ФОНДОВА БОРСА – СОФИЯ“ АД, СЛЕД ДОПУСКАНЕ НА ЦЕННИТЕ КНИЖА НА ДРУЖЕСТВОТО ДО ТЪРГОВИЯ НА РЕГУЛИРАН ПАЗАР.

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

РАЗПРОСТРАНЕНИЕТО НА ТОЗИ ДОКУМЕНТ И ПРЕДЛАГАНЕТО НА АКЦИИТЕ В НЯКОИ ЮРИСДИКЦИИ МОЖЕ ДА БЪДЕ ОГРАНИЧЕНО ОТ ЗАКОНА.

В ТАЗИ ВРЪЗКА, НИТО ТОЗИ ДОКУМЕНТ, НИТО РЕКЛАМА ИЛИ ДРУГ МАТЕРИАЛ ВЪВ ВРЪЗКА С ПРЕДЛАГАНЕТО, МОЖЕ ДА БЪДЕ РАЗПРОСТРАНЯВАН ИЛИ ПУБЛИКУВАН В ЮРИСДИКЦИЯ, ОСВЕН ПРИ ОБСТОЯТЕЛСТВА, КОИТО ЩЕ ДОВЕДАТ ДО СЪОТВЕТСТВИЕ С ПРИЛОЖИМОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО. ЛИЦАТА, В ЧИЕТО ПРИТЕЖАНИЕ ПОПАДНЕ ТОЗИ ДОКУМЕНТ, ТРЯБВА ДА СЕ ИНФОРМИРАТ ЗА И ДА СПАЗВАТ ПОДОБНИ ОГРАНИЧЕНИЯ. ВСЯКО НЕСПАЗВАНЕ НА ОГРАНИЧЕНИЯТА МОЖЕ ДА ПРЕДСТАВЛЯВА НАРУШЕНИЕ НА ЗАКОНИТЕ ЗА ЦЕННИ КНИЖА НА ТАКАВА ЮРИСДИКЦИЯ. ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ОГРАНИЧЕНИЯТА, СВЪРЗАНИ С ПРЕДЛАГАНЕТО И РАЗПРОСТРАНЕНИЕТО НА ТОЗИ ДОКУМЕНТ МОЖЕ ДА БЪДЕ НАМЕРЕНА В СЕКЦИЯ „УСЛОВИЯ НА ПРЕДЛАГАНЕТО“.

## **СЪДЪРЖАНИЕ**

<b>1</b>	<b>ОТГОВОРНИ ЛИЦА</b>	<b>9</b>
1.1	Лица, отговорни за изготвяне на регистрационния документ	9
1.2	Декларации от лицата, отговарящи за документа за регистрация	10
<b>2</b>	<b>ЗАКОНОВО ОПРЕДЕЛЕНИ ОДИТОРИ</b>	<b>10</b>
2.1	ИМЕНА И АДРЕСИ НА ОДИТОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	10
2.2	АКО ОДИТОРИТЕ СА ПОДАЛИ ОСТАВКА, БИЛИ СА ОТСТРАНЕНИ ИЛИ НЕ СА БИЛИ НАЗНАЧЕНИ ОТНОВО ПРЕЗ ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ, ДА СЕ УКАЖАТ ПОДРОБНОСТИТЕ	10
<b>3</b>	<b>ИЗБРАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ</b>	<b>11</b>
3.1	ИЗБРАНА ИСТОРИЧЕСКА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	11
<b>4</b>	<b>РИСКОВИ ФАКТОРИ</b>	<b>12</b>
4.1	СИСТЕМНИ РИСКОВЕ	13
4.1.1	ПОЛИТИЧЕСКИ РИСК	13
4.1.2	РИСК ОТ ПРОМЯНА В ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО	14
4.1.3	МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ РИСК	14
4.1.4	РИСК ОТ БЕЗРАБОТИЦА	15
4.1.5	КРЕДИТЕН РИСК	16
4.1.6	ВАЛУТЕН РИСК	17
4.1.7	ЛИХВЕН РИСК	18
4.1.8	ИНФЛАЦИОНЕН РИСК	18
4.1.9	ДАНЪЧЕН РИСК	18
4.1.10	РИСК ОТ ФОРСМАЖОРНИ ОБСТОЯТЕЛСТВА	18
4.2	НЕСИСТЕМНИ РИСКОВЕ	19
4.2.1	РИСКОВИ ФАКТОРИ, СПЕЦИФИЧНИ ЗА ЕМИТЕНТА	19
4.2.2	СПЕЦИФИЧНИ РИСКОВИ ФАКТОРИ ЗА ОТРАСЪЛА, В КОЙТО ЕМИТЕНТЪТ ОПЕРИРА	23
<b>5</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА</b>	<b>24</b>
5.1	ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА	24
5.1.1	ЮРИДИЧЕСКО И ТЪРГОВСКО НАИМЕНОВАНИЕ НА ЕМИТЕНТА	24
5.1.2	ВАЖНИ СЪБИТИЯ В РАЗВИТИЕТО НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ НА ЕМИТЕНТА	25
5.2	ИНВЕСТИЦИИ	28
5.2.1	ОПИСАНИЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО РАЗМЕРА, НА ГЛАВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА ЗА ВСЯКА ФИНАНСОВА ГОДИНА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ДО ДАТАТА НА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ	28

5.2.2	ОПИСАНИЕ НА ГЛАВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА, КОИТО СА В ПРОЦЕС НА ИЗПЪЛНЕНИЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ГЕОГРАФСКОТО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ТЕЗИ ИНВЕСТИЦИИ (В НЕГОВАТА СТРАНА И В ЧУЖБИНА) И МЕТОДА НА ФИНАНСИРАНЕ (ВЪТРЕШНО И ВЪНШНО)	33
5.2.3	ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ГЛАВНИТЕ БЪДЕЩИ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА, ЗА КОИТО НЕГОВИТЕ ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ ВЕЧЕ СА ПОЕЛИ ТВЪРДИ АНГАЖИМЕНТИ	34

## **6 ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ** **34**

### **6.1 Основни дейности** **34**

6.1.1	ОПИСАНИЕ НА КЛЮЧОВИ ФАКТОРИ, ОТНАСЯЩИ СЕ ДО ЕСТЕСТВОТО НА ОПЕРАЦИИТЕ НА ЕМИТЕНТА И НЕГОВИТЕ ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ, ПОСОЧВАЩО ГЛАВНИТЕ КАТЕГОРИИ ПРОДАВАНИ ПРОДУКТИ И/ИЛИ ИЗВЪРШВАНИ УСЛУГИ ЗА ВСЯКА ФИНАНСОВА ГОДИНА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	34
6.1.2	ИНДИКАЦИЯ ЗА ВСЯКАКВИ ЗНАЧИТЕЛНИ НОВИ ПРОДУКТИ И/ИЛИ УСЛУГИ, КОИТО СА БИЛИ ВЪВЕДЕНИ И ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО РАЗРАБОТВАНЕТО НА НОВИ ПРОДУКТИ ИЛИ УСЛУГИ Е БИЛО ПУБЛИЧНО ОПОВЕСТЕНО, ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪСТОЯНИЕТО НА РАЗРАБОТВАНЕТО	41

### **6.2 Бизнес модел и модел на генериране на приходите** **43**

6.2.1	РЕШЕНИЯ ЗА МОБИЛНИ ОПЕРАТОРИ И ГОЛЕМИ КОРПОРАТИВНИ КЛИЕНТИ	43
6.2.2	МИКРОРАЗПЛАЩАНИЯ ПРЕЗ СИСТЕМИТЕ НА МОБИЛНИТЕ ОПЕРАТОРИ	44
6.2.3	МОБИЛЕН МАРКЕТИНГ И МОБИЛНИ НОТИФИКАЦИИ	45
6.2.4	РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТТА НА „ИНТЕРНЕТ НА НЕЩАТА“ – „УМНИ“ УСТРОЙСТВА	45
6.2.5	БИЗНЕС ПЛАН ЗА РАЗВИТИЕ	46

### **6.3 Главни пазари** **48**

### **6.4 Информация за отрасъла и тенденции за развитие** **51**

6.4.1	ПРЕГЛЕД НА ПАЗАРА ЗА МОБИЛНИ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННИ УСЛУГИ	52
6.4.2	ПРЕГЛЕД НА ПАЗАРА ЗА МОБИЛНИ УСЛУГИ С ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА МОБИЛНИТЕ ОПЕРАТОРИ	55
6.4.3	ПРЕГЛЕД НА ПАЗАРА ЗА „ИНТЕРНЕТ НА НЕЩАТА“ (INTERNET OF THINGS (IoT))	65
6.4.4	КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО	69

### **6.5 Влияние на изключителни фактори** **74**

### **6.6 Обобщена информация, отнасяща се до степента, в която емитентът зависи от патенти или лицензии, индустриални, търговски или финансови договори или от нови производствени процеси** **74**

### **6.7 Основанията за всякакви изявления, направени от емитента във връзка с неговата конкурентна позиция** **75**

## **7 ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА** **76**

### **7.1 Ако емитентът е част от група – кратко описание на групата и положение на емитента в рамките на групата** **76**

### **7.2 Списък на значителните дъщерни предприятия на емитента, включително наименование, страна на регистрация или на дейност, пропорционално акционерно участие** **79**

## **8 НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ, ЗАВОДИ И ОБОРУДВАНЕ** **79**

### **8.1 Информация относно съществуващи или запланувани значителни материални дълготрайни активи, включително лизинговани имоти и всякакви големи тежести върху тях** **79**

<b>8.2</b>	<b>ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ЕКОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ, КОИТО МОГАТ ДА ЗАСЕГНАТ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ ОТ ЕМИТЕНТА</b>	<b>80</b>
<b>9</b>	<b><u>ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД</u></b>	<b>81</b>
<b>9.1</b>	<b>ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ</b>	<b>81</b>
9.1.1	ПРИХОДИ	81
9.1.2	РАЗХОДИ ЗА ДЕЙНОСТТА	85
9.1.3	ФИНАНСОВИ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ	86
9.1.4	ФИНАНСОВ РЕЗУЛТАТ	87
9.1.5	АКТИВИ	88
9.1.6	ПАСИВИ	89
9.1.7	ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ И ПОКАЗАТЕЛИ	91
<b>9.2</b>	<b>РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА</b>	<b>94</b>
9.2.1	ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ЗНАЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО НЕОБИЧАЙНИ ИЛИ РЕДКИ СЪБИТИЯ ИЛИ НОВИ РАЗВИТИЯ, КОИТО ЗАСЯГАТ СЪЩЕСТВЕНО ПРИХОДИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА, ВКЛЮЧИТЕЛНО СТЕПЕНТА, В КОЯТО СЕ ЗАСЯГАТ ПРИХОДИТЕ	94
9.2.2	КОГАТО ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ ОПОВЕСТЯВАТ ЗНАЧИТЕЛНИ ПРОМЕНИ В НЕТНИТЕ ПРОДАЖБИ ИЛИ ПРИХОДИ, ДА СЕ ПРЕДОСТАВИ ТЕКСТОВО РАЗГЛЕЖДАНЕ НА ПРИЧИНИТЕ ЗА ПОДОБНИ ПРОМЕНИ	94
9.2.3	ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ПРАВИТЕЛСТВЕНАТА, ИКОНОМИЧЕСКА, ФИСКАЛНА, ПАРИЧНА ПОЛИТИКА ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКИ КУРС ИЛИ ФАКТОРИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ДА ЗАСЕГНАТ ЗНАЧИТЕЛНО, ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА	94
<b>10</b>	<b><u>КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ</u></b>	<b>94</b>
<b>10.1</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ЗА КАПИТАЛОВИТЕ РЕСУРСИ НА ЕМИТЕНТА (КАКТО КРАТКОСРОЧНИ, ТАКА И ДЪЛГОСРОЧНИ)</b>	<b>94</b>
<b>10.2</b>	<b>ОБЯСНЕНИЕ НА ИЗТОЧНИЦИТЕ И РАЗМЕРА И ТЕКСТОВО ОПИСАНИЕ НА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ НА ЕМИТЕНТА</b>	<b>97</b>
<b>10.3</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ЗА НУЖДТЕ ОТ ЗАЕМИ И СТРУКТУРА НА ФИНАНСИРАНЕТО НА ЕМИТЕНТА</b>	<b>100</b>
<b>10.4</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ВСЯКАКВИ ОГРАНИЧЕНИЯ ВЪРХУ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ЗНАЧИТЕЛНО ДА ЗАСЕГНАТ ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА</b>	<b>101</b>
<b>10.5</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ОЧАКВАНИ ИЗТОЧНИЦИ НА СРЕДСТВА, НЕОБХОДИМИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА АНГАЖИМЕНТИТЕ, ПОСОЧЕНИ В ТОЧКИ 5.2.3. И 8.1.</b>	<b>101</b>
<b>11</b>	<b><u>НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ</u></b>	<b>102</b>
<b>12</b>	<b><u>ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ</u></b>	<b>105</b>
<b>12.1</b>	<b>НАЙ-ЗНАЧИТЕЛНИТЕ НЕОТДАВАШНИ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВОТО, ПРОДАЖБИТЕ И МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ И РАЗХОДИ И ПРОДАЖНИ ЦЕНИ ОТ КРАЯ НА ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА ДО ДАТАТА НА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ</b>	<b>105</b>
<b>12.2</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ЗА ВСЯКАКВИ ИЗВЕСТНИ ТЕНДЕНЦИИ, НЕСИГУРНОСТИ, ИЗИСКВАНИЯ, АНГАЖИМЕНТИ ИЛИ СЪБИТИЯ, КОИТО Е РАЗУМНО ВЕРОЯТНО ДА ИМАТ ЗНАЧИТЕЛЕН ЕФЕКТ ВЪРХУ ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЕМИТЕНТА, ПОНЕ ЗА ТЕКУЩАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА</b>	<b>105</b>

<b>13</b>	<b><u>ПРОГНОЗНИ ИЛИ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ СТОЙНОСТИ НА ПЕЧАЛБИТЕ</u></b>	<b>106</b>
13.1	Изложение, съдържащо главните предположения, на които емитентът е базирал своята прогноза или очаквани стойности	108
13.1.1	Фактори, влияещи върху реализирането на направените прогнози	114
13.2	Мнение на независим одитор относно направените прогнози	115
13.3	Прогноза за печалби, които все още не са реализирани	115
<b>14</b>	<b><u>АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШЕ РЪКОВОДСТВО</u></b>	<b>115</b>
14.1	Кратка биография, управленски опит и знания, както и имена, бизнес адреси и функции на изброените по-горе лица при емитента и индикация за основните дейности, извършвани от тях извън емитента, когато същите са значителни по отношение на този емитент	116
14.2	Конфликти на интереси на административните, управителните и надзорните органи и висшето ръководство	121
<b>15</b>	<b><u>ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ И КОМПЕНСАЦИИ</u></b>	<b>121</b>
15.1	Размерът на изплатеното възнаграждение (включително всякаква непредвидена или отсрочена компенсация) и обезщетения в натура, дадени на такива лица от емитента и неговите дъщерни дтужества за услуги, във всичките им функции по отношение на емитента и неговите дъщерни компании от някое лице	121
15.2	Общите суми заделяни или начислявани от емитента или от неговите дъщерни предприятия за предоставяне на пенсии, други компенсации при пенсиониране или за други подобни обезщетения	122
<b>16</b>	<b><u>ПРАКТИКИ НА РЪКОВОДНИТЕ ОРГАНИ</u></b>	<b>122</b>
16.1	Датата на изтичането на текущия срок за заемането на длъжността	122
16.2	Информация за договорите на членовете на административните, управителните или надзорни органи с емитента или с някое от неговите дъщерни предприятия, предоставящи обезщетения при прекратяването на заетостта	123
16.3	Информация за одитния комитет на емитента или комитет за възнагражденията, включително имената на членовете на комитета и резюме за мандата, по който функционира комитетът	123
16.4	Изявление за това, дали емитентът спазва или не режима/режимите за корпоративно управление в своята страна на регистрация	123
<b>17</b>	<b><u>ЗАЕТИ ЛИЦА</u></b>	<b>124</b>
17.1	Брой на заетите лица	124
17.2	Акционерни участия и стокови опции	125
17.3	Описание на всякакви договорености за участие на служителите в капитала на емитентата	126
<b>18</b>	<b><u>МАЖОРИТАРНИ АКЦИОНЕРИ</u></b>	<b>126</b>

<b>18.1</b>	<b>Дотолкова, доколкото е известно на емитента, името на всяко лице, различно от член на административните, управителните или надзорните органи, което пряко или косвено има участие в капитала на емитента или акции с право на глас, което подлежи на оповестяване по националното право на емитента, заедно с размера на участието на всяко такова лице</b>	<b>126</b>
<b>18.2</b>	<b>Различни права на глас</b>	<b>126</b>
<b>18.3</b>	<b>Дотолкова, доколкото е известно на емитента, да се посочи дали емитентът пряко или косвено е притежаван или контролиран и от кого и да се опише естеството на този контрол и мерките, които са въведени, за да не се злоупотребява с подобен контрол</b>	<b>126</b>
<b>18.4</b>	<b>Описание на всякакви договорености, известни на емитента, действието на които може на някоя следваща дата да доведе до промяна в контрола на емитента</b>	<b>127</b>
<b>19</b>	<b><u>ТРАНЗАКЦИИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА</u></b>	<b>127</b>
<b>20</b>	<b><u>ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО АКТИВИТЕ И ЗАДЪЛЖЕНИЯТА НА ЕМИТЕНТА, ФИНАНСОВОТО МУ СЪСТОЯНИЕ, ПЕЧАЛБИ И ЗАГУБИ</u></b>	<b>130</b>
<b>20.1</b>	<b>Историческа финансова информация</b>	<b>130</b>
<b>20.2</b>	<b>Проформа финансова информация</b>	<b>131</b>
<b>20.3</b>	<b>Финансови отчети</b>	<b>141</b>
<b>20.4</b>	<b>Одитирана историческа годишна финансова информация</b>	<b>146</b>
20.4.1	Изявление, гласящо че историческата финансова информация е одитирана. Ако одиторските доклади за историческата информация са били отказани от определените по закон одитори или ако съдържат квалификации или откази, подобни откази или квалификации трябва да бъдат възпроизведени напълно и да бъдат посочени причините	146
20.4.2	Индикация за друга информация в документа за регистрация, която е била одитирана от одиторите	147
<b>20.5</b>	<b>Откога е последната финансова информация</b>	<b>147</b>
<b>20.6</b>	<b>Междинна и друга финансова информация</b>	<b>147</b>
<b>20.7</b>	<b>Политика по отношение на дивидентите</b>	<b>147</b>
20.7.1	Размерът на дивидентите на една акция за всяка финансова година за периода, обхванат от коригираната историческа финансова информация, когато броят на акциите при емитента е променен, за да може да бъде сравним	147
<b>20.8</b>	<b>Правни и арбитражни производства</b>	<b>148</b>
<b>20.9</b>	<b>Значителна промяна на финансовата или търговска позиция на емитента</b>	<b>150</b>
<b>21</b>	<b><u>ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ</u></b>	<b>154</b>
<b>21.1</b>	<b>Акционерен капитал</b>	<b>154</b>
21.1.1	Следната информация към датата на най-скорошния счетоводен баланс, включен в историческата финансова информация	154
21.1.2	Ако има акции, които не представляват капитал, да се посочи броя и основните им характеристики	155
21.1.3	Броят, счетоводната стойност и номиналната стойност на акциите на емитента, държани от или от името на самия емитент или от дъщерните предприятия на емитента	156

21.1.4	Сумата на всякакви конвертируеми ценни книжа, обменяеми ценни книжа или ценни книжа с варианти, с указване на управляващите условия и процедури за конвертиране, обмяна или подписка	156
21.1.5	Информация за и условията на всякакви права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал или начинание за увеличаване на капитала	156
21.1.6	Информация за всякакъв капитал, на който и да е член на групата, който е под опция или е договорено условно или безусловно да бъде поставен под опция и подробностите за такива опции, включително лицата, за които се отнасят подобни опции	156
21.1.7	История на акционерния капитал с акцент върху информацията за всякакви промени, за периода обхванат от историческата финансова информация	156
<b>21.2</b>	<b>Учредителен договор и устав</b>	<b>159</b>
21.2.1	Описание на предмета на дейност и целите на емитента и къде същите могат да бъдат намерени в учредителния договор и устава	159
21.2.2	Резюме на всякакви разпоредби на учредителния договор, устава, хартата или правилниците във връзка с членовете на административните, управителните и надзорните органи	159
21.2.3	Описание на правата, преференциите и ограниченията, отнасящи се до всеки клас съществуващи акции	160
21.2.4	Описание на това какво действие е необходимо за промяна на правата на държателите на акциите, указвайки къде условията са по-значителни, отколкото се изисква по закон	163
21.2.5	Описание на условията, управляващи начина, по който се свикват годишните общи събрания и извънредните общи събрания, включително условията за допускане	163
21.2.6	Кратко описание на всяка разпоредба на учредителния договор, устава, хартата или правилниците за вътрешния ред на емитента, която би довела до забавяне, отлагане или предотвратяване на промяна в контрола на емитента	164
21.2.7	Указание за учредителния договор, устава, хартата или правилниците, ако има такива, които управляват прага на собственост, над който акционерната собственост трябва да бъде оповестена	164
21.2.8	Описание на условията, наложени от учредителния договор, устава, хартата или правилниците, които управляват промени в капитала, когато такива условия са по-строги отколкото се изисква по закон	164
<b>22</b>	<b>ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ</b>	<b>164</b>
<b>23</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТРЕТИ ЛИЦА И ИЗЯВЛЕНИЕ ОТ ЕКСПЕРТИ, И ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ВСЯКАКЪВ ИНТЕРЕС</b>	<b>167</b>
23.1	Запис или доклад от експерти	167
23.2	Информацията от трети страни	167
<b>24</b>	<b>ПОКАЗВАНИ ДОКУМЕНТИ</b>	<b>169</b>
<b>25</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ЗА УЧАСТИЯТА</b>	<b>169</b>

## 1 ОТГОВОРНИ ЛИЦА

### 1.1 ЛИЦА, ОТГОВОРНИ ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ

„Алтерко“ АД (накр. „Групата“, „Дружеството“, „Емитента“, „Алтерко“, „Холдингът“) е акционерно дружество с едностепенна система на управление.

Таблица 1: Членове на съвета на директорите (СД) на „Алтерко“ АД

Име	Позиция
Димитър Стоянов Димитров	председател на СД и изпълнителен директор
Светлин Илиев Тодоров	зам. председател на СД и изпълнителен директор
Виктор Георгиев Атанасов	член на СД
Николай Ангелов Мартинов	независим член на СД
Рашко Костов Костов	независим член на СД

Към настоящия момент за член на Съвета на директорите на Дружеството не е избрано юридическо лице.

Към датата на изготвяне на настоящия проспект, СД на „Алтерко“ АД не е упълномощил прокурист или друг търговски пълномощник.

Упълномощен от Емитента инвестиционен посредник е „Карол“ АД, със седалище и адрес на управление: гр. София 1303, район Възраждане, бул. „Христо Ботев“ № 57. „Карол“ АД е представляван от изпълнителния директор и член на СД г-н Ангел Петров Рабаджийски и член на СД г-н Димо Енев Димов.

Съставител на консолидираните финансовите отчети на Дружеството за периода обхванат от историческата финансова информация (към 31.12.2013г., 31.12.2014г., 31.12.2015г. и към 31.3.2016г.) е г-жа Албена Бенева, която понастоящем е главен счетоводител на Емитента. Съставител на индивидуалните отчети на Емитента към 31.12.2013г. и 31.12.2014г. е Ивета Вучева, а към 31.12.2015г. и към 31.3.2016г. е г-жа Албена Бенева. Данни за одитора на Дружеството са приложени в т. 2.1. от настоящия Регистрационен документ.

Упълномощеният инвестиционен посредник „Карол“ АД по силата на договор е възложил изготвянето на Проспекта за предлагане на ценни книжа на „Алтерко“ АД, в т.ч. Регистрационния документ, Документът за предлаганите ценни книжа и Резюмето, на „Карол Инвестмънт“ ЕАД, със седалище и адрес на управление: гр. София 1303, район Възраждане, бул. „Христо Ботев“ № 57, бл. 1, вх. 1, ет. 1, ап. 1, представлявано от председателя на съвета на директорите и изпълнителен директор г-н Станимир Маринов Каролев. Изготвили икономическата и правна информация в Регистрационния документ са Михаил Димитров, експерт „Инвестиционно Банкиране“, служител на „Карол Инвестмънт“ ЕАД, и Светозар Илиев, финансов директор на Емитента. Същите с подписа си на последната страница на този документ декларират, че при изготвянето му са положили всички разумни грижи да се уверят, че информацията, съдържаща се в Регистрационния документ, доколкото им е известно, отговаря на фактите и не съдържа пропуск, който е вероятно да засегне нейния смисъл.

Представителството и управлението на ИП „Карол“ АД се осъществява от двама от тримата членове на съвета на директорите: Станимир Маринов Каролев, Ангел Петров Рабаджийски и Димо Енев Димов. Като представляващи ИП „Карол“ АД, Ангел Петров Рабаджийски и Димо Енев Димов с подписите си

на последната страница на Регистрационния документ декларират, че информацията, съдържаща се в Регистрационния документ, доколкото им е известно, отговаря на фактите и не съдържа пропуск, който е вероятно да засегне нейния смисъл.

С подписите си върху приложените декларации по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК членовете на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД декларират, че информацията, съдържаща се в Регистрационния документ е вярна и пълна. Изпълнителният директор на „Алтерко“ АД с подписа си на последната страница декларира, че Регистрационния документ съответства на изискванията на закона и доколкото му е известно той отговаря на фактите и не съдържа пропуск, който е вероятно да засегне смисъла на информацията в него.

Съставителите на годишните и междинни финансови отчети за периода обхванат от историческата финансова информация, посочени по-горе, отговарят солидарно с членовете на съвета на директорите на „Алтерко“ АД и ИП „Карол“ АД за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни във финансовите отчети на „Алтерко“ АД. Регистрираният одитор „БЪЛГАРСКА ФИНАНСОВА ОДИТОРСКА КОМПАНИЯ“ ООД за 2013г., 2014г. и 2015г. отговаря за вредите, причинени от включената в Регистрационния документ историческа финансова информация в резултат на неправилно изразено одиторско мнение върху одитираните от тях финансови отчети на Емитента и одиторско мнение за проформа финансовата информация на Емитента.

## 1.2 ДЕКЛАРАЦИИ ОТ ЛИЦАТА, ОТГОВАРЯЩИ ЗА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ

Декларации от членовете на съвета на директорите на „Алтерко“ АД и ИП „Карол“ АД, от регистрирания одитор, от съставителя на финансовите отчети и от изготвилите проспекта служители на „КАРОЛ ИНВЕСТМЪНТ“ ЕАД и на Емитента съответно, са приложени като неразделна част към Проспекта.

## 2 ЗАКОНОВО ОПРЕДЕЛЕНИ ОДИТОРИ

### 2.1 ИМЕНА И АДРЕСИ НА ОДИТОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Одитор на Емитента към датата на Проспекта и за финансовата информация обхваната от разглеждания исторически период от 2013г. е „БЪЛГАРСКА ФИНАНСОВА ОДИТОРСКА КОМПАНИЯ“ ООД, ЕИК 831483373, адрес: гр. София, кв. Подуене, р-н Оборище, ул. „Франсис де Пресансе“ № 3, ап. 16А, представлявана от г-жа Зоя Кънчева Петрова. „БЪЛГАРСКА ФИНАНСОВА ОДИТОРСКА КОМПАНИЯ“ ООД са извършили проверка на годишния финансов отчет за 2013г., 2014г. и 2015г. съгласно Закона за счетоводството и МСФО. „БЪЛГАРСКА ФИНАНСОВА ОДИТОРСКА КОМПАНИЯ“ ООД членува в ИДЕС и е специализирано одиторско предприятие вписано в регистъра към ИДЕС под № 26.

### 2.2 АКО ОДИТОРИТЕ СА ПОДАЛИ ОСТАВКА, БИЛИ СА ОТСТРАНЕНИ ИЛИ НЕ СА БИЛИ НАЗНАЧЕНИ ОТНОВО ПРЕЗ ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ, ДА СЕ УКАЖАТ ПОДРОБНОСТИТЕ

За последните 3 финансови години, за които е преоставена одитирана историческа финансова информация (2013г., 2014г. и 2015г.), одиторът на „Алтерко“ АД е „БЪЛГАРСКА ФИНАНСОВА

ОДИТОРСКА КОМПАНИЯ“ ООД, като същият е назначен за одитор и за 2016г. За този период няма одитори, които са подали оставка, били са отстранени или не са били назначени отново.

### 3 ИЗБРАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

#### 3.1 ИЗБРАНА ИСТОРИЧЕСКА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Представените по-долу избрани финансови данни за Дружеството се основават на одитираните годишни индивидуални и консолидирани финансови отчети към 31.12.2013г., 31.12.2014г. и 31.12.2015г., както и на междинните, неодитирани финансови отчети на индивидуална и консолидирана база към 31.3.2016г. Същите са изготвени съгласно Международните стандарти за финансово отчитане и са приложени като неразделна част към настоящия Проспект за публично предлагане на акции. Точка 20 от текущия Регистрационен документ представя детайлна финансова информация за Дружеството.

Таблица 2: Избрана финансова информация на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г.

Показател на консолидирана база, в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>1 Приходи от продажби</b>	<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>15.96%</i>	<i>-7.75%</i>	<i>0.02%</i>		<i>17.56%</i>
<b>2 Себестойност на продажбите</b>	<b>-21 638</b>	<b>-19 597</b>	<b>-17 438</b>	<b>-4 980</b>	<b>- 5 554</b>
<b>3 Брутна печалба</b>	<b>9 008</b>	<b>8 675</b>	<b>10 841</b>	<b>1 188</b>	<b>1 697</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-30.05%</i>	<i>-3.70%</i>	<i>24.97%</i>		<i>42.85%</i>
<b>4 Други приходи от дейността</b>	<b>222</b>	<b>303</b>	<b>229</b>	<b>21</b>	<b>30</b>
<b>5 Оперативни разходи</b>	<b>-6 936</b>	<b>-6 650</b>	<b>-10 090</b>	<b>-1 919</b>	<b>-1 749</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-31.51%</i>	<i>-4.12%</i>	<i>51.73%</i>		<i>-8.86%</i>
<b>6 Печалба/ Загуба от оперативната дейност</b>	<b>2 294</b>	<b>2 328</b>	<b>980</b>	<b>-710</b>	<b>-22</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-26.99%</i>	<i>1.48%</i>	<i>-57.90%</i>		<i>-96.90%</i>
<b>7 Финансови разходи, нетно</b>	<b>-160</b>	<b>-100</b>	<b>-118</b>	<b>0</b>	<b>-22</b>
<b>8 Печалба/ Загуба преди данъци</b>	<b>2 134</b>	<b>2 228</b>	<b>862</b>	<b>-710</b>	<b>-44</b>
<b>9 Разходи за данъци</b>	<b>-187</b>	<b>-266</b>	<b>-157</b>	<b>-16</b>	<b>-46</b>
<b>10 Нетна печалба/ загуба</b>	<b>1 947</b>	<b>1 962</b>	<b>705</b>	<b>-726</b>	<b>-90</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-25.29%</i>	<i>0.77%</i>	<i>-64.07%</i>		<i>-87.60%</i>
<b>11 Неконтролиращи участия</b>	<b>422</b>	<b>251</b>	<b>-10</b>	<b>-190</b>	<b>0</b>
<b>12 Нетна печалба/ загуба за собствениците на компанията-майка</b>	<b>1 525</b>	<b>1 711</b>	<b>715</b>	<b>-536</b>	<b>-90</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-33.90%</i>	<i>12.20%</i>	<i>-58.21%</i>		<i>-83.21%</i>
<b>13 Нетекущи активи</b>	<b>6 751</b>	<b>6 426</b>	<b>16 575</b>	<b>6 393</b>	<b>16 602</b>
<b>14 Текущи активи</b>	<b>12 565</b>	<b>14 733</b>	<b>17 632</b>	<b>14 592</b>	<b>17 546</b>
<b>15 Обща сума на активите</b>	<b>19 316</b>	<b>21 159</b>	<b>34 207</b>	<b>20 985</b>	<b>34 148</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>19.40%</i>	<i>9.54%</i>	<i>61.67%</i>		<i>62.73%</i>
<b>16 Нетекущи пасиви</b>	<b>155</b>	<b>138</b>	<b>1 008</b>	<b>138</b>	<b>986</b>
<b>17 Текущи пасиви</b>	<b>8 849</b>	<b>10 143</b>	<b>13 574</b>	<b>10 783</b>	<b>13 546</b>
<b>18 Обща сума на пасивите</b>	<b>9 004</b>	<b>10 281</b>	<b>14 582</b>	<b>10 921</b>	<b>14 532</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>76.83%</i>	<i>14.18%</i>	<i>41.83%</i>		<i>33.06%</i>
<b>19 Основен акционерен капитал</b>	<b>5 488</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>
<b>20 Резерви</b>	<b>142</b>	<b>182</b>	<b>883</b>	<b>182</b>	<b>883</b>
<b>21 Валутно-курсови разлики</b>	<b>-243</b>	<b>-49</b>	<b>129</b>	<b>-137</b>	<b>210</b>
<b>22 Неразпределена печалба</b>	<b>3 728</b>	<b>3 902</b>	<b>5 058</b>	<b>3 366</b>	<b>4 968</b>
<b>23 Неконтролиращо участие</b>	<b>1 197</b>	<b>1 355</b>	<b>55</b>	<b>1 165</b>	<b>55</b>
<b>24 Общо собствен капитал</b>	<b>10 312</b>	<b>10 878</b>	<b>19 625</b>	<b>10 064</b>	<b>19 616</b>
<b>25 Дивиденди</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>26 Дивидент на една акция (25)/(27)</b>	<b>0.15</b>	<b>0.13</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>27 Брой акции към края на периода (хил. броя)</b>	<b>5 488</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>
<b>28 Среднопретеглен брой акции за периода (хил. броя)</b>	<b>5 488</b>	<b>5 488</b>	<b>5 795</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>

\* Данни са неодитирани

Таблица 3: Избрани финансови показатели на "Алтерко" АД на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г.

Показател на индивидуална база, в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
1 Приходи от дейността	1 005	1 052	950	145	143
<i>промяна на годишна база, %</i>	102.21%	4.68%	-9.70%		-1.38%
2 Други приходи от дейността	723	892	935	-	-
3 Оперативни разходи	-843	-1 157	-1 381	-429	-247
<i>промяна на годишна база, %</i>	15.01%	37.25%	19.36%		-42.42%
4 Печалба/ загуба от оперативната дейност	885	787	504	-284	-104
<i>промяна на годишна база, %</i>	219.49%	-11.07%	-35.96%		-63.38%
5 Финансови разходи, нетно	-54	-47	-38	-9	-5
6 Нетна печалба/ загуба	831	740	466	-293	-109
<i>промяна на годишна база, %</i>	256.65%	-10.95%	-37.03%		-62.80%
7 Нетна печалба/ загуба на една акция	0.15	0.13	0.08	-0.05	-0.01
8 Нетекущи активи	5 986	5 958	15 810	5 949	15 807
9 Текущи активи	1 285	1 580	889	1 604	1 180
10 Обща сума на активите	7 271	7 538	16 699	7 553	16 987
<i>промяна на годишна база, %</i>	5.93%	3.67%	121.53%		124.90%
11 Нетекущи пасиви	803	-	903	-	903
12 Текущи пасиви	135	1 296	1 148	1 604	1 545
12 Обща сума на пасивите	938	1 296	2 051	1 604	2 448
<i>промяна на годишна база, %</i>	-16.92%	38.17%	58.26%		52.62%
13 Основен акционерен капитал	5 488	5 488	13 500	5 488	13 500
14 Резерви	-	14	682	14	682
15 Неразпределена печалба	845	740	466	447	357
16 Общо собствен капитал	6 333	6 242	14 648	5 949	14 539
17 Дивиденди	831	740	-	-	-
18 Дивидент на една акция (17)/(20)	0.15	0.13	-	-	-
19 Брой акции към края на периода (хил. броя)	5 488	5 488	13 500	5 488	13 500
20 Среднопотеглен брой акции за периода (хил. броя)	5 488	5 488	5 795	5 488	13 500

\*Данните са неаудитирани

#### 4 РИСКОВИ ФАКТОРИ

Всяка инвестиция в дялови ценни книжа е съпътствана от различни рискове. Потенциалните инвеститори в ценните книжа на Емитента трябва да се запознаят детайлно със съдържанието на Проспекта за публично предлагане на ценни книжа на Емитента, преди да вземат решение за инвестиране. Проспектът се състои от настоящия Регистрационен документ, Документ за предлаганите ценни книжа на Емитента и Резюме. Настоящата точка от Регистрационния документ представя само рисковите фактори, произтичащи от бизнеса на Емитента, както и рисковете, свързани с индустрията, в която той оперира. За описание на рисковете, свързани с инвестирането в ценните книжа на Емитента, потенциалните инвеститори трябва да се запознаят със съдържанието на точка 2 от Документа за предлагане на ценни книжа.

Всички потенциални инвеститори в ценните книжа на Емитента трябва да са наясно, че описаните по-долу рискове не представляват пълен списък от рискове, на които инвеститорите биха били изложени при вземане на решение за покупка на акции на Емитента. В този смисъл представените по-долу рискове трябва да бъдат използвани само като насоки при вземане на решение за покупка на акции на Емитента. Възможно

Е допълнителни рискове, свързани с Групата, които към настоящия момент не са известни на Емитента, да окажат неблагоприятен ефект върху резултатите от дейността му. При такива ситуации цената на акциите на Емитента може да спадне и инвеститорите биха могли да загубят частично или напълно своята инвестиция. Потенциалните инвеститори трябва внимателно да преценят дали инвестицията в ценните книжа на Емитента е подходяща за тях, вземайки предвид информацията представена в Проспекта.

Изявленията в Проспекта, свързани с очаквани бъдещи резултати са прогнозни по своя характер и се отнасят за бъдещи несигурни събития и условия. Потенциалните инвеститори трябва да обърнат внимание, че подобни изявления не са гаранция за бъдещи резултати от дейността на Дружеството и сами по себе си са обект на рискове и несигурност. Действителните бъдещи резултати от дейността на Дружеството могат да се различават съществено от прогнозните резултати и очаквания в резултат на множество фактори, включително посочените по-долу рискови фактори.

Рисковете, на които могат да бъдат изложени инвестиращите в ценни книжа могат да бъдат разделени в две основни групи – системни и несистемни.

#### 4.1 СИСТЕМНИ РИСКОВЕ

Системните рискове са свързани с пазара и макросредата, в която Емитентът функционира, поради което те не могат да бъдат управлявани и контролирани от ръководния екип на Дружеството. Такива рискове са: политически риск, риск от промяна в законодателството, макроикономически риск, риск от безработица, кредитен риск, валутен риск, лихвен риск, инфлационен риск, данъчен риск и риск от форсмажорни обстоятелства.

##### 4.1.1 ПОЛИТИЧЕСКИ РИСК

Този риск произтича от политическите процеси в страната и отразява в себе си рискът от политическа дестабилизация, промени в принципите на управление, в законодателството и икономическата политика. Той е в пряка зависимост от вероятността за промени в неблагоприятна посока на водената от правителството дългосрочна политика; в резултат възниква опасност от негативни промени в бизнес климата.

Събитията от последните месеци в политическия живот на страната – провала в съдебната реформа, оставката на Министъра на правосъдието, сътресенията в политическата партия на „Движението за права и свободи“ създават предпоставки за дестабилизация на правителството. Тези рискове се обострят от геополитическата обстановка в Близкия Изток и северна Африка, назряващия конфликт между Русия и Турция, както и бежанската криза в Европа от Близкия Изток. При неблагоприятно развитие на тези рискове резултатите от дейността на Емитента също биха били засегнати, въпреки че Групата развива дейност и извън България.

Същевременно трябва да бъде отчетен и фактът, че България е член на Европейския съюз и НАТО и като такъв е длъжна да спазва определени правила и принципи на политическо поведение, които не зависят само от вътрешнополитическите процеси и воля. В този смисъл не би следвало да се очаква радикална промяна в принципите на управление и външнополитическа ориентация на страната, но всички потенциални инвеститори трябва да отчетат наличието на политически риск и съобразно собствените си разбирания и очаквания да го отразят при вземането на решение относно инвестиция в ценните книжа на Емитента.

#### 4.1.2 РИСК ОТ ПРОМЯНА В ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО

Рискът от промяна в регулацията на сектора и законодателството е сериозен за Групата, тъй като тя осъществява дейност на различни пазари в различни региони на света и подлежи на множество различни регулации. В почти всички страни, където Емитентът предоставя услуги има местен регулатор, еквивалент на българската Комисия за регулиране на съобщенията, който определя правилата за работа на съответния пазар. Периодично регулаторите променят „правилата на играта“, което обикновено води до намаляване на приходите от услуги от съответния пазар за определен период от време (обикновено между 6 и 12 месеца). Това е времето, което обикновено е необходимо да се адаптират услугите към новите изисквания и отново да се съживят продажбите. Групата има опит с подобни „сътресения“ на различни пазари. Тя успява да устои на такива рискове поради факта, че работи на много пазари (рискът е добре диверсифициран) и има натрупан достатъчно опит с промени от регулаторите.

#### 4.1.3 МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ РИСК

Макроикономическия риск произтича от настъпването на различни по своя характер фактори, които могат да се отразят негативно икономиката на страната, в това число и на икономическия растеж, доходите на населението, търсенето и предлагането, печалбите на икономическите субекти, на инвестициите, на потреблението и др. Тенденциите в макроикономическата обстановка влияят на пазарното представяне и на крайните резултати от дейността на всички сектори в икономиката.

Макроикономическата обстановка в България би могла да се характеризира като стабилна:

- България е демократична република член на ЕС, НАТО и Световната търговска организация;
- Левът е фиксиран към еврото на ниво 1.95583 под режим на валутен борд;
- България се очаква да получи над 8 млрд евро финансираня по европейски програми до 2020 г.;
- България разполага с едни от най-ниските нива на държавен дълг в Европа от 25.7% от БВП към февруари на 2016г.;
- Кредитния рейтинг на България е ВВ+ стабилен (S&P 2015); ВВВ- стабилен (Fitch 2015).

Таблица 4: Ключови икономически показатели и прогнози за периода 2013-2018г.

Икономически показатели	2013	2014	2015*	2016*	2017*	2018*
Реален БВП (в млрд. лв.)	76.090	77.268	79.5624	81.391	83.263	85.262
Реален БВП ръст (спрямо предходния период)	1.282%	1.549%	2.968%	2.300%	2.300%	2.400%
Номинален БВП (в млрд. лв.)	81.971	83.612	86.373	88.525	91.656	95.330
Реален БВП на глава от населението (в лв.)	11 324.5	11 609.3	12 052.8	12 422.7	12 934.5	13 528.8
Инфлация (спрямо предходния период)	0.38%	-1.60%	-1.06%	0.19%	1.21%	1.57%
Баланс по текущата сметка (% от БВП)	1.83%	1.16%	2.13%	1.68%	0.78%	-0.49%
Изменение на обема на вноса на услуги и продукти (спрямо предходния период)	4.91%	1.55%	4.44%	3.74%	3.89%	4.06%
Изменение на обема на износа на услуги и продукти (спрямо предходния период)	9.48%	0.08%	7.61%	4.07%	4.16%	4.44%
Безработица (% от населението в трудоспособна възраст)	13.04%	11.52%	9.24%	8.61%	7.92%	7.53%
Население (в млн. души)	7.24	7.20	7.17	7.13	7.09	7.05

\*Прогнозни данни на Международния валутен фонд

Източник: Международен валутен фонд; <http://www.imf.org>

МВФ завиши очакванията си за икономическия растеж на България за следващите 3 години в своята пролетна прогноза, публикувана април 2016г., поради по-доброто от очакваното представяне на икономиката ни през 2015г. Предишната прогноза беше за ръст на БВП от 1.9% за 2016г., която е ревизирана в посока нагоре до 2.3% в последната прогноза на Фонда. За 2017г. очакваният ръст на БВП е също 2.3%, а за 2018г. е 2.4%. Относно инфлацията МВФ очаква тя да остане ниска през 2016г. в размер на 0.6% и да се ускори до 1.23% през 2017г. и 1.83% през 2018г. Прогнозите за безработицата са , че тя ще продължи да намалява плавно през следващите години като се очаква да бъде 9.7% за 2016г., 9.26% за 2017г. и 8.86% през 2018г.

Междувременно Министерство на финансите също публикува своята пролетна макроикономическа прогноза за страната ни, според която икономическият растеж за 2016г. се очаква да се забави до 2.1% (3% за 2015г.), поради спад на нетния износ и на инвестициите, които се очаква да намалее поради ограничаване на публичните капиталови разходи. Очаква се крайното потребление да е основният двигател за икономическия растеж през 2016г. като основни рискове представляват несигурната външна среда, миграционния натиск и забавянето на търсенето в някои от големите икономики в ЕС. В допълнение от Министерството предвиждат безработицата да продължава да се свива като достига 8.6% през 2016г. По отношение на преките чуждестранни инвестиции очакванията са те да нарастват плавно през периода 2016 – 2018г. като през 2018г. достигнат 3.7%.

Въпреки добрите макроикономически данни и положителните прогнози за следващите години съществуват и някои рискове, които биха повлияли негативно на икономиката на България и не бива да бъдат подценявани като забавящия се икономически ръст на Китай, втората по големина икономика в света, слабото все още възстановяване на европейската икономика и най-вече разликата в паричните политики на централните банки на САЩ и ЕС, чието влияние тепърва предстои да бъде установено. Освен това повишението на лихвените равнища в САЩ поражда макроикономически рискове за забавяне на икономическия растеж не само в България, но и в глобален мащаб.

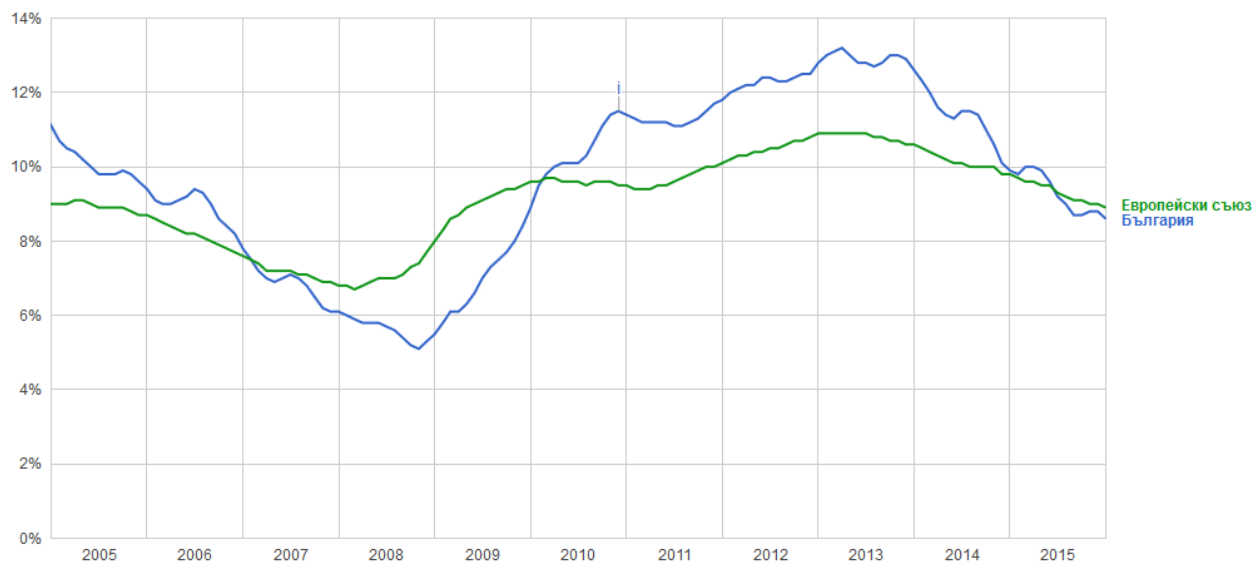
---

#### 4.1.4 РИСК ОТ БЕЗРАБОТИЦА

В страните с пазарна икономика безработицата е призната за социален риск по повод на труда. Като обществено оценен риск, безработицата подлежи на задължително обществено осигуряване и обезщетяване при определени условия. В допълнение нарастването на безработицата има негативен ефект върху търсенето, данъчните приходи, социалните плащания и икономическия растеж като цяло.

Безработицата в България отчита лек спад през януари 2016 г. спрямо декември 2015 г., достигайки до ниво от 8.6%, според последните данни на статистическата служба на Европейския съюз (ЕС) Евростат. На годишна база се отчита по-сериозно понижение, като през януари 2015 г. безработицата в страната е била на равнище от 9.9%.

Нивото на безработица в България е малко под средното за целия Европейски съюз. За януари то е на равнище от 8.9% с минимален спад спрямо 9.0% през декември 2015 г. и с по-сериозен на годишна база – през януари 2015 г. тя е била 9.8%. Това е най-ниското ниво на безработица в евросъюза от май 2009 г. насам.

**Фигура 1: Коефициент на безработица (сезонно изгладен) за България и Европейския Съюз за периода януари 2005 - януари 2016г.**


Източник: Евростат

Младежката безработица продължава да е изключително висока в ЕС, като през януари тя е на ниво от 19.7%, а в еврозоната – 22%. Тя все пак отчита известен спад на годишна база – съответно от 21.0% и 22.8% през януари 2015 г.

В България младежката безработица отбелязва лек ръст на месечна база – от 21.1% през декември до 21.3% през януари. Спрямо същия период на миналата година обаче се отчита известен спад от нивото от 22.2%.

#### 4.1.5 КРЕДИТЕН РИСК

Кредитният риск представлява вероятността от влошаване на международните кредитни рейтинги на България, породена от неспособността на държавата да погасява редовно задълженията си. Ниски кредитни рейтинги на страната могат да доведат до по-високи лихвени нива, по-тежки условия на финансиране на икономическите субекти, в това число и на Емитента. От друга страна, потенциалното повишаване на кредитния рейтинг би довело до понижаване на рисковите премии по заемите и по този начин би имало благоприятно влияние върху дейността на Дружеството и по-точно върху неговото финансиране. Кредитните рейтинги изготвени от специализирани кредитни агенции служат за определяне и измерване на кредитния риск на дадена държава.

**Таблица 5: Актуален кредитен рейтинг на Р. България**

Кредитна агенция	Дата (последна промяна)	Дългосрочен Рейтинг (местна валута)	Дългосрочен Рейтинг (чуждестранна валута)	Перспектива (местна и чуждестранна валута)
Standard & Poor's	11.12.2015г.	BB+	BB+	Стабилна
Moody's	05.06.2015г.	Baa2	Baa2	Стабилна
Fitch	04.12.2015г.	BBB	BBB-	Стабилна

 Източник: Министерство на финансите на Република България; <http://www.minfin.bg/bg/page/69>

На 11 декември 2015г. агенцията за кредитен рейтинг Standard&Poor's потвърди дългосрочния и краткосрочен кредитен рейтинг на България в чуждестранна и местна валута 'BB+/B' със стабилна перспектива. Оценката за рейтинга е подкрепена от ниския, макар и растящ правителствен дълг, както и умерената задлъжнялост. Като ограничаващи фактори са посочени относително ниското равнище на доходите на населението и слабата институционална среда. От агенцията посочват, че предпоставка за повишаване на кредитния рейтинг би било ако правителството адресира ефективно проблемите в управлението, с което да повиши потенциала за растеж на икономиката и да спомогне за привличането на повече преки чуждестранни инвестиции в експортния сектор, или ако икономиката расте с по-бързи от очакваните темпове. От друга страна причина за намаляването на кредитния рейтинг би била ако финансовата система на страната се нуждае от значителна финансова подкрепа или ситуация на изходящи финансови средства, което би довело до напрежение върху платежния баланс.

На 4.12.2015г. рейтинговата агенция Fitch потвърди кредитния рейтинг на България BBB-/BBB съответно в чуждестранна и местна валута със стабилна перспектива. Според Fitch кредитният рейтинг на България в момента е подкрепен от по-ниското ниво на вътрешната и външна задлъжнялост спрямо другите страни с подобна оценка, както и от достатъчното ниво на валутни резерви, които осигуряват стабилност на съществуващия режим на паричен съвет. От Fitch също подчертават, че причина за намаляването на кредитния рейтинг би било възникването на нестабилност в банковия сектор, което би довело до натиск върху държавните финанси и икономическия растеж.

Неслучайно и двете кредитни агенции обръщат внимание на рисковете свързани със стабилността на банковата система и финансовия сектор като цяло предвид предстоящите стрес тестове за банките през 2016г. и прегледа и оценката на активите им. Това е фактор, който всички потенциални инвеститори трябва да отчитат при вземане на решение за инвестиране в ценни книжа, тъй като евентуална промяна в негативен аспект на кредитния рейтинг на страната би имала и негативно въздействие върху цените на всички ценни книжа на капиталовия пазар, тъй като би довела до промяна във възприятията на инвеститорите относно риска, който те поемат.

---

#### 4.1.6 ВАЛУТЕН РИСК

Този риск е свързан с възможността за обезценка на местната валута. За България конкретно, това е риск от преждевременен отказ от условията на паричен съвет при фиксиран курс на националната валута от 1.95583 лв. за 1 евро. Предвид приетата политика от страна на правителството на България и Българската народна банка, очакванията са за запазване на паричния съвет до приемането на страната в Еврозоната<sup>1</sup>.

Потенциалните инвеститори следва да обърнат внимание на факта, че Емитентът оперира на различни пазари и е изложен на валутния риск, свързан с тези пазари, което може да има както положителен така и отрицателен ефект върху резултатите на Емитента.

---

<sup>1</sup> Еврозона се нарича групата от страни-членки на Европейския съюз, които са приели еврото за своя официална валута.

---

#### 4.1.7 ЛИХВЕН РИСК

Лихвеният риск е свързан с възможността за промяна на преобладаващите лихвени равнища в страната. Това би се отразило върху дейността на дадено дружество, доколкото при равни други условия промяната на лихвените равнища води до промяна в цената на финансовия ресурс, използван при осъществяване на различни проекти.

Текущо, лихвените равнища в света, включително и в България, са на историческо ниски нива в следствие на монетарни политики на отделни централни банки за стимулиране на инвестиции и потребление. Повишението на лихвените равнища би довело до увеличаване на разходите свързани с дълговото финансиране, което от своя страна повишава финансовия и бизнес риск за предприятията и съответно за техните акционери и инвеститори.

---

#### 4.1.8 ИНФЛАЦИОНЕН РИСК

Инфлационен риск представлява вероятността от намаление на покупателната сила на местната валута и съответно от повишение на общото ценово равнище в страната и реализиране на загуби поради обезценка на активите, деноминирани в лева. В допълнение, инфлационните процеси водят до намаление на реалната доходност, която получават инвеститорите.

---

#### 4.1.9 ДАНЪЧЕН РИСК

Данъците, плащани от българските търговски субекти, включват данъци при източника, местни данъци и такси, данък върху корпоративната печалба, данък добавена стойност, акцизи, износни и вносни мита и имотни данъци. Системата на данъчно облагане в България все още се развива, в резултат на което може да възникне противоречива данъчна практика както на държавно, така и на местно ниво.

Инвеститорите трябва също така да вземат под внимание, че стойността на инвестицията в обикновени акции може да бъде неблагоприятно засегната от промени в действащото данъчно законодателство, включително в неговото тълкуване и прилагане.

---

#### 4.1.10 РИСК ОТ ФОРСМАЖОРНИ ОБСТОЯТЕЛСТВА

Форсмажорни обстоятелства представляват природни бедствия, военни конфликти, терористични актове, саботажи и други събития, които в повечето случаи не предвиждат възможността за застраховка. Подобни събития биха повлияли негативно върху цялостната инвеститорска нагласа и интерес към пазара на ценни книжа, както и по-конкретно към акциите на Емитента.

Форсмажорни обстоятелства биха повлияли негативно и върху способността на Дружеството да провежда нормалната си бизнес дейност, което от своя страна би се отразило върху приходните и разходните пера, а от тук и резултатите от дейността.

## 4.2 НЕСИСТЕМНИ РИСКОВЕ

Несистемните рискове представляват рискови фактори специфични конкретно за Емитента и отрасъла, в който оперира. Тези рискове могат да се разделят в две основни категории: рискови фактори, специфични за Емитента и рискови фактори, специфични за сектора, в който оперира Емитентът.

### 4.2.1 РИСКОВИ ФАКТОРИ, СПЕЦИФИЧНИ ЗА ЕМИТЕНТА

Тези рискови фактори произтичат от дейността на Емитента и неговия бизнес модел и са описани в следващите подточки.

#### 4.2.1.1 РИСКОВЕ, ПРОИЗТИЧАЩИ ОТ НОВИ ПРОЕКТИ

Разработването на нови продукти и услуги от Емитента е свързано с инвестирането в човешки ресурс и хардуер. В случай, че новите продукти и услуги не успеят да се реализират на пазара, подобни инвестиции биха били напразни. Това от своя страна би се отразило негативно върху разходите и активите на Емитента, както и на резултатите от неговата дейност.

#### 4.2.1.2 ОПЕРАЦИОНЕН РИСК

Операционният риск може да се определи като риск от загуби в резултат на неадекватни или неработещи вътрешни процеси, хора или събития. Подобни рискове могат да бъдат породени от следните обстоятелства:

- Взимане на грешни оперативни решения от мениджърския състав, свързани с управлението на текущи проекти
- Недостатъчно количество на квалифицирани кадри, необходими за разработването и реализирането на нови проекти
- Напускане на ключови служители и невъзможност да бъдат заместени с нови такива
- Риск от прекомерно нарастване на разходите за управление и администрация, водещ до намаляване на общата рентабилност на компанията
- Технически повреди, водещи до продължително прекъсване на предоставяните услуги могат да доведат до прекратяване на договори с клиенти

Ефектите от подобни обстоятелства биха били намаляване на постъпленията на Емитента и влошаване на резултатите от дейността му.

#### 4.2.1.3 КРЕДИТЕН РИСК

Кредитният риск е свързан с невъзможността на Емитента да изплаща навреме, частично или пълно задълженията си по привлечени средства.

С цел реализиране на конкретни проекти, Дружеството би могло да се финансира в бъдеще със заеман капитал. При подобни заемни отношения, кредитният риск ще бъде редуциран чрез ефективно

управление на паричните потоци на Дружеството, за да бъде осигурено навременното изплащане на лихви и главници по получени заеми.

---

#### 4.2.1.4 ЛИХВЕН РИСК

Лихвеният риск представлява потенциалният негативен ефект върху печалбата на Дружеството от покачване на пазарните лихвени проценти. В случай, че в бъдещ период Дружеството разполага с банков заем с плаващ лихвен процент, той ще зависи от пазарната среда. При покачване на лихвените равнища, Емитента ще генерира повече разходи за лихви, което ще се отрази негативно върху печалбата на Дружеството.

„Алтерко“ АД ще контролира лихвения риск като се стреми да влиза в заемни отношение с фиксиран лихвен процент. Допълнителна възможност за управляване на лихвения риск е използването на лихвен суап – финансов инструмент, който дава на Дружеството опцията да изплаща фиксиран лихвен процент при заеми с плаващ лихвен процент срещу определено възнаграждение.

---

#### 4.2.1.5 ВАЛУТЕН РИСК

Валутния риск възниква за дружества, които оперират в различни страни и/или извършват сделки в различни валути. Той произтича от волатилността на обменните курсове за различните валути, което поражда риск от евентуални загуби при превакутиране в националната (отчетната) валута, което се извършва за целите на съставянето на финансовите отчети на компаниите и представянето на тяхното финансово състояние, както и за данъчни цели.

Дружествата от Групата на Емитента извършват дейност както в България, така и в страни от Европейския съюз (ЕС) и трети страни, предимно в Азиатско-Тихоокеанския регион. По-голямата част от сделките не са изложени на значителен валутен риск, защото повечето стопански операции и сделки са деноминирани в български левове и евро, а еврото е с фиксиран курс спрямо лева по закон. 1 евро се разменя за 1.95583 лв.

За контролиране на валутния риск Емитентът е въвел система за планиране на доставките от държави в и извън ЕС, както и процедури за ежедневно наблюдение на движенията в обменните валутни курсове на чуждестранните валути и контрол върху предстоящите плащания. „Алтерко“ АД прилага активен финансов мениджмънт спрямо контролиране и минимизиране на валутния риск на Дружеството чрез непрестанен мониторинг на движението на валутните курсове и използване на дериватни финансови инструменти, според случая.

---

#### 4.2.1.6 ЛИКВИДЕН РИСК

Ликвиден риск за Дружеството представлява невъзможността да покрие в срок задълженията си поради недостиг на парични средства.

Дружествата от Групата провеждат консервативна политика по управление на ликвидността, чрез която постоянно поддържат оптимален ликвиден запас от парични средства. За да управлява адекватно ликвидния риск, Групата следи за незабавно плащане на нововъзникналите задължения, а натрупаните стари такива се погасяват по индивидуални споразумения с кредиторите.

Дружествата от Групата осъществяват наблюдение и контрол върху фактическите и прогнозите парични потоци по периоди напред и относно поддържане на равновесие между матурирещите граници на активите и пасивите. Текущо матурирещият и своевременното осъществяване на плащанията се следи от финансово-счетоводните отдели като се поддържа ежедневна информация за наличните парични средства и предстоящите плащания.

Отделно, финансовият мениджмънт на Дружеството прилага стриктна политика, свързана с непрестанен мониторинг, контрол и организация на входящите и изходящите парични потоци.

---

#### 4.2.1.7 РИСК ОТ ЗАСИЛВАНЕ НА КОНКУРЕНЦИЯТА

„Алтерко“ АД оперира в сегмента на мобилните услуги с добавена стойност и навлиза на пазара на Internet of Things чрез системата за автоматизация и управление на дома „SHE“ и часовникът за деца “МуКи”. И двата пазара са изключително динамични, с огромен потенциал за ръст, което ги прави и много атрактивни. Те биха могли да привлекат допълнителни нови играчи, които да засилят конкуренцията в дадения сегмент. По-висока конкуренция, от своя страна, би могла да доведе до загуба на пазарен дял и спад на цените на крайна продукция на Дружеството, в резултат на което приходите, печалбата и маржовете на печалба биха могли да бъдат повлияни негативно.

---

#### 4.2.1.8 РИСК ОТ НЕДОСТИГ НА ЧОВЕШКИ РЕСУРС

Едно от най-големите предизвикателства пред технологични компании, към които Емитентът би могъл да бъде причислен, е недостигът на квалифицирани кадри. Според Българската асоциация по информационни технологии в България има недостиг от около 40 хиляди IT специалисти, а в Европа недостигът на такива кадри се равнява на около 1 милион души<sup>2</sup>. Недостатъчната наличност на подходящи кадри в Дружеството би могла да повлияе неблагоприятно върху бъдещото развитие на Групата, поради забавяне в разработването на нови продукти/услуги, поддържането на установени такива. По този начин финансовото състояние и пазарния дял на Емитента биха пострадали.

---

#### 4.2.1.9 РИСК, СВЪРЗАН С БИЗНЕС ПАРТНЬОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА

Дейността на Групата е пряко свързана и зависи от дейността на мобилните оператори, тъй като услугите на Алтерко се предлагат през мрежите на мобилните оператори. Евентуална загуба на партньорство с даден мобилен оператор, на който и да е от пазарите, на които Групата оперира, както и процесите на консолидация в сектора на мобилните оператори би довело до негативни последици за приходите, финансовото състояние и бъдещо развитие на Групата.

Силната свързаност с мобилните оператори, поражда и риск, произтичащ от състоянието на пазара на мобилни оператори. Всяко сътресение или негативна промяна на този сегмент, би се отразила негативно на Емитента, тъй като той е зависим от дейността на мобилните оператори и тяхното развитие.

---

<sup>2</sup> Източник: [http://dariknews.bg/view\\_article.php?article\\_id=1425172](http://dariknews.bg/view_article.php?article_id=1425172)

---

#### 4.2.1.10 РИСК НА НАСРЕЩНАТА СТРАНА

Рискът на насрещната страна е свързан със случаите, в които контрагентите на Емитента не погасяват навреме и изцяло задълженията си към него.

Съществена част от приходите на Алтерко се реализират по договори с мобилни оператори, като услугите се заплащат след извършването им, съгласно предварително договорените условия. В този случай съществува риск насрещната страна да не погасява задълженията си навреме, което би се отразило негативно на паричния поток и резултатите от дейността на дружеството.

---

#### 4.2.1.11 РИСК ОТ НЕУСПЕШНО ПРИКЛЮЧВАНЕ НА ПУБЛИЧНОТО ПРЕДЛАГАНЕ

Неуспешното приключване на публичното предлагане би повлияло негативно върху дейността на Емитента и неговото развитие, тъй като всички планирани инвестиции и текущи проекти ще трябва да бъдат отложени поради недостиг на финансиране. В тази връзка ще се наложи да се търсят алтернативни форми на финансиране, което би поставило под риск успешното реализиране на запланиваните проекти, поради пропуснатото време.

---

#### 4.2.1.12 РИСК, СВЪРЗАН С НЕСИГУРНОСТТА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОСИГУРЯВАНЕ НА НЕОБХОДИМОТО ФИНАНСИРАНЕ

Този риск произтича от несигурността по отношение на набавянето на необходимите средства за финансиране на запланиваните инвестиции и проекти на Емитента. При невъзможност за осигуряването на нужното финансиране всички планирани инвестиции ще трябва да бъдат отложени във времето, докато се осигурят необходимите средства за финансирането им, което от своя страна би забавило развитието на Емитента и би имало негативен ефект върху неговите резултати. При прекомерното забавяне на необходимите инвестиции за развитието на Емитента, той може да загуби и част от пазарните си позиции, които могат да бъдат превзети от конкуренти. Това би могло да има силен негативен ефект, който да повлияе върху бъдещите перспективи за развитие на Емитента, както и на очакваните резултати от неговата дейност.

---

#### 4.2.1.13 РИСК, СВЪРЗАН С ПРОМЯНАТА НА ТЕХНОЛОГИИТЕ

Емитентът оперира в изключително динамичен сегмент, в който технологиите оказват значително влияние и са източник на конкурентно предимство. Поради тази причина съществува риск от забавено приспособяване към новите технологии, поради липса на знания, опит или достатъчно финансиране, което може да има негативен ефект Емитента. Бавната адаптация към новите реалности може да доведе до загуба на конкурентни позиции и пазарни дялове, което от своя страна ще доведе и до влошаване на резултатите на Групата.

---

#### 4.2.1.14 РИСК, ПРОИЗТИЧАЩ ОТ СКЛЮЧВАНЕТО НА СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Този риск се изразява в сключването на сделки между свързани лица в Групата, които не са по пазарни цени и следователно ощетяват Емитента, респективно неговите акционери. Най-често сделките между свързани лица в Групата се изразяват в предоставяне на заемни средства и/или

депозити, както и сделки, свързани с предоставянето на различни услуги между предприятия в Групата. Всички тези сделки обичайно се сключват при пазарни цени, но всички потенциални инвеститори трябва да обърнат внимание, че няма гаранция, че в бъдеще няма да бъде допуснато сключване на сделки между свързани лица при различни от пазарните цени, въпреки добрите корпоративни практики, които мениджмънтът се стреми да прилага. В резултат на такива сделки Групата може да претърпи загуби или да пропусне реализиране на ползи, което от своя страна би имало негативен резултат върху дейността на Емитента.

#### 4.2.2 СПЕЦИФИЧНИ РИСКОВИ ФАКТОРИ ЗА ОТРАСЪЛА, В КОЙТО ЕМИТЕНТЪТ ОПЕРИРА

##### 4.2.2.1 РИСК, СВЪРЗАН С ПРОМЯНАТА В РЕГУЛАЦИИТЕ

Секторите, в които оперира Групата са пряко свързани и зависят от сектора на телекомуникационни услуги, който се характеризира със силна регулация на ниво съответната държава/географска локация, където се предоставя дадената услуга, както и с честа промяна на тези регулации. Много често тези регулации водят до забрана за предоставяне на определен вид услуги, което оказва негативно влияние върху развитието на отрасъла и резултатите, които постигат компаниите, опериращи в него.

В България органът, който регулира телекомуникационния сектор е Комисия за регулиране на съобщенията. Налагане на допълнителни регулации или промяна на същите може да повлияе негативно върху дейността на компании като Алтерко, предоставящи услуги към мобилни оператори.

##### 4.2.2.2 РИСК ОТ СИЛНА КОНКУРЕНЦИЯ

Секторите на услуги с добавена стойност (Value-added services (VAS)), интернет на нещата (Internet of things (IoS)) и информационни технологии (IT), в които оперира Емитента се характеризират с висока конкуренция от международни и местни компании. Някои от основните играчи в посочените сектори разполагат с широк пазарен обсег на множество пазари, бърз достъп до иновативни технологични решения, както и достъп до по-евтини източници на финансиране. Това им дава превес над по-малки играчи в сектора, в отношение на ценообразуване, по-бърз и ефективен достъп до крайния клиент и инвестиране в разработката на нови услуги/продукти. Отделно, бариерите за навлизане в тези сектори не са високи, отчитайки липсата или несъщественото наличие на материални активи. Нови компании от държави с ниски технологични разходи и разходи за труд, като Китай и Индия, биха могли да навлязат в сектора и да изземат пазарен дял от вече установените играчи.

##### 4.2.2.3 РИСК, СВЪРЗАН С ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Отрасълът на мобилните услуги и технологии е изключително динамичен сектор и зависи от развитието на технологиите и съответно има нужда от IT специалисти, които да могат да поддържат развитието и внедряването на новите технологии. Поради глобалния недостиг на такъв тип специалисти, компаниите, опериращи в този сегмент са изправени пред предизвикателството на постоянно увеличаващите се разходите за заплащане на тези специалистите, както и на разходите за задържането им. Недостигът на кадри в сектора поражда и риск за цялостното развитие на отрасъла.

#### 4.2.2.4 РИСК, СВЪРЗАН СЪС СИГУРНОСТТА НА ЛИЧНИТЕ ДАННИ И ХАКЕРСКИ АТАКИ

Технологичният отрасъл се характеризира с дигитален пренос на информация, която би могла да бъде строго конфиденциална, съдържаща лични данни на клиенти, финансова информация на компании, информация за нови продукти и др. Защитата на подобна информация е критично важен фактор за нормалното функциониране на компаниите от отрасъла. Потенциални хакерски атаки могат да доведат до:

- Загуба на клиенти и/или партньори и миграцията им към конкурентни компании;
- Съдебни дела във връзка с нарушаване на законите и наредбите за защита на данните и неприкосновеността на личния живот;
- Загубени или забавени поръчки и продажби;
- Неблагоприятен ефект върху репутацията, бизнеса, финансовото положение, печалбите и паричните потоци.

#### 4.2.2.5 РИСК, СВЪРЗАН С ПРОМЯНАТА В ТЕХНОЛОГИИТЕ

Технологичният сектор, в който оперира Емитентът се характеризира със силна динамика в развитието на нови решения и технологии, което скъсява жизненият цикъл на предоставяните продукти и услуги. Следователно, компаниите в сектора са изправени пред риска да загубят пазарен дял, ако непрекъснато не подобряват своите услуги/продукти или не предлагат нови такива, в съответствие с най-новите технологични решения.

## 5 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА

### 5.1 ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА

#### 5.1.1 ЮРИДИЧЕСКО И ТЪРГОВСКО НАИМЕНОВАНИЕ НА ЕМИТЕНТА

„АЛТЕРКО“ АД е акционерно дружество, учредено през 2010г. в град София и е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 11.02.2010г. с ЕИК (единен идентификационен код): 201047670 и е с неограничен период на съществуване. Наименованието му се изписва на латиница: „ALLTERCO JSCo“ Целта за създаването му е да бъдат обединени всички компании, които към този момент оперират под търговското име Теракомм (наименованието на новоучреденото дружество е формирано от **All Terasomm Companies**).

Дружеството е със седалище и адрес на управление: Република България, област София, община Столична, град София, бул. „България“ № 109, ет. 8. Адресът за кореспонденция е същият.

Предметът на дейност на дружеството, съгласно чл. 3 от Устава е: Придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества; придобиване, управление и продажба на облигации; придобиване, оценка, продажба и остъпване на лицензи за ползване на патенти и други права на интелектуална и индустриална собственост; финансиране на дружества, в които „Алтерко“ АД участва; покупка на стоки и други вещи с цел препродажба в първоначален, преработен или обработен вид; продажба на стоки от собствено производство; външнотърговски сделки; комисионни, спедиционни, складови и лизингови сделки; транспортни сделки в страната и в чужбина; сделки на

търговско представителство и посредничество на местни и чужди физически и юридически лица; консултантски и маркетингови сделки; предоставяне на услуги по управление и администриране на местни и чужди юридически лица; както и всякакви други търговски сделки незабранени от закона.

От учредяването на дружеството до датата на настоящия регистрационен документ „Алтерко“ АД:

- не е обект на консолидация;
- не е осъществено прехвърляне или залог на предприятие;
- няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност на дружеството;
- не са отправени търгови предложения от трети лица към Емитента или от Емитента към други дружества;

### 5.1.2 ВАЖНИ СЪБИТИЯ В РАЗВИТИЕТО НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ НА ЕМИТЕНТА

Историята на „Алтерко“ АД започва още през 2001г. много преди създаването на холдинга, когато е регистрирана първата компания от Групата под името „ДВР РЕВЮ“ ООД. Основателите са Димитър Димитров, Светослав Ръбин, Захарина Велкова и Красимир Ръбин. Основната дейност на компанията е издаването на две списания – „РС Ревю“ и „GSM ревю“, посветени на компютърните технологии и телекомуникациите. През 2002 г. компанията решава да разшири дейността си като започва да предлага първите за България услуги по дистрибуция на съдържание за мобилни телефони (мелодии, wallpapers и други). Тази нова дейност се оказва успешна и се превръща в основна за фирмата, а през 2003 г. са подписани и първите договори за директна свързаност с Мобилтел и Глобул. През същата година мениджмънтът решава да създаде ново дружество с името „ТЕРАКОММ“ ООД (TERACOMM), чиято цел е да се заеме с разширяването на бизнеса на „ДВР РЕВЮ“ ООД. Основната цел на новата компания да се превърне в креативен хъб, където да се генерират идеи за иновативни продукти.

През 2004 г. „ТЕРАКОММ“ ООД стартира ALL2TV платформа (ISM), която предлага над 20 различни интерактивни телевизионни приложения, базирани на уникалната за времето си sms2tv технология. Компанията си партнира успешно с всички водещи музикални телевизии в България. През 2004 г. „ТЕРАКОММ“ ООД и „ДВР РЕВЮ“ ООД стартират една от най-мощните sms игри—Император, която бързо излиза извън границите на България и жъне успех в Румъния, Македония, Германия и Австрия.

През 2005 г. е регистрирано ново дружество с името „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД (ползва търговско име TERACOMM), което поема бизнеса от „ДВР РЕВЮ“ ООД и „ТЕРАКОММ“ ООД като издателският бизнес е прекратен. Започва експанзия извън България като са регистрирани нови компании и са отворени офиси в Македония и Румъния. „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД (TERACOMM) подписва партньорски договор с Jamba за дистрибуция на мобилно съдържание, разработка на развлекателни мобилни услуги, имплементация на ALL2TV платформата и поддръжка на Jamba TV.

През следващата година продължава експанзията на Групата като са регистрирани нови дружества в САЩ, Великобритания и Унгария, а през 2007 г. дружеството в Румъния - TERACOMM Румъния се превръща в стратегически партньор на Vodafone Romania.

През 2008 г. е регистрирано ново дружество, което започва дейност в Германия. Създадена е нова компания в Мелбърн, Австралия (съвместно с местни партньори), чиято цел е да разработи пазара в Азиатско-тихоокеанския регион.

През 2009 г. третият мобилен оператор в България (Виваком) става клиент на TERACOMM и са подписани договори за стратегическо сътрудничество с VIP Mobile (част от Vodafone) в Македония и Словения. TERACOMM получава Service-Based Operator (SBO) лиценз за предоставяне на услуги с добавена стойност в Сингапур. Освен това е регистрирано и ново дружество в България с името „ТЕРАВОЙС“ АД.

През 2010г. Димитър Димитров и Светлин Тодоров, които са двамата основни акционери, започват реструктуриране на компаниите, опериращи под търговската марка TERACOMM. За целта е създадена холдинговата компания – „Алтерко“ АД, към която е прехвърлена собствеността притежавана от двамата основни акционери.

Офисът, който отговаря за Азиатско-Тихоокеанския регион е преместен от Мелбърн в Сингапур с цел да се скъсят разстоянията до бързоразвиващите се пазари в югоизточна Азия. За целта е регистрирана нова компания в Сингапур (50/50 joint venture), а австралийската е закрыта. Първоначално името на новата компания е Terascomm Asia Pacific PTE Ltd., но по-късно е променено на Allterco PTE Ltd в духа на цялостното ребрандиране на Групата. Компанията подписва договори за свързаност с мобилните оператори в Сингапур. Също така през 2010г. Групата започва да развива дейност и в Сърбия под формата на партньорство с EDS Ltd.

През 2011 г. „ТЕРАВОЙС“ АД получава лиценз за телекомуникационен оператор от Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) и собствен обхват от номера тип 0900 за предоставяне на гласови услуги с добавена стойност. Освен това „Алтерко“ АД увеличава дела си в сингапурското дружество до 62.5% чрез придобиване на 12.5% от дяловете на местните партньори. Регистрирано е и ново дружество в Сингапур – ATLC PTE Ltd., чиято цел е придобиването на още един лиценз за сингапурския пазар.

През 2012г. експанзията в Азия продължава—започва предлагането на услуги в Малайзия и Тайланд. Алтерко Сингапур изкупува обратно 37.5% от акциите си, представляващи делът на местния партньор на „Алтерко“. След това 33.4% от акциите на Алтерко Сингапур са предоставени като бонус на управителя на компанията. През 2012 г. се променят регулациите в САЩ, което ограничава бъдещо развитие в традиционните за „Алтерко“ направления. Менџджмънтът започва активно търсене на нови ниши, проучвания и тестове в областта на дигиталния маркетинг.

През 2013 г. в резултат на обещаващите резултати от първоначалното непряко предлагане на услуги се регистрира компания в Малайзия (Allterco SDN Ltd.) Подписани са договори за свързаност с мобилните оператори в страната и е регистрирана още една компания в Сингапур (Adds Pro Media PTE Ltd. по-късно преименувана в MPay PTE Ltd.). Регистрирано е и съвместно дружество (joint venture) в Тайланд.

През 2014 г. „Алтерко“ АД придобива 50% от Entertainment Data Services Ltd. – компанията, с която си партнира на сръбския пазар. В същото време започва разработката на She – система за автоматизация на дома и офиса, която е част от стратегията за развитие и диверсифициране на бизнеса и навлизане на пазара на „интернет на нещата“. Продадено е дъщерното дружество в Германия (Tera Communications GmbH).

През 2015 г. корпоративната структура на „Алтерко“ АД е мащабно реорганизирана и реструктурирана с оглед на предстоящото първично публично предлагане на акции от капитала на дружеството. В хода на реорганизацията капиталът на високоефективни компании от по-ниски нива в България и чужбина е придобит директно от „Алтерко“ АД. Междувременно са продадени дъщерни дружества, които нямат оперативна дейност или чиято дейност е незначителна или не е в съответствие със стратегията за развитие на бизнеса. „Алтерко“ АД се освобождава чрез продажба от част от дружествените си участия предимно в междинни звена от корпоративната си структура с оглед оптимизация на разходите за поддръжка, в това число мениджърски и консултантски възнаграждения. Новата корпоративна структура на „Алтерко“ АД позволява на висшия мениджмънт да комуникира директно с мениджмънта на дъщерните компании, както относно решаването на текущите задачи и преодоляването на ежедневните предизвикателства, така и относно постигането на краткосрочните и дългосрочни цели и амбиции на Групата. През 2015г. „Алтерко“ АД придобива почти всички миноритарни дялове от съдружници/съакционерни в дъщерни компании като в повечето случаи сделките са осъществени срещу акции от капитала на Холдинга.

Сред българските компании, придобити от „Алтерко“ АД в хода на реструктурирането е „Теракомуникейшънс“ ЕООД, която от второ ниво е „качена“ на първо чрез покупката ѝ от „ТЕРАВОЙС“ ЕАД. В последствие наименованието е променено на „АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД. Договорът е сключен на 27.07.2015 г. по номинална стойност на придобитите дружествените дялове. „АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД е с профил разработка и пазарна реализация на нови продукти. Към момента това са устройства за автоматизация на дома и индустрията, както и детският часовник МуКи.

Друга българска компания, в която „Алтерко“ АД придобива директно мажоритарен дял (67%) е „АЛТЕРКО ФИНАНС“ ООД, преди това притежавана косвено чрез „ТЕРАВОЙС“ ЕАД. Сделката е сключена на 11.08.2015 г. по номинална стойност на дружествените дялове.

Сред значимите придобивания е това на миноритарните пакети от капитала на „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД. Преди реструктурирането част от акциите са притежавани от физически лица акционери – г-н Красимир Ръбин и г-жа Захарина Велкова като в хода на реструктурирането акциите им са изкупени, както следва:

- Притежаваните от г-н Красимир Ръбин 640 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 10 лв. всяка, равняващи се на 12.8% от капитала на дружеството „Алтерко“ АД е придобило срещу цена от 706 000 лв., като вземане за половината от тази сума (353 000 лв.) е апортирано в капитала на „Алтерко“ АД, срещу което г-н Красимир Ръбин е придобил 225 000 бр. обикновени налични поименни акции от капитала на Холдинга с номинална стойност от 1 лв. всяка, а останалата част от сумата ще се изплаща ефективно;
- Притежаваните от г-жа Захарина Велкова 880 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 10 лв. всяка, равняващи се на 17.6% от капитала на дружеството са придобити от „Алтерко“ АД срещу цена от 899 360 лв., която ще се изплаща ефективно.

Чрез „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, „Алтерко“ АД също така косвено притежава 67% от капитала на GLOBAL TERACOMM, САЩ.

ALLTERCO PTE, Сингапур е пример за високоефективна дъщерна компания, в миналото притежавана косвено и частично от „Алтерко“ АД, която към днешна дата е придобита изцяло и пряко от „Алтерко“ АД. Миноритарна част от акциите на сингапурското дружество (33.4%) са закупени от г-н Виктор

Атанасов срещу цена 1 120 500 лв. като така възникналото вземане е апортирано в капитала на „Алтерко“ АД, срещу което г-н Виктор Атанасов е записал 1 120 500 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 1 лв. всяка, от капитала на „Алтерко“ АД като крайният ефект е подобен на замяна на акции. По подобен начин са придобити и останалите 66.6% от капитала на сингапурското дружество, които са внесени под формата на непарична вноска в капитала на „Алтерко“ АД от г-н Димитър Димитров и г-н Светлин Тодоров (всеки по 33.3%), срещу което всеки от вносителите е записал по 3 198 250 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 1 лв. всяка, от капитала на „Алтерко“ АД.

В края на 2015 г. са придобити 20% от капитала на TERACOMM RO, Румъния от миноритарния съдружник г-н Атанас Маринов. Дружествените дялове, 40 на брой, с номинална стойност от по 10 румънски леи всеки, са прехвърлени по номиналната им стойност. Като ценен управленски кадър и дългогодишен партньор на „Алтерко“ АД, г-н Маринов е възнаграден за положените през годините усилия чрез дарение от мажоритарните акционери г-н Димитър Димитров и г-н Светлин Тодоров на акции от капитала „Алтерко“ АД с обща номинална стойност 168 000 лв..

През 2015 г. „Алтерко“ АД изкупува още 100% от капитала на ALLTERCO SDN, Малайзия, преди това притежавано от ALLTERCO PTE, Сингапур като по този начин малайзийското дружество е позиционирано на първо ниво (т.е. директно притежавано от „Алтерко“ АД).

Аналогично на малайзийското дружество е придобито капиталовото участие в ALLTERCO CO, Тайланд като придобитите дружествени дялове са 49% от капитала – максималният размер, разрешен от местното законодателство по отношение на чуждестранни лица.

Незасегнати от реструктурирането остават "ТЕРАВОЙС" АД, България и TERA COMMUNICATIONS, Македония, които са 100% притежавани от „Алтерко“ АД дъщерни дружества, но „Алтерко“ АД се освобождава от участията си в MOBIMEX INTERNATIONAL, Обединеното Кралство (100%), ATLC PTE, Сингапур (100%), MPAY PTE, Сингапур (100%), TERA COMMUNICATIONS, Германия (90%) и Entertainment Data Services Ltd. (EDS Ltd.), Сърбия (50%), които продава. Въпреки че „Алтерко“ АД продава дела си в EDS Ltd., Сърбия, то ще продължи да си партнира с EDS Ltd. за пазарите в Сърбия, Хърватска, Словения и Босна и Херцеговина.

Нагледно реструктурирането е представено в схемите, приложени в точка 20.9 на настоящия документ.

## 5.2 ИНВЕСТИЦИИ

### 5.2.1 ОПИСАНИЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО РАЗМЕРА, НА ГЛАВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА ЗА ВСЯКА ФИНАНСОВА ГОДИНА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ДО ДАТАТА НА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ

Инвестициите, които дружествата от икономическата група на Емитента са извършвали до момента могат да бъдат обособени в 3 основни направления:

- **Инвестиции, свързани с навлизане на нов пазар или пазарен сегмент** – най-често този тип инвестиции са свързани с откриването на офис в държава, в която до момента Алтерко не е

имал присъствие, което осигурява стъпването на нов пазар. Тези инвестиции включват основно разходите, свързани с регистриране на компанията в съответната страна, наемане на офис, оборудване на офиса, наемане на персонал и заплащане на съответните трудови възнаграждения, докато офисът започне да генерира собствени приходи и да се издържа сам. Това обикновено отнема между 6 и 12 месеца и разходите варират в зависимост от жизнения стандарт в съответния регион. През последните 3 години са отворени нови офиси в Куала Лумпур, Малайзия и Бангкок, Тайланд, като офисът в Тайланд все още не е достигнал фазата на самоиздръжката. Към момента е стартиран процес за отваряне на нов офис в Джакарта, Индонезия.

- **Инвестиции, свързани с разработка на нови услуги или платформи**, които се използват за целите на основната дейност на компаниите от Групата. Този тип инвестиции включва предимно отработени човеко-часове на част от ИТ екипа, закупуване на компютри и сървъри, а в някои случаи и разходи за подизпълнители.
- **Инвестиции в акции и дялове на компании** – „Алтерко“ АД като холдингова компания инвестира в акции и дялове на други компании като това най-често става чрез регистриране на нови компании или чрез придобиване на дялове от вече съществуващи компании. Например през 2015г. е регистрирано ново дружество – „Алтерко Финанс“ ООД, в което „Алтерко“ АД притежава 67% от капитала. Целта на инвестицията е финансовата функция на „Алтерко“ АД и на българските дружества от Групата да бъде изнесена в новата компания. През 2016г. е регистрирано друго ново дружество - „АЛТЕРПЕЙ“ ЕООД, чиято цел е развитието на картови разплащания.

По-големите и значителни инвестиции, направени от Групата в периода от 2013г. до датата на Регистрационния документ са:

- инвестиции в размер на 108 хил. лв. за изработката на платформа за управление на гласови обаждания, която е разработена от дъщерното дружество „Теравойс“ ЕАД;
- инвестиции за разработка на ring back tone платформа, която се разработва от дъщерното дружество „Тера Комюникейшънс“ АД;
- инвестиции в разработка на вътрешна „billing“ платформа от дъщерното дружество „Тера Комюникейшънс“ АД на стойност 277 хил. лв.;
- инвестиции за разработката на Kraverr.com – онлайн платформа за обмен на публикации в интернет пространството;
- инвестиции за разработка на Customers' Care Tool (CCT) – онлайн платформа за наблюдение на трафика и ефективността по продукти, пазари, кампании, шорткодове, ключови думи и други в реално време за пазарите в азиатско-тихоокеанския регион и американския пазар, която също не е капитализирана още;
- през 2015г. са направени разходи в размер на 649 хил. лв. за разработката на системата за автоматизация на дома “SHE” и детския часовник “МуКи”;

Инвестициите на икономическата група на „Алтерко“ АД за периода на историческата финансова информация до датата на настоящия Регистрационен документ е представена в следващите таблици като данните за 2016г. са неаудирани:

**Таблица 6: Инвестиции на "Алтерко" АД на консолидирана база за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Съоръжения	-	-2	-	-1	0	-	-	0	-	-	0
Транспортни средства	239	-113	70	-106	251	0	-102	149	37	-25	161
Компютърна техника	42	-54	54	-48	48	43	-47	44	13	-14	43
Офис оборудване	16	-25	7	-25	30	23	-13	40	1	-2	39
Други ДМА	2	-3	4	-3	4	89	-19	74	1	-5	70
Разходи за придобиване на нетекущи материални активи	-	-49	-	-	0	-	-	0	-	-	0
Разходи за придобиване на ДМА*	-	-	-	-	-	649	0	649	119	0	768
Софтуерна платформа	129	-60	-	-100	173	0	-91	82	0	-29	53
Програмни продукти	-	-3	-	-	0	-	-	0	-	-	0
Сертификат ISO	-	-	12	-1	11	4	-5	10	-	-1	9
Други нематериални активи	-	-	24	-	24	-	-24	0	14	-	14
Р-ди за придобиване на нетекущи нематериални активи	110	-110	12	-120	0	-	-	0	-	-	0
Нематериални активи-подобрения на нает актив	57	-2	-	-12	43	-	-43	0	-	-	0

\* Включват разходи за разработката на устройства от сегмента на „Интернет на нещата“, разходи за разработка на ring back tone платформа, която се разработва от дъщерното дружество „Тера Комюникейшънс“ АД и разходи за разработка на онлайн платформа

**Таблица 7: Инвестиции на "Алтерко" АД на индивидуална база за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Транспортни средства	-	-20	-	-19	5	-	-5	0	-	-	0
Компютърна техника	-	-	4	-1	3	1	-2	2	-	-1	1
Офис оборудване	1	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1
Други ДМА	-	-	-	-	0	43	-8	35	-	-3	32
Нематериални активи-подобрения на нает актив	57	-2	-	-12	43	-	-43	0	-	-	0
Инвестиции в дъщерни предприятия	1	-	-	-	5 905	9 868	-2	15 771	1	-	15 772
<i>Тера Комюникейшънс АД</i>	-	-	-	-	5 844	1 605	-2	7 447	-	-	7 447
<i>Тера Войс ЕАД</i>	-	-	-	-	50	-	-	50	-	-	50
<i>Tera Communications DOOEL, Маь</i>	-	-	-	-	10	-	-	10	-	-	10
<i>Teracom Ro S.R.L., Румъния</i>	1	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1
<i>5 Алтерко Роботикс ЕООД</i>	-	-	-	-	0	1	-	1	-	-	1
<i>6 Allterco SND, Малайзия</i>	-	-	-	-	0	261	-	261	-	-	261
<i>7 Allterco CO., Ltd, Тайланд</i>	-	-	-	-	0	5	-	5	-	-	5
<i>8 Алтерко Финанс ООД</i>	-	-	-	-	0	1	-	1	-	-	1
<i>9 Allterco PTE, Сингапур</i>	-	-	-	-	0	7 995	-	7 995	-	-	7 995
<i>12 Алтерпей ЕООД</i>	-	-	-	-	0	-	-	0	1	-	1

**Таблица 8: Инвестиции на "Тера Комюникейшънс" АД, България за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Съоръжения	-	-2	-	-1	0	-	-	0	-	-	0
Транспортни средства	236	-84	32	-75	203	-	-72	131	-	-24	107
Компютърна техника	39	-45	37	-38	37	40	-37	40	10	-13	37
Офис оборудване	9	-4	1	-4	16	19	-6	29	-	-2	27
Разходи за придобиване на нетекущи материални активи	-	-49	-	-	0	-	-	0	-	-	0
Други ДМА	-	-	-	-	-	43	-10	33	-	-2	31
Разходи за придобиване на ДМА	-	-	-	-	-	613	-	613	115	-	728
Софтуерна платформа	129	-60	-	-100	173	-	-91	82	-	-29	53
Програмни продукти	-	-3	-	-	0	-	-	0	-	-	0
Сертификат ISO	-	-	12	-1	11	4	-5	10	-	-1	9
Други нематериални активи	-	-	24	-	24	-	-24	0	14	-	14
Разходи за придобиване на нетекущи нематериални активи	110	-110	12	-12	0	-	-	0	-	-	0
Инвестиции, държани за продажба	-	-	-	-	0	-	-	0	-	-	0
Инвестиции в дъщерни предприятия	-	-1	-	-44	34	-	-	34	-	-	34
<i>Tera Communications GmbH-Germany</i>	-	-	-	-44	0	-	-	0	-	-	0
<i>Global Terascomm Inc.</i>	-	-	-	-	34	-	-	34	-	-	34
<i>Тера Комюникейшънс ЕООД</i>	-	-1	-	-	0	-	-	0	-	-	0

**Таблица 9: Инвестиции на "Теравойс" ЕАД, България за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Машини и оборудване	-	-	-	-	0	-	-	0	-	-	0
Компютърна техника	-	-	3	-1	2	-	-2	0	-	-	0
Офис оборудване	1	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1
Разходи за придобиване на нетекущи нематериални активи	-	-	-	-108	0	-	-	0	-	-	0
Инвестиции в дъщерни предприятия	1	-	-	-	1	3	-2	2	-	-	2
<i>Тера Комюникейшънс ЕООД</i>	-	-	-	-	-	2	-	2	-	-	2
<i>Алтерко Роботикс ЕООД</i>	1	-	-	-	1	-	-1	0	-	-	0
<i>Алтерко Финанс ООД</i>	-	-	-	-	-	1	-1	0	-	-	0

**Таблица 10: Инвестиции на "Алтерко Финанс" ООД, България за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Компютърна техника	-	-	-	-	0	2	-	2	-	-	2

**Таблица 11: Инвестиции на "Алтерко Роботикс" ЕООД, България за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Транспортни средства	-	-	-	-	-	0	-	0	37	-	37
Разходи за придобиване на ДМА	-	-	-	-	0	36	-	36	4	-	40

**Таблица 12: Инвестиции на "Allterco PTE" Ltd, Сингапур за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Компютърна техника	3	-9	10	-8	6	-	-6	0	2	-	2
Офис оборудване	4	-18	3	-16	6	-	-2	4	-	-	4
Други ДМА	2	-3	1	-2	2	-	-	2	-	-	2
Инвестиции в дъщерни предприятия	-	-	249	-	249	-	-249	0	-	-	0
Allterco SDN, Малайзия	-	-	244	-	244	-	-244	0	-	-	0
Allterco Co., Ltd, Тайланд	-	-	5	-	5	-	-5	0	-	-	0

**Таблица 13: Инвестиции на "Allterco SND" Ltd, Малайзия за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Офис оборудване	1	-	-	-	1	3	-1	3	-	-	3
Други ДМА	-	-	3	-1	2	3	-1	4	1	-	5

**Таблица 14: Инвестиции на "Tera Communications", Македония за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Транспортни средства	-	-	38	-7	31	-	-9	22	-	-1	21
Компютърна техника	-	-	-	-	0	-	-	0	1	-	1
Офис оборудване	-	-	3	-1	3	1	-2	2	-	-	2

**Таблица 15: Инвестиции на "Teracomm RO" Ltd, Румъния за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Офис оборудване	-	-3	-	-4	2	-	-2	0	1	-	1

**Таблица 16: Инвестиции на "Global Teracomm", САЩ за периода 2013-28.4.2016г.**

Показател	Въведени през 2013	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Въведени през 2014	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2014	Въведени през 2015г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 31.12.2015	Въведен и през 2016г.	Отписани/Обезценени/Отчуждени/Амортизация	Крайно салдо към 28.4.2016
Транспортни средства	3	-9	-	-5	16	-	-16	0	-	-	0

### 5.2.2 ОПИСАНИЕ НА ГЛАВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА, КОИТО СА В ПРОЦЕС НА ИЗПЪЛНЕНИЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ГЕОГРАФСКОТО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ТЕЗИ ИНВЕСТИЦИИ (В НЕГОВАТА СТРАНА И В ЧУЖБИНА) И МЕТОДА НА ФИНАНСИРАНЕ (ВЪТРЕШНО И ВЪНШНО)

През 2015 година икономическата група на Емитента решава да диверсифицира своята дейност като навлезе на нов пазарен сегмент - Internet of Things (IoT). Навлизането в този нов сегмент означава, че Групата вече няма да бъде специализирана в предоставянето на мобилни услуги с добавена стойност, а ще се занимава и с разработка, производство и продажба на различни „умни“ (smart) устройства. Това предполага инвестиции в разработването на нови устройства, което включва заплащане на изработените човеко-часове на съответните ИТ специалисти, закупуване на материали и компоненти, както и изработване на специализирани инструменти. На следващ етап, когато новосъздадените устройства достигнат до фазата на въвеждане на пазара е необходима инвестиция в оборотен капитал за масовото производство и доставка на устройствата.

Към датата на настоящия Регистрационен документ, главните инвестиции на Групата, които са в процес на изпълнение са:

- Разработка на устройство за автоматизация на дома (SHE), в което са инвестирани около 550 хил. лв. като очакванията са първата модификация на устройството да приключи към средата на 2016г. От началото на годината до датата на Регистрационния документ са инвестирани още почти 120 хил. лв. за материали, свързани с разработката, участия в международни събития, външни услуги и заплати;
- Разработка на детски часовник (МуКи), който дава възможност за следене местонахождението на детето чрез GPS, както и възможност за гласово обаждане от и до часовника като комуникацията може да се осъществява само с предварително дефинирани от родителите телефонни номера. Към настоящия момент разработката е финализирана и е започнал етапът на въвеждане на пазара. Инвестицията в разработката на часовника е в размер на около 100 хил. лв. като вече са продадени и първите бройки и предстои да се направи инвестиция в оборотни средства, необходими за производство на следващите заявени количества от продукта;
- Разработка на „умно“ устройство за следене на разхода на природен газ в реално време. Разработката е в начален стадий и е по заявка на голяма компания, доставчик на газ за домакинствата в България. Инвестицията в разработката на „умно“ устройство за следене на разхода на природен газ е оценена на приблизителна стойност от 100 хил. лв.;
- Разработка на „умно“ решение за управление на телевизионни апарати в болнични заведения. Устройството ще дава възможност на пациентите, които са хоспитализирани в болницата да заплащат за ползване на телевизионните апарати чрез SMS. Същевременно устройството ще следи качеството на множество параметри на въздуха в болничните стаи и изпраща данни в реално време към контролен център, където данните се обработват и се вземат решения за реакция при влошаване на показателите. Инвестицията в подобно решение ще бъде в размер на около 20 хил. лв.

Всички тези инвестиции с изключение на последните 2 точки, са направени през 2015г., основно в българското дружество „Тера Комюникейшънс“ АД като през декември 2015г. е започнал процес на прехвърляне в „Алтерко Роботикс“ ЕООД, тъй като това е компанията от Групата, която ще се

занимава с разработката на „умни“ устройства и устройства в областта на „Интернет на нещата“. Тези инвестиции са финансирани изцяло със собствени средства на Групата.

### 5.2.3 ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ГЛАВНИТЕ БЪДЕЩИ ИНВЕСТИЦИИ НА ЕМИТЕНТА, ЗА КОИТО НЕГОВИТЕ ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ ВЕЧЕ СА ПОЕЛИ ТВЪРДИ АНГАЖИМЕНТИ

В допълнение на изброените по-горе инвестиции в точки 5.2.1 и 5.2.2, дружествата от икономическата група на Емитента са поели и следните инвестиционни ангажименти:

- Дъщерното дружество на „Алтерко“ АД – „Тера Комюникейшънс“ АД има подписан договор с един от мобилните оператори в България за разработка и управление на мобилен портал. Поетият ангажимент от страна на дружеството се изразява в разработване на портала по изискванията на мобилния оператор и управлението му след това по начин, който да осигури приход за оператора от минимум 600 хил. евро на година за следващите 3 години. Инвестицията на Емитента за разработката на портала е на приблизителна стойност от 60 хил. лв. като се очаква Алтерко да генерира и допълнителни регулярни разходи за поддръжката и управлението му. Това не е първият подобен проект за компанията. В миналото дружеството е реализирало такива проекти и за други мобилни оператори.

## 6 ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ

### 6.1 ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ

#### 6.1.1 ОПИСАНИЕ НА КЛЮЧОВИ ФАКТОРИ, ОТНАСЯЩИ СЕ ДО ЕСТЕСТВОТО НА ОПЕРАЦИИТЕ НА ЕМИТЕНТА И НЕГОВИТЕ ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ, ПОСОЧВАЩО ГЛАВНИТЕ КАТЕГОРИИ ПРОДАВАНИ ПРОДУКТИ И/ИЛИ ИЗВЪРШВАНИ УСЛУГИ ЗА ВСЯКА ФИНАНСОВА ГОДИНА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Групата на „Алтерко“ АД е телекомуникационен лидер с над 15-годишен опит в сферата на мобилните услуги и продукти с добавена стойност, които предоставят възможности на бизнеса да се възползва от предимствата на: мобилните разплащания, мобилните портали и мобилния маркетинг. Групата има покритие в целия свят чрез директни отношения с над 20 мобилни оператори, които осигуряват достъп до над 1 милиард крайни потребители. Тя разполага с офиси в 7 държави на 3 континента и има над 100 служители от повече от 10 националности. Партнира си с над 300 корпоративни клиенти, които генерират над 20 млн. лв. годишен оборот, като основни клиенти са:

- Мобилни оператори;
- Медийни групи;
- Рекламни агенции;
- Медия шопове;
- Компании, предоставящи разплащания чрез мобилни телефони;
- Средни и малки предприятия;
- Държавни агенции;

- Банкови и други финансови организации;
- Представители на сектора с бързооборотни стоки и много други.

Комуникационните решения, които компаниите от Групата предлагат, интегрират всички познати канали – SMS, MMS, VOICE, VIDEO, APP, WEB и други.

Услугите, предлагани от „Алтерко“ АД и дъщерните му компании могат да бъдат групирани в 4 основни направления:

- I. **Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти (Turnkey solutions);**
- II. **Микроразплащания през системите на мобилните оператори (Connectivity);**
- III. **Мобилен маркетинг и мобилни нотификации (Mobile Marketing and Notifications);**
- IV. **Решения в областта на „Интернет на нещата“ (Internet of Things).**

- I. **Решенията за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти (Turnkey solutions)** включват спектър от услуги, които са създадени, за да задоволят нуждите на мобилните оператори, интернет доставчиците, телевизионни и медийни компании, търговци на дребно, доставчици на услуги, финансови институции и правителствени агенции. Към 2016г. Групата на „Алтерко“ АД предоставя тези услуги на мобилни оператори в централна и източна Европа и азиатско-тихоокеанския регион. Водещите услуги в това направление са:

- **Програми за лоялност и популяризиране на търговската марка** – това са услуги със забавен или информационен характер, предназначени да увеличават лоялността на абонатите към мобилните оператори. Те могат да бъдат под формата на състезания с промоции, проучвания, аукциони, игри с въпроси, томболи и други. Алтерко разработва цялостната концепция на подобен тип услуги и отговаря за тяхното изпълнение. Обикновено подобен тип услуги се организират през мобилните портали или „клубове“ на съответния оператор. Пример за такъв тип услуга, която е реализирана за абонатите на един от мобилните оператори в България, е създаването на дигитална платформа, в която всеки клиент на мобилния оператор може да се възползва от атрактивни оферти на търговци, предлагащи разнообразни стоки и услуги. За да се стимулира участието на абонатите в програми за лоялност е разработена система с награди на база на точки, които могат да бъдат разменени в онлайн-магазина на оператора за определени подаръци;
- **Информационно-развлекателни услуги и услуги, свързани с управление на съдържанието** – този тип услуги представляват софтуерни решения, които предоставят на мобилни оператори, телевизионни и медийни компании, доставчици, търговци на дребно и крайни потребители пълна гама от мобилни развлекателни услуги като мобилни портали, социални мрежи за мобилни телефони (чат и запознанства), мобилни клубове по интереси и др. Към 2016г. групата предоставя мобилни развлекателни услуги на 7 мобилни оператори. Едно от съществените предимства на компанията пред своите конкуренти е това, че не предлага само доставка на съдържание, а и разработката на различни пазарни стратегии, поддръжка, маркетинг, платформа за управление на съдържанието, както и дейности свързани с провеждането на събития;

- **Мобилни портали** – това са интернет портали, които предоставят достъп до различно мобилно съдържание. Мобилните оператори предлагат подобен вид услуги на своите абонати, за да промотират своя бранд и увеличават печалбите си допълнително от повишеното сърфиране в интернет. Съществуват най-различни мобилни портали като например за новини, спорт, запознанства, чат, игри, професионални организации и др. Услугата, която Алтерко предоставя в тази област е поддръжка на мобилни и компютърни информационни портали, които са изработени съобразно изискванията на мобилните оператори. Алтерко създава портали с привлекателен дизайн, модерен и оптимизиран интерфейс, позволявайки пълно управление на съдържанието и брандирането като оказва съдействие и при поддръжката;
- **Ring-Back тонове** – е най-популярната и бързоразвиваща се инфотеймънт услуга (услуга, която има за цел едновременно да забавлява и информира) в световен мащаб в областта на мобилните услуги с добавена стойност. Тя се състои в замяната на стандартния тон „свободно“ при позвънявания с най-различни, песни, мелодии, тонове, гласови съобщения и други аудио формати. Тази тип услуги се използват както от абонатите на мобилни оператори с развлекателна цел, така и от големи корпоративни клиенти основно с цел подобряване на обслужването на клиенти им. Алтерко предлага подобен тип услуги посредством собствено разработена хардуерна платформа, позволяваща пълно управление на съдържанието и маркетинга. Платформата предлага повече от 300 000 избрани мелодии, тонове, съобщения и други аудио формати, с които може да бъде заменен стандартния тон на звънене при входящо повикване. Тя представлява завършен продукт със SMS, VOICE, USSD, App, WEB и мобилен потребителски интерфейс за закупуване на ring back тонове. Платформата се предлага със закупени права за някои от най-големите музикални компании в света. Един от най-успешни проекти на Алтерко при този тип услуги за последните 10г. е ring back услугата, разработена за един от българските мобилни оператори. Тя е стартирана през 2006г. и е определена като най-успешната услуга за разпространение на легална дигитална музика в ЕС за региона на Източна Европа<sup>3</sup>;
- **Брандиран Android магазин** – групата на Алтерко разработва и оперира Андроид магазин, който е персонализиран спрямо бранда на всеки мобилен оператор - лого, цветови схеми, бутони, стилове на менютата и други. Той е напълно интегриран със системата за таксуване на всеки мобилен оператор – плащанията минават през мобилния оператор чрез различни методи: MO/MT SMS с добавена стойност, WAP payment, event charging, M-payment. Магазинът се управлява от Алтерко съобразно предпочитанията на мобилния оператор, като той може да избира кои програми да бъдат видими в портала. Управляван по лесен начин, Андроид магазинът може да бъде персонализиран за определен повод или събитие, а мобилните оператори могат да инсталират фабрично приложението на всеки нов мобилен телефон с андроид операционна система;
- **Books Forge** – мобилна библиотека, която предоставя както безплатно, така и платено съдържание. Всяка книга е отделно приложение, което може да бъде свалено от Google Play Store самостоятелно и не е необходима инсталацията на какъвто и да е тип четец за електронни книги;

---

<sup>3</sup> Източник: IFPI, Digital Music Report

- **Game Space** – това е компютърен и мобилен портал за игри, който предлага на всички мобилни абонати да играят игри в портала, без да се налага да свалят или инсталират допълнителен софтуер. Платформата позволява както самостоятелна игра (single player), така и игра с повече участници (multiplayer), организирани на състезания и опции за трупане на рейтинг на играчите;
- **QuizzMaster** – това е платформа, която позволява на абонатите на мобилни оператори да попълват тестове директно на дисплея на телефоните си. Тестовите биват с различен характер, с или без графични елементи, и биват определяни от създателите им. Платформата се контролира изцяло онлайн, а за създаването на един тест може да отнеме и по-малко от 10 минути, включително времето за публикацията му в портала;
- **Sport Club** – представлява мобилен интернет портал, ориентиран към различните видове спорт и техните фенове. Порталът предоставя възможност за следене и получаване на информация в различни категории, свързани с определен спорт;
- **MegaSMS промоции** – групата предлага пълна разработка и управление на различни SMS промоции с елементи на забавление, мобилност и свързаност. Едни от най-успешните промоции, организирани от компанията са: Get cash, Cash refresh, Imperator, Big Fish, Wanted, Hangman, Champion League и други, като през годините са представлявали значителен принос в приходите на групата;
- **Други мобилни решения (Turnkey solutions)** – с цел подобряване връзката и лоялността на абонатите с различни телевизионни компании, групата успешно разработва софтуерни решения като Interactive TV. Продуктът представлява гъвкава и удобна звуково-визуална SMS2TV платформа, която по мобилен път в реално време осъществява връзка на зрителя с телевизионното предаване. Например публикуването на поздрав на екрана на телевизора по време на излъчването на дадена песен.

**II. Микроразплащания през системите на мобилните оператори (Connectivity)** – тези услуги включват осигуряването на техническа свързаност към мрежите на мобилните оператори, чрез което трети страни могат да извършват микроразплащания при покупка на дигитални продукти и услуги през мобилните си устройства. Групата предлага възможности за разплащания чрез SMS, MMS и чрез гласово обаждане за различни онлайн услуги, обществени услуги и други. Клиенти на услугата са компании, предлагащи свързаност с мобилни оператори, медии, търговци на дребно и правителствени агенции. Към 2016 година Алтерко обслужва над 120 клиенти, предлагащи SMS и MMS разплащания и над 60 клиенти, които извършват гласово-базирани разплащания. Алтерко предлага директна свързаност с мрежите на над 19 мобилни оператори в България, Македония, Румъния, Сърбия, Сингапур, Малайзия и Тайланд, както и индиректна свързаност с други 13 оператори в 5 страни:

- **SMS разплащания** – са един от най-популярните начини на заплащане за онлайн услуги. Често се използват при различни промоции, онлайн игри, гласувания за риалити предавания, регистрация за използване на уеб базирани услуги и продукти, абонаменти, достъп до мобилно съдържание и други. Алтерко предлага SMS разплащания чрез всички мобилни оператори в България, Румъния, Сърбия, Македония, Сингапур, Малайзия и Тайланд;
- **SMS разплащания за паркиране** – Алтерко изгражда софтуерни решения, през които се управляват и автоматизират разплащанията за синя и зелена зона в десет града в

България и един в Македония. Технологичното решение позволява на общините да следят, оптимизират и администрират целия процес свързан с SMS разплащанията за паркинг;

- **Плащанията с добавена стойност чрез SMS и глас** – те са най-лесният и достъпен начин за плащания на малки суми за използването на онлайн услуги. Алтерко е най-големият регионален доставчик на услуги с добавена стойност в югоизточна Европа и е лицензиран телекомуникационен оператор от Комисията за регулиране на съобщенията в България, което позволява предлагането на кратки номера за всички мобилни оператори в България. Подобен тип услуги се предлагат и в Румъния, Сърбия, Македония, Черна гора, Сингапур и Малайзия;
- **Гласови връзки** – гласови разплащания посредством обаждане на номера на съответната фирма, който най-често е премиен (с по-висока такса на минута разговор) от типа 0900. Тази услуга позволява обслужването на клиенти по телефона и получаване на заплащане за това. Самото заплащане се осъществява към мобилните оператори, посредством начисляване на дължимата сума към месечната сметка на абонатите. След това парите се пренасочват към Алтерко, който се разплаща с крайния клиент, приспадайки частта от приходите, която се полага за предоставената услуга.
- **DCB (Direct Carrier Billing)** – тази тип услуга позволява директни разплащания за стоки и услуги на стойност до 20 лв., през мрежите на мобилните оператори. Процесът се изразява в директно таксуване към месечната сметка на абоната, безконтактни разплащания, използване на кредитни карти и платформи като PayPal. Предимството е, че позволява извършване на разплащания за по-големи суми. DCB разплащанията са сравнително нови за региона на югоизточна Европа, където основно оперира Алтерко и тепърва набират популярност. До този момент те не се предлагат в България като през тази година (2016г.) Алтерко планира да предложи и този тип услуги на своите клиенти.

**III. Мобилни нотификации и мобилен маркетинг (Mobile Marketing and Notifications)** – дават възможност за осъществяване на директна интерактивна връзка с крайните потребители, която може да има за цел просто да ги информира за дадено обстоятелство, но също така дава възможност за провеждане на промоционални и рекламни кампании на различни бизнеси и търговски марки.

- **Мобилни нотификации** – Те са един от най-ефективните и надеждни средства за предаване на информация в реално време, който се радва на растяща популярност сред бизнеса. За да поддържат служителите и клиентите си информирани, бизнесите трябва да могат да достигнат до тях по всяко време. Мобилните нотификациите намират приложение в множество индустрии като банкиране, куриерски услуги, търговски вериги и други. Финансовите институции например използват мобилните нотификации, за да информират клиентите си за движения по банковите им сметки и техните баланси, плащания по кредитни карти, плащания свързани със застраховки, просрочени задължения и предстоящи сметки. Търговските вериги от своя страна използват мобилните нотификации да информират клиентите си за текущи и предстоящи промоции. Платформата, разработена от Алтерко за изпращане на мобилни нотификации може да се интегрира към системите на клиентите като по този начин им позволява да контролират целия процес по изпращане на нотификации в реално време. Към момента Групата на Алтерко предлага този тип услуги в България, Сърбия, Румъния и Македония.

- **Мобилен маркетинг** – дава възможност за осъществяване на директна интерактивна връзка с крайните потребители и провеждане на промоционални и рекламни кампании. Това е услуга, която е насочена предимно към компании, които се занимават с дистрибуция на стоки на дребно и такива, които искат да наложат или утвърдят дадена търговска марка. Ролята на Алтерко е като на медийна агенция, която активно участва в целия процес – от изработване на концепцията до осъществяване на кампанията и отчитане на постигнатите резултати. Кампаниите се провеждат чрез комбинация от различни средства, които могат да включват SMS, MMS, facebook приложения, купони, ваучери, билети, награди и други. Алтерко е организирано редица успешни кампании през годините за големи компании и брандове, сред които BILLA, MILKA, BARNI, Shell, Jacobs Monarch, DANONE, SAVOY, Tuborg и много други.

**IV. Интернет на нещата (Internet of Things)** - През 2015г. Алтерко решава да диверсифицира своята дейност и да навлезе на един нов и изключително перспективен пазар в глобален мащаб, а именно „Интернет на нещата“ (Internet of Things). Компанията фокусира своите усилия върху три нови и иновативни продукта – система за автоматизация и контрол на дома, наречена „SHE“, „Shelly“ - продуктова линия от различни Wi-Fi устройства които могат да се използват за автоматизация на дома и индустрията, и иновативен детски часовник „МуКи“.

- **SHE** – представлява иновативна платформа за управление на различни устройства за защита и автоматизация на помещения, както на място, така и от разстояние. SHE може да управлява всички електрически уреди в дома, тъй като е съвместима с хиляди модели и марки телевизори, аудио системи, климатични инсталации, парно отопление, контакти, осветление, системи за сигурност и видео наблюдение, врати, радиатори, кухненски уреди и други. Благодарение на вградените сензори SHE следи и контролира осветлението, влажността, температурата и качеството на въздуха като по този начин се грижи както за комфорта и здравето на хората, така и за енергийната ефективност на сградите. Системата позволява отключването и заключването на врати, като при нужда има опция и за управление от разстояние. Основното предимство на SHE пред други системи за автоматизация на дома, които са достъпни на пазара, е вграденият слот за SIM карта, който SHE притежава. Благодарение на него системата осигурява връзката с дома или офиса постоянно, 24/7, дори когато наоколо няма друг интернет източник. Това позволява на потребителите да следят онлайн състоянието на системите в дома си и да получават известия при отклонение от предварително зададените параметри. В допълнение системата разполага с презареждаща се батерия, която издържа до 5 часа в случай на прекъснато електрозахранване. Също така всички данни, настройки и история се съхраняват в облачна система за допълнителна сигурност в случай на повреда на устройството. Сред интересните възможности, които SHE предоставя на своите потребители са мобилно управление на камерите в дома, както и уведомления при движение в определени зони, а в случай на инцидент системата автоматично изпраща известие до мобилния телефон на потребителя като дори има опция и за сигнализиране в полицията. Въпреки че SHE е замислена основно като система за автоматизация и управление на дома, тя може да намери широко приложение и в сферата на бизнеса и по-скоро в частта с умното управление на офиси, складове, цели жилищни сгради и фабрики. Функциите на системата я превръщат в идеално решение за предприемачи, желаещи да подобрят своята енергийна ефективност, сигурност и охрана, както и цялостни условия

за работа. SHE позволява „умното“ управление на осветлението, охранителните системи, както и всички електроуреди, което би довело до по-добра енергийна ефективност и съответно до по-малки разходи на бизнеса. Макар SHE да не е първата подобна система на световния пазар, мениджмънтът на Алтерко смята, че достъпната цена на продукта, улеснената инсталация и използване, както и модел на разпространение са сред основните и предимства пред конкурентите. SHE е насочена към мобилните оператори като им дава възможност да диверсифицират своите приходи, но също така и да увеличат лоялността на своите абонати. Идеята е мобилните оператори в България и по света да предлагат продукта на своите абонати в различни пакети в зависимост от функционалността. Мениджмънтът на Алтерко вярва, че иновативният бизнес модел би позволил лесното разпространение, имплементация и разпознаваемост на SHE. По този начин компанията може да оптимизира своите разходи за реклама и дистрибуция и би била по-конкурентна на глобалния пазар. Към началото на 2016г. концепцията на SHE е вече финализирана и са произведени първите бройки на продукта, които биват тествани в реални условия. След отстраняването на евентуални грешки ще започне и производството на големи количества, които да задоволят търсенето на мобилните оператори и техните абонати.

- **SHELLY** - продуктова линия от различни Wi-Fi устройства, които могат да се използват за автоматизация на дома и индустрията. Продуктите са напълно съвместими с SHE, но могат да се управляват и автономно. Всеки продукт SHELLY интегриран към домашен уред или индустриално съоръжение може да ги направи „умни“ (smart).
- **МуКи** – иновативен детски часовник с вградена SIM карта, GPS приемник, говорител, микрофон и сензор за допир, който дава възможност на родителите да поддържат постоянна връзка с детето си и да разполагат с информация в реално време къде се намира то. Предимството на МуКи пред останалите „умни“ часовници на пазара е, че връзката с него се осъществява чрез SIM карта през мрежите на мобилните оператори, което повишава неговата надеждност. По този начин часовникът не се нуждае от мобилен телефон в близост, към който да се свързва безжично, за да функционира. Така родителите имат постоянно връзка с детето си при условие, че то се намира в зоната на покритие на съответния мобилен оператор и могат да му изпращат текстови и гласови съобщения или направо да провеждат разговор с него. Допълнително предимство на МуКи е неговата цена, която го прави изключително достъпен на фона на останалите подобни продукти на пазара. Връзката с часовника се осъществява чрез безплатно приложение за смартфон или компютър, през което родителите могат да следят и допълнителна информация, свързана с активността на тяхното дете и изразходените калории през деня. Информацията за местоположението на детето се обновява на всеки 5 секунди, което прави връзката актуална и надеждна. Благодарение на вградения сензор за допир, родителите получават информация дали детето носи часовника си и получават мобилно известие, ако той бъде свален от ръката.

### 6.1.2 ИНДИКАЦИЯ ЗА ВСЯКАКВИ ЗНАЧИТЕЛНИ НОВИ ПРОДУКТИ И/ИЛИ УСЛУГИ, КОИТО СА БИЛИ ВЪВЕДЕНИ И ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО РАЗРАБОТВАНЕТО НА НОВИ ПРОДУКТИ ИЛИ УСЛУГИ Е БИЛО ПУБЛИЧНО ОПОВЕСТЕНО, ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪСТОЯНИЕТО НА РАЗРАБОТВАНЕТО

От 2015г. Групата решава да диверсифицира своята дейност и да навлезе на един нов и изключително перспективен пазар в глобален мащаб, а именно „Интернет на нещата“ (Internet of Things). Алтерко разработва нови и иновативни продукти – система за автоматизация и контрол на дома, наречена „SHE“, продуктова линия от различни Wi-Fi устройства “SHELLY” и иновативен детски часовник “МуKi”.

#### SHE

SHE е иновативна система, която представлява платформа за интегриране и управление на различни устройства за защита и автоматизация на дома, както на място, така и от разстояние. SHE може да управлява всички електрически уреди в дома, тъй като е съвместима с хиляди модели и марки – телевизори, аудио системи, климатични инсталации, контакти, осветление, система за сигурност, камери за наблюдение, автоматизирани завеси, гаражни врати, радиатори, лед осветление, кафе машини, печки, перални и много други. SHE може да:

- Следи и контролира температурата, влажността, чистотата на въздуха, осветеността и много други показатели в дома;
- Отключва и заключва входната врата дори и от разстояние при нужда;
- Изпраща SMS-и и уведомления (нотификации) за определени активности и параметри в дома, които могат да бъдат предварително зададени;
- Контролира бойлера, термостата, печката, ютията и много други устройства, като може да ги включва и изключва автоматично, когато стопаните излязат от дома;
- Да предоставя информация за консумацията на ел. енергия от увредите;
- Позволява да контролирате камерите в дома си и при нужда да правите снимки чрез тях в случай на инцидент, дори и когато стопаните не са въщи;
- Включва и изключва системите за сигурност на дома;
- Да изпраща известие, ако някой влезе в дома или ако внезапно се появи неочаквано движение;
- Приготвя кафето всяка сутрин;
- Други домашни дейности.

SHE би могла да намери приложение и в сферата на бизнеса и по-скоро в частта за умно управление на офиси, складови помещения, цели жилищни и бизнес сгради, халета, хладилни помещения и много други. Нейните функции я правят идеално решение за предприемачи, желаещи да подобрят енергийната ефективност на своите сгради, тяхната сигурност и охрана, както и значително да подобрят условията на работа в работните помещения и офиси. SHE може да бъде използвана за управление на осветлението, охранителните системи, както и всички електроуреди, което би довело до по-добра енергийна ефективност и съответно до по-малко разходи за бизнеса.

В глобален мащаб SHE не е първата подобна система на пазара, но в сравнение с конкурентни продукти е доста по-достъпна като цена и по-лесна за инсталиране и използване. Техническите преимущества на SHE са свързани главно с това, че оперира независимо от комуникационната и енергийна инфраструктура на сградата, има високо ниво на сигурност, т.к. използва 3G защитен пренос на данни и интегрира множество сензори и контролери, като ограничава нуждата от допълнителни устройства. Тя е насочена към мобилните оператори като им дава възможност да стъпят в сегмента на Internet of Things без значителни капиталовложения и усилия. Идеята е те да предлагат различни по обем пакети SHE (SHE + периферни устройства) на своите абонати, които ще заплащат месечна абонаментна такса. Таксата ще включва както цената на всички устройства, така и обработка и поддържане на данните от устройствата в облачна система. Това ще позволява на потребителите да следят онлайн състоянието на системите в дома си и при желание да получават нотификации при отклонение от предварително зададените параметри.

Към настоящия момент концепцията на SHE е вече финализирана и са произведени първите бройки от продукта, които се тестват в реални условия. След успешното финализиране на тестовете предстои започване на производство на по-големи количества за пазара.

### SHELLY

SHELLY е продуктова линия от различни Wi-Fi устройства, които могат да се използват за автоматизация и оптимизация на енергийните разходи на дома и индустрията. Продуктите са напълно съвместими със SHE, но могат да се управляват и автономно. Те са нискоенергийни и вграждането им не изисква съществени промени по устройствата, в които се внедряват, което ги прави подходящи за икономичен вариант за ретрофит. Всеки продукт SHELLY интегриран към домашен уред или индустриално съоръжение може да ги направи „умни“ (smart) с минимални разходи от страна на производителите и потребителите им.

### МуКи

Детският часовник МуКи е уникален нов и иновативен продукт, разработен от Алтерко, който представлява часовник с вградена SIM карта, GPS приемник, микрофон, говорител, и сензор за допир. Той дава възможност на родителите да са в постоянна връзка с детето си и да разполагат с информация в реално време къде се намира то. Сред другите функции на часовника са:

- Благодарение на вградения сензор за допир, родителите получават информация дали детето носи часовника и получават известие, ако той бъде свален от ръката на детето;
- Часовникът има LCD дисплей, който показва дата, час, всички нови съобщения и входящи повиквания;
- Чрез високоговорителя родителите могат да разговарят с детето си, както и да му изпращат гласови съобщения;
- Часовникът има връзка с мобилен оператор, през която се осъществяват изпращанията на гласови или текстови съобщения, както и самите разговори;
- Чрез вградения акселерометър часовникът измерва крачките и активността на детето през целия ден и дава информация за изразходените калории;
- Часовникът помни какво прави детето и в случай на загуба на връзка със сървъра информацията се обновява автоматично в последствие;
- Информацията за местоположението на детето се обновява на всеки 5 секунди;
- Връзката с часовника се осъществява чрез безплатно приложение за смартфон или компютър.

Предимството на МуКи пред наличните на пазара смарт часовници е, че детският часовник на Алтерко няма нужда от смартфон в близост, за да работи. Благодарение на вградената SIM карта родителите имат връзка с детето, независимо къде се намира то. Освен това МуКи е изключително достъпен и няма нужда от големи допълнителни разходи за родителите.

През 2016г. Алтерко решава да развива и бизнес с картови разплащания. За тази цел в началото на 2016г. е регистрирано ново дружество „Алтерпей“ ЕООД. Към датата на настоящия Регистрационен документ не са инвестирани почти никакви средства в това направление, а само е регистрирана компанията и е отделено време, за да направи анализ относно бъдещото развитие и е стартиран процесът на преговори с контрагенти и потенциални клиенти. По предварителни изчисления на мениджмънта на Алтерко, необходимата инвестиция за стартиране на бизнеса е около 40 хил. лв., които се планира да бъдат инвестирани през 2016 година. Те ще бъдат финансирани чрез собствени средства, тъй като желанието на ръководството е работата да започне възможно най-бързо. В по-голямата си част тези 40 хил. лв. представляват такси или минимални гаранции, които ще трябва да се платят, за да се осигури свързаност към системата за картови разплащания. Засега не се предвижда наемане на допълнителен персонал, тъй като работата ще се поеме от екипа, който се занимава с микроразплащания в Алтерко.

Целта на картовите разплащания е да се предложи още един канал за разплащане на клиентите на Алтерко, които ползват SMS разплащанията на Групата, но извършват и картови разплащания посредством трети страни. Идеята е да се предложи единен пакет от SMS + картови разплащания, за да могат да бъдат привлечени повече клиенти.

## 6.2 БИЗНЕС МОДЕЛ И МОДЕЛ НА ГЕНЕРИРАНЕ НА ПРИХОДИТЕ

Бизнес моделът на операции на Алтерко следва развитието на мобилните комуникации. Това е изключително динамично развиващ се сектор, който в рамките на десетилетие промени начина на комуникация и пренос на данни, в постоянно търсене на нови области на създаване на добавена стойност за крайния клиент, като услуги които преди години бяха достъпни само за корпоративните клиенти са вече нормално достъпни до всеки човек на планетата въоръжен с умен (smart) телефон. Преносът на информация (content) и осъществяването на ежедневни транзакции в огромен по обем размер е реалност и присъствието в тази област на бизнес развитие е част от стратегията за развитие и растеж на всеки съвременен мобилен оператор. Алтерко е част от веригата на добавена стойност в този процес, като съдейства както на мобилните оператори, така и на крайния получател на услуга в осъществяването на обмяна на информация или извършването на транзакция.

Всяко от 4-те бизнес направления на Алтерко (решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти; микроразплащания през системите на мобилните оператори; мобилен маркетинг и мобилни нотификации; решения в областта на „интернет на нещата“) има свой собствен модел на генериране на приходите. Те са описани в следващите подточки. Всички потенциални инвеститори трябва да обърнат внимание, че тези описания представляват опростен модел на реалните процеси и имат по-скоро демонстративна цел като не претендират за изчерпателност.

### 6.2.1 РЕШЕНИЯ ЗА МОБИЛНИ ОПЕРАТОРИ И ГОЛЕМИ КОРПОРАТИВНИ КЛИЕНТИ

Този тип услуги обикновено се извършват от името на клиента (най-често мобилен оператор) като клиентът има задължението да популяризира услугата (чрез реклама в собствени сайтове или чрез

SMS-и до потребителите), а Алтерко отговаря за управлението на самата услуга. Най-общо бизнес моделът, по който функционират тези услуги е следният:



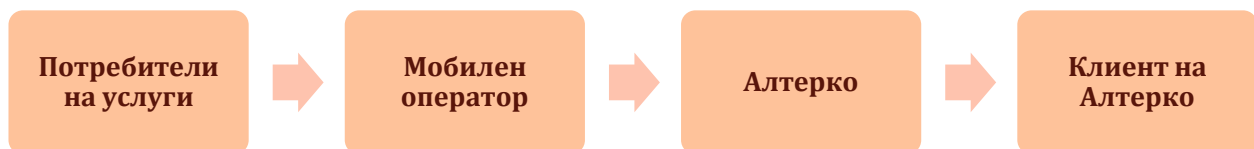
Обикновено предложенията за развитието на нови продукти/услуги в това направление се генерират от Алтерко на база на опита на компаниите от Групата, световните тенденции в сегмента на мобилните услуги с добавена стойност, очакванията за бъдещото развитие и специфичните особености на пазарите, на които Групата оперира.

След като бъде генерирана нова идея тя бива представяна пред потенциални клиенти, най-често мобилни оператори, които дават обратна връзка, на база на която идеята бива разработена и в последствие се реализира на пазара.

При този тип услуги приходите се генерират от абонатите на клиента, тоест абонатите на мобилния оператор. Те заплащат услугата заедно с месечната си сметка за мобилен телефон и по този начин мобилния оператор събира целия приход за месеца като изпраща справка към Алтерко, която съдържа информация за генериран трафик за месеца (брой SMS-и, минути или събития), реализирания приход (брой SMS-и по единична цена), неплатени сметки от потребители за периода (fraud), и събрани дължими суми за преходни периоди. От общия получен нетен приход мобилния оператор задържа определен %, който е предварително договорен и е различен за различните услуги, а остатъка се фактурира от Емитента. Тоест тези услуги се предлагат на принципа на „споделените приходи“ (revenue share), при който всеки партньор получава част от съвместно генерираните приходи в зависимост от предварителните договорки. Алтерко от своя страна се разплаща с доставчици на права, изплатени награди, свързани с реализирани кампании и подизпълнители, когато са използвани.

## 6.2.2 МИКРОРАЗПЛАЩАНИЯ ПРЕЗ СИСТЕМИТЕ НА МОБИЛНИТЕ ОПЕРАТОРИ

Бизнес моделът при този тип услуги има следният вид:



При тези услуги клиентите на Алтерко (в лицето на различни фирми и доставчици на услуги) сключват договор с дружество от Групата за техническа свързаност (предоставяне на кратък номер, чрез който потребителите на техните услуги могат да заплащат за тях, както и за достъп до системите на мобилните оператори за отчитане и фактуриране (“billing” системи). След това клиентите на Емитента рекламират услугите и кратките си номера, през които техните потребители

могат да заплащат за продуктите и услугите им. Така крайните потребители ползват услугата „микроразплащане“ чрез изпращане на SMS на краткия номер на търговеца (клиент на Алтерко), срещу което получават код за достъп до услугата (отново чрез SMS). В края на месеца сумата на направените микроразплащания се включва в сметките на потребителите към мобилните оператори и така заплащайки сметката си за мобилен телефон, те заплащат и за ползваните услуги с добавена стойност.

Мобилните оператори от своя страна всеки месец изготвят агрегирана справка за генерирания трафик през кратки номера или номера за гласово обаждане тип 0900, която изпращат към Алтерко. Този тип услуги също се предлагат на принципа на „споделените приходи“ (revenue share), следователно Алтерко фактурира сумата след приспадане на дела на приходите, който се пада на мобилния оператор. След това Алтерко изготвя справка към клиентите си (различните фирми и доставчици на услуги), която съдържа информация за кратките номера, които те ползват като се показва делът на мобилния оператор, както и този, който Алтерко задържа. Клиентът от своя страна фактурира към Алтерко нетния приход според справката (приход от потребители минус процента, който се полага на мобилния оператор и минус процента, който задържа Алтерко). Алтерко се разплаща с клиентите си, когато получи приходите от мобилните оператори.

### 6.2.3 МОБИЛЕН МАРКЕТИНГ И МОБИЛНИ НОТИФИКАЦИИ

При мобилните нотификации Алтерко купува от мобилните оператори големи пакети с SMS-и, което води до ниска единична цена на SMS. След това ги препродава с надценка на свои клиенти, които искат да се възползват от услугите на Алтерко в областта на мобилните нотификации.

По отношение на мобилния маркетинг, Емитентът разработва и предлага на свои клиенти концепции за мобилен маркетинг. В зависимост от одобрения от клиента обхват на кампанията се изчислява себестойността и се начислява надценка за формиране на печалба, след което на клиента се предлага крайна цена за кампанията. Себестойността на кампаниите варира в зависимост от обхвата и типа ѝ. Типични разходи, които биха могли да формират цялата или част от себестойността на дадена кампания са:

- Цена на SMS-и изпратени към потенциални крайни клиенти на клиента на Алтерко;
- Разходи за изработка на web и wap сайтове за кампанията;
- Набавяне или изработване на съдържание за сайтовете;
- Изработка на рекламни материали;
- Покупка на награди или печатане на ваучери (ако кампанията ги предполага);
- Куриерски услуги, свързани с доставката на наградите;
- Кол център за времето на кампанията;
- Цялостно управление на кампанията;
- Други.

### 6.2.4 РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТТА НА „ИНТЕРНЕТ НА НЕЩАТА“ – „УМНИ“ УСТРОЙСТВА

Към момента икономическата група на Емитента е разработила 3 типа устройства, които попадат в този сегмент. Системата за автоматизация и контрол на дома и офиса „SHE“, Wi-Fi устройствата „SHELLY“ и детския часовник „МуКи“. Тези устройства се предлагат предимно през мобилни оператори, тъй като всяко устройство има нужда от СИМ карта, за да работи. На база на заявките от мобилните

оператори се планира доставката на компоненти и изработката на устройствата. Когато доставката бъде осъществена се извършва и разплащането от страна на мобилните оператори като съществува опция да се договори отложено плащане чрез няколко вноски или на база на реално продадени устройства. Самите мобилни оператори имат опцията да предлагат устройствата на абонатите си посредством месечен абонамент, който включва допълнителни услуги, най-често безплатни минути гласови услуги и интернет.

При “SHE” и “SHELLY” мобилните оператори заплащат на Алтерко освен цената на устройствата и месечна такса за обслужване и поддръжка, тъй като всички данни от устройствата се обработват от облачна (cloud) система, която се поддържа от Алтерко.

### 6.2.5 БИЗНЕС ПЛАН ЗА РАЗВИТИЕ

Бизнес планирането на Алтерко обхваща средносрочен период от 5 години. Мениджмънтът залага стратегическите цели и направления за развитие и проектите за тяхното осъществяване на база на проучвания на тенденциите в индустрията, бизнес позициите и конкурентните предимства на компанията. Изпълнението на проектите се детайлизира по направления и функции, финансовите разчети се обобщават във финансови прогнози и се извеждат необходимостите за финансиране.

Основните направления, които са залегнали в бизнес плана на Алтерко обхващат.

#### **Развитие и налагане на продуктите She и Shelly**

Към настоящия момент концепцията на SHE е вече финализирана и са произведени първите бройки от продукта, които се тестват в реални условия. След успешното финализиране на тестовете предстои започване на производство на по-големи количества за пазара.

По серията Shelly предстоят тестове, усъвършенстване на продуктите, разширяване на продуктовата линия като функционалност и предназначение както за дома, така и за индустриални цели.

Това направление изисква инвестиции в изработени човеко-часове на съответните ИТ специалисти, закупуване на материали и компоненти, както и изработване на специализирани инструменти, а при навлизане на пазара и в оборотен капитал и организация на производство, доставки и последващо обслужване, както и реклама и участието в международни изложения.

#### **Пазарна реализация на детския часовник с GPS проследяване МуКи**

Към настоящия момент разработката е финализирана и е започнал етапът на въвеждане на пазара, като вече са продадените и първите бройки и предстои да се направи инвестиция в оборотни средства, необходими за производство на следващите заявени количества от продукта. Плановете на мениджмънта са свързани с навлизането на нови географски пазари и адаптиране на дизайна според клиентските предпочитания. Предстои разработката на нова, подобрена версия на часовника, която ще бъде с нов дизайн и touch screen. Предвиждат се инвестиции в оборотен капитал.

#### **Разработка на нови „умни“ устройства и налагането им на пазара**

Тук се включват разработката на “умно” устройство за следене на разхода за природен газ в реално време, разработката на “умно” решение за управление на телевизионни апарати и следене на качеството на въздуха в болнични заведения и други.

Мениджмънтът е планирал значителни инвестиции в материални активи в размер на минимум 200 хил. евро за закупуване на машини за производство и изграждането на лаборатория за производството и разработката на „умни“ устройства и устройства от сегмента на „Интернет на нещата“.

През периода 2016 - 2020 г. се планира да продължат научно-изследователската и развойна дейност свързани с усъвършенстване на She, Shelly и МуKi, както и в разработката на нови продукти. Средствата за развойна дейност ще бъдат в размер на 260 – 300 хиляди лева на година.

### **Развитие на нови услуги насочени към мобилни оператори и стратегически корпоративни клиенти (портали, платформи и други)**

В това направление основните моменти в плановете на Алтерко представляват:

- въвеждане на DCB разплащания в България и Румъния през 2016г.;
- разработка и управление на мобилен портал за мобилен оператор в България;
- пускането на портали и ring-back платформа в Румъния през 2017г.;
- развитие на мобилния маркетинг и нотификациите в Румъния и Македония през следващите 2 години вследствие на успешен стартиране на тези услуги в тези пазари;
- развитие и управление на новостартирани мобилни портали в Македония;
- старт на предлагането на решения за мобилни оператори и корпоративни решения в Малайзия;
- старт на предлагането на мобилна свързаност в Тайланд;
- утвърждаване на услугите мобилен маркетинг в САЩ;
- старт на бизнес с онлайн картови разплащания през 2016г.

Тези услуги изискват инвестиции в оборотни средства за заплати, външни услуги, административни разходи, както и такси и минимални гаранции(за картовите разплащания).

### **Географска експанзия на услугите, предлагани от Алтерко**

Даден е ход на основаването на нов офис в Джакарта, Индонезия. При условия на осигурено финансиране компанията планира навлизане в някои страни от Латинска Америка.

Инвестиции необходими за навлизане в нов пазар включват основно разходите, свързани с регистриране на компанията в съответната страна, наемане на офис, оборудване на офиса, наемане на персонал и заплащане на съответните трудови възнаграждения, докато офисът започне да генерира собствени приходи и да се издържа сам. Това обикновено отнема между 6 и 12 месеца и разходите варират в зависимост от жизнения стандарт в съответния регион.

Детайли за стратегическите цели и инвестиционните проекти за тяхната реализация са посочени в точки 5.2.2, 5.2.3., 6.7 и 10.3. от настоящия документ.

Заложеното финансиране на тези проекти е чрез вътрешно генерирани парични средства, приходи от първичното публично предлагане, банково кредитиране и алтернативни средства (проектно финансиране и съвместни предприятия). Информация относно запланивани дълготрайни материални активи е представена в точка 8.1, а за нуждите от заеми и структурира на финансирането на Емитента е изложена в точка 10.3 и обобщено в таблица 42 и таблица 46 от настоящия документ.

Мениджмънтът е обобщил бизнес плановете си във финансови прогнози, като детайлите по тях, базисните предположения и нуждите от финансиране са представени в точка 13 от настоящия документ.

### 6.3 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

Основните пазари, на които групата на „Алтерко“ АД оперира са България, Сингапур, Румъния, САЩ, Македония и Малайзия. Групата осъществява дейност и в Тайланд, Русия, Южна Африка, Хърватия и Сърбия.

В следващите таблици са представени приходите на Групата по сегменти, пазари и компании за периода, обхванат от историческата информация 2013г. – 31.3.2016г.

Таблица 17: Консолидирани приходи по сегменти за периода 2013-31.3.2016г.

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти</b>	<b>5 827</b>	<b>4 097</b>	<b>1 230</b>	<b>340</b>	<b>369</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>185.0%</i>	<i>-29.7%</i>	<i>-70.0%</i>		<i>8.53%</i>
<b>Микроразплащания</b>	<b>21 970</b>	<b>21 317</b>	<b>19 868</b>	<b>4 929</b>	<b>5 208</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-3.3%</i>	<i>-3.0%</i>	<i>-6.8%</i>		<i>5.66%</i>
<b>Мобилен маркетинг и нотификации</b>	<b>2 849</b>	<b>2 857</b>	<b>6 882</b>	<b>899</b>	<b>1 530</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>71.1%</i>	<i>0.3%</i>	<i>140.9%</i>		<i>70.19%</i>
<b>"Интернет на нещата" - MyKi</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>139</b>	<b>0</b>	<b>135</b>
<b>Други</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>159</b>	<b>0</b>	<b>9</b>
<b>Общо</b>	<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>

\*Данните са неаудирани

Микроразплащанията са основния сегмент в дейността на Алтерко към момента и формират над 70% от приходите на Групата. За 2015г. консолидираните приходи от този сегмент бележат спад от 6.8% на годишна база, който се дължи на промяна в политиката на някои от мобилните оператори, с които Алтерко си партнира. Промяна се състои в намаляване на процента, който мобилния оператор изплаща към крайните клиенти при извършване на разплащане посредством мрежата на оператора. Това кара крайните клиенти в лицето на различни доставчици на дигитални услуги, но не само, да търсят нови платежни канали. За да се справи с този проблем и риска от потенциална загуба на клиенти, търсещи алтернативни методи на разплащане, от 2016г. Алтерко започва да предлага и DCB (Direct Carrier Billing) разплащания, които са с много по-висок процент на изплащане към крайните клиенти и по този начин те са стимулирани да ги използват. За първото тримесечие на 2016г. приходите от сегмента на микроразплащанията бележат ръст от 5.66% на годишна база до 5.208 млн. лв. като основно ръстът идва от малайзийското дружество на Групата.

Спадът в консолидираните приходи за 2015г. от сегмента на решенията за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти съвпада и с липсата на значими и големи спортни събития като световно или европейско първенство по футбол, което води до по-малко генерирани приходи през спортните портали и приложения. Спадът в консолидираните приходи от сегмента на решенията за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти през 2014г. спрямо 2013г. е в резултат на промяна на договорите на някои мобилни оператори. В допълнение, през 2015г. в следствие на промяна на политиките на мобилните оператори, настъпва промяна в портфолиото на услугите предлагани в Азия и най-вече в Сингапур. Това води до намаляване на поръчките в сегмента на

„Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти“ (Turnkey solutions). Очакванията на мениджмънта на Алтерко са през 2016г. пазарът да се приспособи към новите промени и да започне да се възстановява. За първото тримесечие на 2016г. е реализиран ръст от 5.83% на годишна база до 0.369 млн. лв. на приходите от сегмента на решенията за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти

Значителното увеличение на консолидираните приходи за 2015г. със 140% на годишна база в сегмента на мобилния маркетинг и нотификациите се дължи на привлечени нови клиенти, предимно в щатското дружество Global Terasomm, както и увеличение на генерираните трафици от настоящи клиенти. Основната дейност на Global Terasomm е мобилен и интернет маркетинг като се търсят начини за разширяване на бизнеса. В резултат на положените усилия за привличането на нови клиенти през 2015г., за първото тримесечие на 2016г. е постигнат значителен ръст (над 70% на годишна база) на консолидираните приходи от мобилен маркетинг и реклама, които възлизат на 1.530 млн. лв. в края на март 2016г.

През 2015г. на пазара са предложени и първите бройки от детския часовник “МуКи”, посредством единия от мобилните оператори в България. Часовникът предизвиква огромен интерес сред потребителите и наличните бройки са разпродадени почти веднага. Само за първото тримесечие на 2016г. са продадени детски часовници за 135 000 лв.

Таблица 18: Консолидирани приходи по пазари за периода 2013-31.3.2016г.

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>България</b>	<b>14 507</b>	<b>13 801</b>	<b>12 062</b>	<b>2 846</b>	<b>3 064</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	15.8%	-4.9%	-12.6%		7.66%
<b>Румъния</b>	<b>4 111</b>	<b>4 932</b>	<b>3 943</b>	<b>1 047</b>	<b>895</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	18.9%	20.2%	-20.1%		-14.52%
<b>Македония</b>	<b>1 262</b>	<b>404</b>	<b>607</b>	<b>149</b>	<b>106</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	163.9%	-68.0%	50.3%		-28.86%
<b>Сингапур</b>	<b>9 703</b>	<b>8 273</b>	<b>4 272</b>	<b>1 330</b>	<b>1 236</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	1.3%	-14.7%	-48.4%		-7.07%
<b>Малайзия</b>	<b>7</b>	<b>334</b>	<b>3 467</b>	<b>379</b>	<b>887</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>		4615.7%	938.1%		134.04%
<b>САЩ</b>	<b>1 056</b>	<b>528</b>	<b>3 928</b>	<b>417</b>	<b>1 063</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	171.6%	-50.0%	643.9%		154.92%
<b>Общо</b>	<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>

\*Данните са неаудирани

Алтерко оперира в няколко страни като водещ остава българският пазар, който генерира над 40% от приходите на Групата. Вторият по-важност и перспективност пазар е азиатският. Спадът в приходите на сингапурското дружество през 2014г. и 2015г. се дължи на промяна в регулациите, в следствие на което трафиците, генерирани от клиенти намаляват драстично, особено в началото на 2015г. Към края на година пазарът започва да се възстановява, но не успява да навакса спада от началото на годината. Данните за първото тримесечие на 2016г. показват, че възстановяването продължава с пълна сила, въпреки че нивата от първото тримесечие на 2015г. още не са достигнати. На другия полюс е Allterco SDN, Малайзия. Поради това, че Малайзия е нов пазар за Групата, който е изключително перспективен и с голям потенциал за растеж, приходите на компанията нарастват значително като достигат 3.467 млн. лв. през 2015г. спрямо 0.334 млн. лв. година по-рано. Първите данни за 2016г. за представянето на Групата в Малайзия потвърждават позитивната тенденция.

Приходите за първото тримесечие от малайзийския пазар възлизат на 0.887 млн. лв. спрямо 0.379 млн. лв. година по-рано.

През 2015г. са направени стъпки за по-сериозно навлизане на пазара в САЩ, в който предлагането на традиционните за Алтерко услуги с добавена стойност е ограничено поради регулаторни причини след 2012г. Направлението, в което се насочва Алтерко в този пазар са мобилната и интернет рекламата като постигнатият растеж в приходите е от над 640% за 2015г. Значителен ръст на консолидираните приходи от американския пазар е отчетен и за първото тримесечие на 2016г. като те възлизат на 1.063 млн. лв. към края на март 2016г. спрямо 0.417 млн. лв. година по-рано.

Таблица 19: Консолидирани приходи по дъщерни дружества и типове услуги за периода 2013г.-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

Дружество	Тип услуга	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
"Тера Комюникейшънс" АД, България	Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти	2 169	1 268	640	206	259
	Микроплащания	6 214	1 138	565	193	0
	Мобилен маркетинг и нотификации	1 792	2 324	2 948	481	454
	<b>ОБЩО</b>	<b>10 176</b>	<b>4 731</b>	<b>4 153</b>	<b>880</b>	<b>713</b>
"Теравойс" ЕАД, България	Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти	379	167	204	52	44
	Микроплащания	3 952	8 903	7 407	1 914	2 163
	Мобилен маркетинг и нотификации	0	0	0	0	0
	<b>ОБЩО</b>	<b>4 331</b>	<b>9 070</b>	<b>7 611</b>	<b>1 966</b>	<b>2 207</b>
TeraComm RO S. R. L., Румъния	Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти	153	183	117	49	53
	Микроплащания	3 957	4 750	3 826	998	842
	Мобилен маркетинг и нотификации	0	0	0	0	0
	<b>ОБЩО</b>	<b>4 111</b>	<b>4 932</b>	<b>3 943</b>	<b>1 047</b>	<b>895</b>
Tera Communications DOOEL, Македония	Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти	887	117	143	14	11
	Микроплащания	375	283	457	134	82
	Мобилен маркетинг и нотификации	0	4	7	1	13
	<b>ОБЩО</b>	<b>1 262</b>	<b>404</b>	<b>607</b>	<b>149</b>	<b>106</b>
Allterco PTE, Сингапур	Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти	2 239	2 362	28	6	0
	Микроплащания	7 464	5 910	4 244	1 324	1 236
	Мобилен маркетинг и нотификации	0	0	0	0	0
	<b>ОБЩО</b>	<b>9 703</b>	<b>8 273</b>	<b>4 272</b>	<b>1 330</b>	<b>1 236</b>
Allterco SDN, Малайзия	Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти	0	0	99	13	2
	Микроплащания	7	334	3 368	366	885
	Мобилен маркетинг и нотификации	0	0	0	0	0
	<b>ОБЩО</b>	<b>7</b>	<b>334</b>	<b>3 467</b>	<b>379</b>	<b>887</b>
Global TeraComm, САЩ	Мобилен маркетинг и нотификации	1 056	528	3 928	417	1 063
	МуКі	0	0	139	0	135
"Алтерко Роботикс" ЕООД, България	ИТ услуги	0	0	125	0	0
	<b>ОБЩО</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>264</b>	<b>0</b>	<b>135</b>
	"Алтерко Финанс" ООД, България	Финансови услуги	0	0	34	0
<b>ОБЩО КОНСОЛИДИРАНИ ПРИХОДИ</b>		<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>

\*Данните са неаудирани

Приходите на индивидуална база на „Алтерко“ АД произтичат от предмета на дейност на холдинга, а именно: Придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества; придобиване, управление и продажба на облигации; придобиване, оценка, продажба и отстъпване на лицензи за ползване на патенти и други права на интелектуална и индустриална собственост; финансиране на дружества, в които „Алтерко“ АД участва; покупка на стоки и други вещи с цел препродажба в първоначален, преработен или обработен вид; продажба на стоки от собствено производство; външнотърговски сделки; комисионни, спедиционни, складови и лизингови сделки; транспортни сделки в страната и в чужбина; сделки на търговско представителство и посредничество на местни и чужди физически и юридически лица; консултантски и маркетингови сделки; предоставяне на услуги по управление и администриране на местни и чужди юридически лица; както и всякакви други търговски сделки незабранени от закона. В този смисъл дейността на „Алтерко“ АД е да извършва управленски и спомагателни функции по отношение на компаниите в Групата. Приходите, които дружеството реализира от основната си дейност са приходи от извършени управленски дейности, а другите приходи от дейността са в резултат основно на получени дивиденди от дружествата в Групата и от приходи от наеми. Приходите от наеми са в следствие на префактуриране на част от разходите за наем към дъщерните дружества, които се помещават в същата сграда.

Приходите по видове дейности на индивидуална база на Емитента за периода, обхванат от историческата информация, са представени в следващата таблица:

Таблица 20: Приходи по видове дейности и източници на индивидуална база на Алтерко АД за периода 2013г.-31.3.2016г.

Тип услуга	2013	2014	2015	31.03.2015*	31.03.2016*
	BGN'000	BGN'000	BGN'000	BGN'000	BGN'000
<b>Приходи от управленски услуги към:</b>	<b>1 005</b>	<b>1 052</b>	<b>950</b>	<b>145</b>	<b>143</b>
<i>Teracom Ro SRL, Румъния</i>	164	208	166	32	38
<i>Тера Комюникейшънс АД</i>	316	439	209	35	26
<i>Тера Комуникејшнс ДООЕЛ, Македония</i>	91	14	13	2	3
<i>Allterco PTE.LTD, Сингапур</i>	249	314	463	47	19
<i>Теравойс ЕАД</i>	185	77	90	20	37
<i>Global Teracom Inc., САЩ</i>	-	-	10	9	0
<i>Allterco SDN Ltd., Малайзия</i>	-	-	-	-	20
<b>Други приходи от дейността, в т. ч.:</b>	<b>723</b>	<b>892</b>	<b>935</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<i>дивиденди</i>	682	696	680	-	-
<i>наеми</i>	29	191	250	-	-
<i>други</i>	12	5	5	-	-
<b>ОБЩО ПРИХОДИ</b>	<b>1 728</b>	<b>1 944</b>	<b>1 885</b>	<b>145</b>	<b>143</b>

\* Данните са неаудитирани

## 6.4 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОТРАСЪЛА И ТЕНДЕНЦИИ ЗА РАЗВИТИЕ

Основната дейност на Алтерко е доставчик на мобилни услуги с добавена стойност (mobile value added services – MVAS). Компанията оперира в пресечното поле на технологичния, медийния, развлекателния и телекомуникационния сектор (Technology, Media, Entertainment and

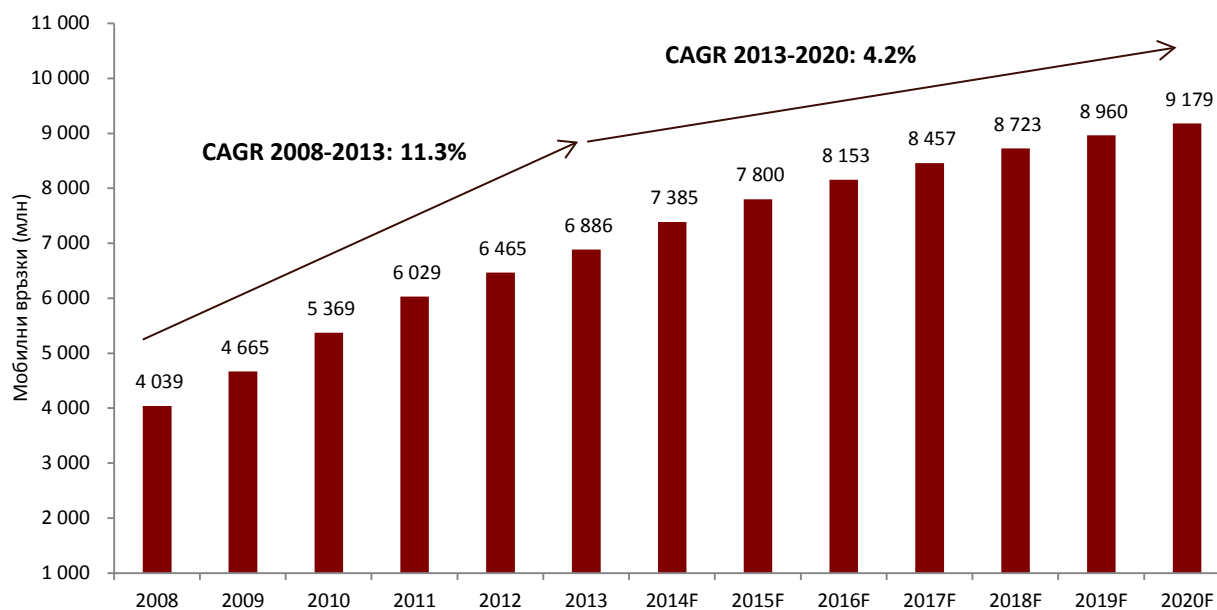
Telecommunication sector – ТМРТ). Нейните дейности са от интердисциплинарен характер, обхващащ телекомуникацията и технологиите, но също така включващ и реклама и маркетинг, предоставянето на развлекателни и различни финансови услуги.

#### 6.4.1 ПРЕГЛЕД НА ПАЗАРА ЗА МОБИЛНИ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННИ УСЛУГИ

##### Използването на мобилни услуги нараства драстично

Само за едно десетилетие мобилната индустрия е нараснала драстично. Между 2004г. и 2014г. броят уникални абонати на мобилни услуги е нараснал от малко повече от 1 млрд. до 3.7 млрд. Статистиките на GSMA, асоциация представляваща интересите на 800 мобилни оператора в над 250 държави, показват, че към февруари 2016г. е имало 7.7 млрд. SIM карти със средно малко над 2 активни SIM карти на уникален абонат. Прогнозите са, че мобилните връзки ще се увеличават при средногеометричен годишен ръст от 4.2% от края на 2013г. до края на 2020г., за да достигнат почти 9.2 милиарда SIM карти в края на този период като ръстът ще бъде основно от пазарите в азиатско-тихоокеанския регион и Африка. Графиката отдолу показва нарастването на годишна база на абонатите за периода 2008г. – 2020г.

Фигура 2: Брой мобилни връзки (SIM карти) в света в млн. за периода 2008-2020г.



F - прогнозна

Коментар: Данните не вкл. връзки между устройства – Machine-to-Machine (M2M) connections  
Източник: GSMA Intelligence

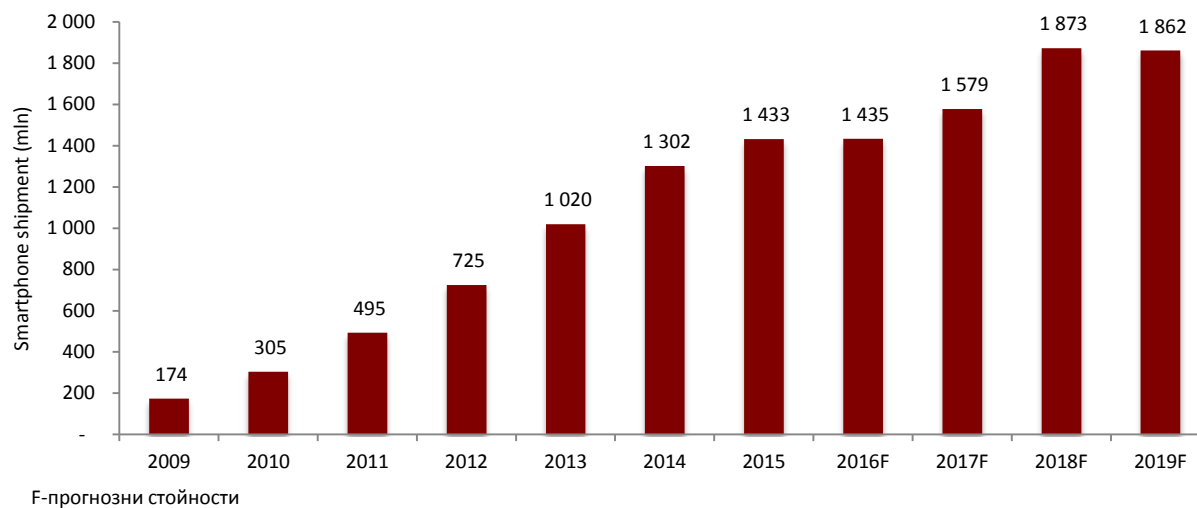
##### Ускоряване внедряването на високоскоростни мрежи стимулира обмена на данни

Глобалната свързаност е в процес на технологична промяна, която е предизвикана главно от два фактора: увеличаване покритието на високоскоростните мрежи и по-лесният достъп до смарт телефони и устройства. Докато 2G ще остане доминиращата технология в много от страните с по-ниски доходи в продължение на следващите няколко години, икономически напредналите региони

преминават процес на технологична промяна. Според доклади на GSMA и Ericsson, 4G връзките ще се увеличат до 2.3 млрд. до 2020г., което ще представлява 25% всички връзки в света, в сравнение с едва 3% през 2013г. Увеличението на 4G връзките отразява ускореното внедряване на LTE мрежите в много страни по целия свят. Към края на 2014г. съществуват 335 LTE мрежи с търговско предназначение в 118 страни по целия свят. Очакванията са те да се увеличат до близо 600 мрежи в 156 страни през следващите три години, което ще обхваща повече от половината от населението на света по това време, в сравнение с 25% към края на 2014г. Ефектът от инвестициите на мобилните оператори във внедряването и развитието на по-високоскоростни мрежи е генерираният висок ръст в броя на мобилните широколентови връзки от малко над 200 млн. през 2008г. до над 2 млрд. през 2013г. (без да се броят M2M връзките), а прогнозите до 2020г. са да се добавят още почти 4 млрд.

Този растеж се подхранва, преди всичко, от нарастващото разпространение на смартфони. Между 2010г. и 2013г. смартфоните се превръщат в устройства за масово потребление. През 2015г. са поръчани 1.4 млрд. нови смартфони като се очаква до края на 2016г. да има около 3.4 млрд. смартфони в активна употреба по целия свят.

**Фигура 3: Брой поръчани смартфони в света (в млн.), 2009-2019F**



Източник: Statista Inc., IDC

По-напредналите технологично устройства (като смартфони и таблети) и по-високоскоростните мрежи (3G и 4G) дават възможност на потребителите да използват все по-голям набор от услуги и приложения, характерни с все по-голям пренос на данни като например видео стрийминг, сърфиране в интернет и теглене на файлове, което води до експлозия в трафика на данни по целия свят. За да поддържат растежа на този трафик на данни, мобилните оператори са инвестирали повече от 1 трилион долара през последните шест години в световен мащаб, съобщава GSMA.

### Тенденции в приходите на мобилните оператори

Все пак, въпреки досегашния успех на индустрията, се очаква забавяне в ръста на приходите на мобилните оператори. В скорошен анализ GSMA прогнозира ръст на приходите от 3.1% годишно до 2020г., в сравнение с около 4% в периода 2008г. -2014г. и над 10% в периода 2002г. – 2008г. Това се

дължи до голяма степен на забавяне ръста на броя на абонатите и връзките. Мобилните оператори по целия свят са изправени пред нарастващия натиск от страна на конкуренцията, технологично развитие и повишаване на регулаторната намеса на много пазари. Това повдига въпроси за устойчивостта на сегашния бизнес модел на мобилните оператори и тяхната способност да продължат да финансират значителния обем инвестиции, необходими да подкрепят бъдещия ръст на обмена данни.

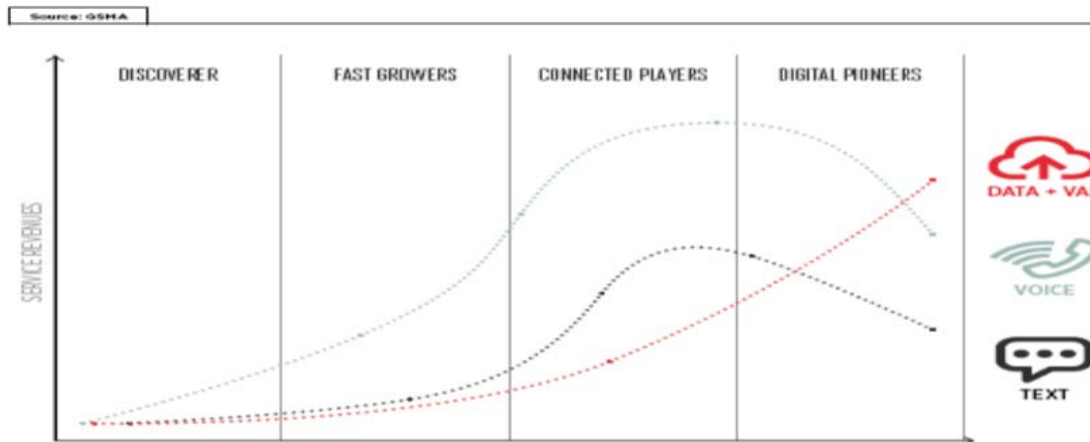
### Тенденции и предизвикателства в сектора

GSMA разделя мобилните пазари по целия свят в четири различни групи, в зависимост от тяхната технологична зрялост. Различни фактори влияят на ръста на приходите и развитието на пазара във всеки от четирите сегмента:

- **Откриватели (discoverers):** основно пазари в Африка и Южна Азия. Характеризират се с ниски нива на пенетрация и скромни средни приходи на потребител. Ключовите предизвикателства за този тип пазари са свързани с разширяването на покритието на мрежата по икономически ефективен начин и осигуряването на адекватна възвращаемост, свързана с тази инвестиция.
- **Бързорастящи пазари (fast growers):** включва най-големите развиващи се пазари като Китай, Бразилия, Русия и Южна Африка, както и редица други страни от Източна Европа, Латинска Америка и Азия. За този тип пазари е характерно постоянно и устойчиво нарастване на броя уникални абонати през последните 10 години до 50% пенетрация през 2013г. Основните предизвикателства се изразяват в насърчаване използването на смартфони и мобилни услуги, свързани с пренос на данни, сред абонатите, с цел да се поддържа устойчив ръст на приходите.
- **Свързани играчи (connected player):** това са пазари, които се намират в разгара на рецесия, или генерират минимален ръст на БВП, като например тези в Европа. Пенетрацията на уникални абонати е 80% през 2009 г. с изключително ограничен растеж от тогава. Приходите от мобилни услуги непрекъснато намаляват през последните четири години, като спадът се очаква да продължи с по-бавен темп и след 2 – 3 години да се стабилизира. Основното предизвикателство пред тези пазари е да диверсифицират източниците на приходи.
- **Дигитални пионери (digital pioneers):** това са най-модерните телекомуникационни пазари в света като тези в Северна Америка, Източна Азия и Скандинавия. Пенетрацията на уникални абонати приближава прага от 80%. Ръстът на приходите се е запазил положителен през последните четири години, но показва признаци на забавяне поради растящата конкуренция и насищане на пазара. Ключовите предизвикателства са да се продължи интеграцията на мобилните услуги в сходни индустрии, за по-добра диверсификация на приходите и по-нататъшно разширяване на мобилната екосистема.

### Структура на приходите и перспективи

Въпреки различните предизвикателства пред мобилните оператори във всеки един от сегментите, има някои общовалидни характеристики: колкото по-зряла става индустрията, толкова приходите от традиционни гласови услуги и услуги за пренос на данни започват да намаляват. Тази тенденция вероятно ще се появи и по-рано в развитието на групите пазари, дължаща се на уникалната позиция на сегмента на пазарите-откриватели, където освен голямата необходимост от базови услуги, има и поле за допълнителни услуги, произлизащо от сравнително ниския достъп на финансови, ютилити и правителствени институции до тези пазари.

**Фигура 4: Процент от приходите по отделни услуги в общите приходи на операторите по сегменти (в %)**


Източник: GSMA Intelligence

Движеща сила в ущърб на традиционните приходи (от пренос на глас и съобщения) за мобилните оператори са освен конкурентите, технологичния напредък и регулаторни фактори, така и нови участници в мобилната екосистема, а по-конкретно нови доставчици на онлайн услуги за съобщения, като WhatsApp и Skype. Според глобалната консултантска компания McKinsey, с увеличаване употребата на смартфони във всички сегменти, през следващите години тази тенденция вероятно ще се ускори, увеличавайки натиска върху мобилните оператори.

#### 6.4.2 ПРЕГЛЕД НА ПАЗАРА ЗА МОБИЛНИ УСЛУГИ С ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА МОБИЛНИТЕ ОПЕРАТОРИ

Докато традиционните приходи на операторите намалят, GSMA предвижда приходите от мобилната индустрия да растат с над 5% на годишна база. Най-бързият ръст ще дойде от областите на приложенията, съдържанието и рекламите. Този ръст се подхранва от самите фактори, които са създали дефлационен натиск върху приходите на операторите от основните им услуги, а именно: бързото разпространение на смартфоните, което предоставя на потребителите достъп до широк спектър от комуникационни услуги отвъд традиционните такива за глас и съобщения, както и на ново поколение технологии за бърз обмен на данни. В допълнение, засилващата се конкуренция и пренасочването на лоялността на клиентите изместват фокуса върху диференциацията. Мобилните оператори са добре позиционирани да разнообразят и да повишат приходите си чрез използване на потенциала на по-широката мобилна екосистема и чрез създаване на по-дълбоки връзки с другите оператори и пазарни участници от близки индустрии.

Мобилните оператори са принудени да погледнат отвъд опциите за намаляване на разходите и да се фокусират върху търсенето на нови идеи за повишаване на приходите. Индустрията е идентифицирала три широки начина за повишаване ефективността на операторите, които същевременно позволяват запазването на основните, свързани с таксуването, бизнес отношения с клиента:

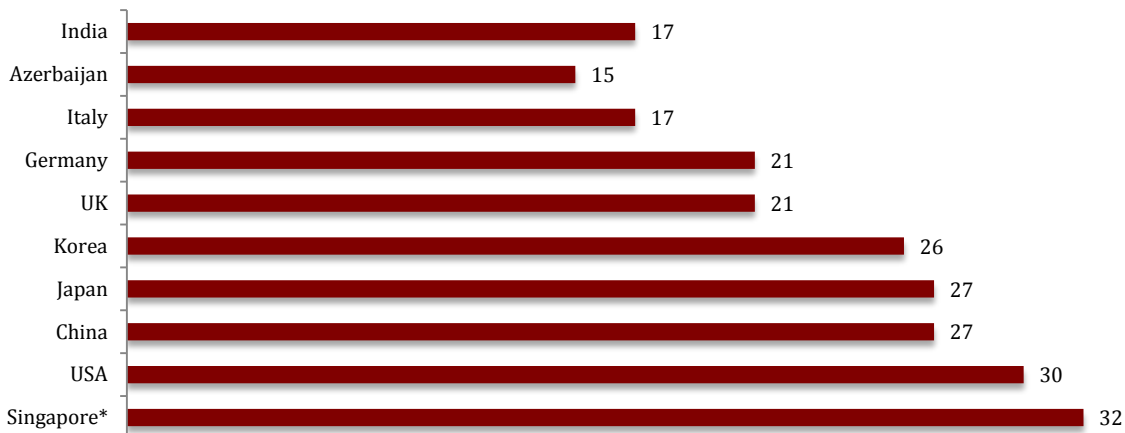
- Ре-балансиране на портфолиото от продукти и услуги: отдалечаване и постепенно изоставяне на модела на таксуване според използвания обем услуги (metered products) и преминаване към пакети от данни и гласови и SMS планове с фиксирани цени;

- Обмисляне на партньорства с over-the-top (OTT) пазарни играчи (компания, които предлагат достъп до аудио, видео и медийно съдържание през интернет, без да използват кабелни или мобилни оператори) : обикновено, операторите могат да генерират добавена стойност за OTT играчи, като им предоставят канал за навлизане на пазара, възможности за разплащане, както и способността да обединяват данни с техните услуги;
- В търсене на нов вид приходи: операторите трябва да преразгледат и да определят ролята, която искат да играят в мобилните услуги с добавена стойност (MVAS).

Мобилните услуги с добавена стойност (MVAS) включват всички услуги, предоставяни на крайните клиенти отвъд стандартните гласови повиквания, които позволяват на мобилните оператори да разработят нов поток от приходи. В това определение, SMS, MMS и достъпът до данни са част от MVAS, но се считат за базови услуги за мобилните оператори. Прогнозите на Digi-Capital, Global Industry Analysis и Sandler Research предвиждат, че размерът на глобалния пазар на мобилни услуги с добавена стойност ще достигне около 700 млрд. долара в периода 2017-2018, прогнозирайки средногодишен темп на растеж от 10% - 11% до 2018 г.

Според Deloitte, средният дял на приходите от негласови услуги за страните лидери в предлагането на MVAS (Сингапур, САЩ, Китай, Япония, Корея, Великобритания, Германия, Италия) възлиза на приблизително 23% от общите им приходи. В други страни този процент варира значително. В проучване на Amdocs, изпълнителните директори на големите мобилни оператори в Азия и Тихоокеанския регион прогнозираят, че делът на тези приходи ще достигне 24% до края на 2015г.

**Фигура 5: Приходи от негласови услуги като % от общите приходи на мобилните оператори по страни**



\* На база приходите от негласови услуги на SingTel

Източник: Deloitte, PWC, MMC Research

В развитите страни през последните няколко години делът на приходите от гласови разговори в общите приходи на операторите намалява, като спада от 89% през 2012г. до 77% през 2015г., с очаквания да достигне 74% през 2016г. Те се заменят със съобщения, включително SMS, гласови и видео услуги, доставени от OTT, според отчети на Deloitte.

Отделно от потенциала му като двигател на растежа, пазарът на мобилни услуги с добавена стойност може да играе и ролята на ключово средство за диференциация и средство за увеличаване лоялността на клиентите и подобряване на потребителското изживяване. MVAS е извън базовите услуги на мобилните оператори, което поражда допълнителни разходи и организационни проблеми за

операторите и те предпочитат да не управляват услуги, които са считани за нишови и са силно персонализирани. За да се възползват от потенциала на мобилните услуги с добавена стойност, мобилните оператори трябва да си партнират с други MVAS играчи, като медийни компании, платежни посредници, магазини за приложения, автори на съдържание и технологични компании, които имат необходимата технологична и организационна способност да се възползват от нишата, оставена от мобилните оператори.

### **Основни категории мобилни услуги с добавена стойност (MVAS)**

Доминиращите категории в сферата на мобилните услуги с добавена стойност са мобилни информационни и развлекателни услуги, като например новини, игри, музика, както и мобилната реклама и мобилно разплащане. Наблюдава се също увеличаване в търсенето на услуги, свързани с комунални компании. Най-общо пазарът на мобилни услуги с добавена стойност може да се категоризира в девет направления: M-Infotainment, M-Connectivity, M-Enterprise, M-Commerce, M-Health, M-Education, M-Agriculture, M-Governance и M-Law.

**Фигура 6: Основни категории MVAS**

<p><b>M-Infotainment</b></p> <p>Информативно и развлекателно медийно съдържание, предоставено на потребителя чрез музика, игри, мобилна телевизия и др.</p>	<p><b>M-Connectivity</b></p> <p>Приложения за аудио, видео, комуникация, интеграция със социални мрежи и др.</p>	<p><b>M-Enterprise</b></p> <p>Бизнес приложения за мейли, ERP решения, местоположение и проследяване, управление на автопарк, корпоративни комунални услуги и др.</p>
<p><b>M-Commerce</b></p> <p>Търговия на дребно, финансови услуги и сключване на сделки през мобилния телефон.</p>	<p><b>M-Health</b></p> <p>Употребата на мобилни услуги в сферата на здравето като лични приложения, системи следящи състоянието на пациентите, тъпейти, известия и др.</p>	<p><b>M-Education</b></p> <p>Съдържание, свързано с обучения за организации, образователни институции и др., което се предоставя чрез мобилни приложения, SMS, WAP, USSD и др.</p>
<p><b>M-Agriculture</b></p> <p>Услуги, свързани със земеделието за предоставяне на информация и съдействие при вземането на решения и тяхното изпълнение.</p>	<p><b>M-Governance</b></p> <p>Използване на всички видове безжични и мобилни технологии, приложения и устройства за подобряване на обществените и административните услуги.</p>	<p><b>M-Law</b></p> <p>Услуги, свързани със съдебната система като проследяване на съдебни дела, по-лесно намиране на информация по дадено дело и др.</p>

Източник: Deloitte, MMC research

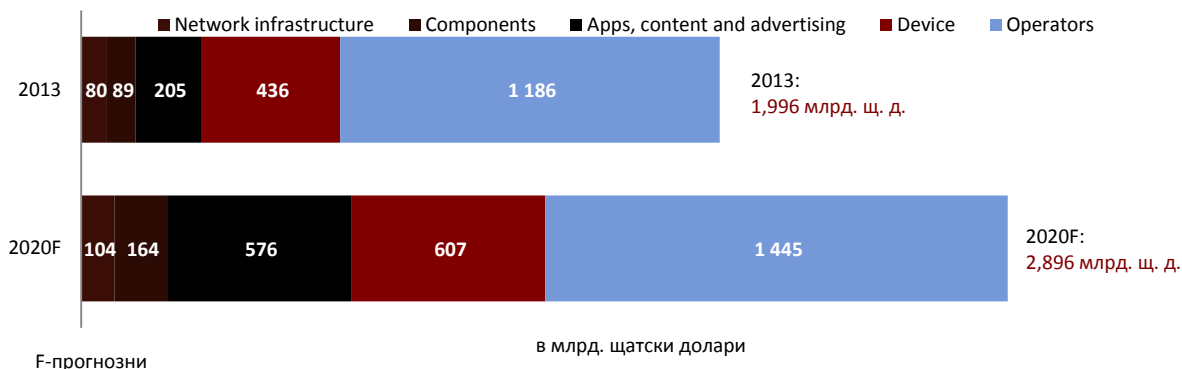
Алтерко предлага три основни групи мобилни услуги с добавена стойност, които могат да бъдат позиционирани в сферите M-Infotainment, M-Connectivity и M-Commerce.

### **M-Infotainment**

Информационните и развлекателните услуги са двигателят на приходите в индустрията на мобилните услуги с добавена стойност. Примери за такъв тип услуги са предоставянето на новини, мелодии при изчакване (caller ring-back tones), игри, музика, видео стрийминг, запознанства и чат, анкети и конкурси, мобилна телевизия, популярно съдържание, приложения, мобилни портали и др. Различни анализи показват, че те ще продължат да бъдат основния двигател на приходи в MVAS индустрията.

В глобален мащаб, услугите в сферата на приложенията, съдържанието и рекламата се очаква да генерират годишен ръст на приходите от 16% и да достигнат 576 млрд. долара до края на 2020г.

Фигура 7: Прогноза за общите приходи в глобалната мобилна екосистема по категории



Източник: GSMA Intelligence

Предвижданията на Deloitte за 2016г. са, че мобилните устройства ще вземат водещо място като платформа за игри според приходите от софтуер, генерирайки 35 млрд. долара, с 20% повече спрямо 2015г.

Само приложенията са генерирали приходи от 12 млрд. долара през 2012г. и общо 46 млрд. приложения са били изтеглени през същата година. Приходите се удвояват през 2013 г., за да достигнат 25 млрд. долара, а през 2014 г. само Apple App Store и Google Play Store генерират приходи от около 25 млрд. долара. Приходите в световен мащаб се очаква да достигнат 70 млрд. долара до края на 2017г.

За да запазят позицията си в центъра на веригата на мобилните услуги и за да си гарантират по-голям дял от приходите от мобилни услуги с добавена стойност (MVAS), мобилните оператори по целия свят инвестират в създаването уникални платформи за разпространение на MVAS или развиват порталите на собствените си брандове. Независимо от факта, че ползването на традиционния мобилен портал отчасти губи своята популярност в Северна Америка и Западна Европа, той все още е водещ за потребителите на мобилни интернет услуги в азиатско-тихоокеанския регион.

Друг обещаващ сегмент в сферата на информационните и развлекателни услуги е персонализираната тон услуга, известна като Caller Ringback Tone (CRBT). Тя позволява на абонатите да изберат мелодии, които обаждания се чува, докато изчаква потребителя да приеме обаждането, предлагайки им иновативен начин да се разграничат и да изразят себе си пред своите приятели или бизнес контакти. Последните нововъведения при този тип услуги позволяват различни Ringback тонове, които се възпроизвеждат в зависимост от това кой се обажда. Те също позволяват и излъчването на видео съдържание, ако то се поддържа от устройствата. Първоначалното въвеждане и пускане на Ringback услугите е генерирало безпрецедентен положителен отговор от потребителите, които желаят да закупят най-новата, модерна мелодия или видео съдържание, което води до създаването на сравнително нов пазар в размер на 1.5 млрд. долара.

## **M-Connectivity**

Непрекъснатият достъп до информация, комуникация, забавления, споделяне и социализиране, задвижвани от мобилната индустрия, дефинира съвременното понятие за свързаност. В днешно време споделянето на снимки и видеа, туитването и публикуването на информация в движение е нещо съвсем нормално. Пътуващите използват своите телефони, за да се качат на борда на самолет, да отключат хотелски стаи, да задействат и контролират устройствата у дома (например температурни настройки), да провеждат видео разговори с близките си и др. Сферата на мобилната свързаност (M-Connectivity) е във възход с глобалното развитие на OTT пазара и услугите. Освен това разработчиците намират нови възможности за свързване, за наблюдение и контрол от разстояние, често чрез мобилния телефон, на устройства от т. нар. „Интернет на нещата“.

## **M-Commerce**

Досега фокусът на индустрията беше информационно-развлекателните мобилни услуги с добавена стойност (infotainment MVAS), но все повече се говори за други услуги, които имат по-голям потенциал за ръст и които в момента дори не съществуват, като например „Utility MVAS“. Те не само представляват огромен потенциал за операторите, но също така се стремят да осигурят на гражданите ефективен дигитален достъп до важна информация и услуги, и да насърчат ефективността и икономическия ръст, особено в развиващите се региони.

Ясно е, че най-съществената част от ютилити мобилните услуги с добавена стойност (Utility MVAS) е мобилната търговия (M-Commerce). GSMA оценява размера на пазара на мобилната търговия през 2014г. на 204 млрд. долара с тенденция да достигне 626 млрд. долара през 2018г. Услугите в този сегмент могат да бъдат широко описани като услуги, които включват трансакции през мобилния телефон и могат да бъдат групирани в три категории: M-Finance, M-Retail and M-Advertising.

Мобилната търговия (M-commerce) е еднакво привлекателен сегмент както за развитите, така и за развиващите се пазари и мобилните оператори подхождат сериозно към тези възможности. 95% от мобилните оператори в азиатско-тихоокеанския регион споделят, че активно развиват стратегии, насочени към повишаване на възможностите им да съдействат при извършването на мобилни разплащания. По-голямата част от тях (77%) смятат, че ако не успеят да осигурят възможности за мобилни разплащания и провеждане на мобилна търговия, това може да им струва способността да отговорят на нарастващото потребителско търсене. Таксуването от името на мобилни магазини за приложения, улесняване на сключването на сделки с виртуални стоки и възможността за предплащане са трите най-големи сегменти на пазара на мобилни разплащания, които мобилните оператори планират да развиват в този регион. Трите най-важни причини да се търсят възможности за развитие на мобилните разплащания са: възможността да се генерират нови потоци от приходи, да се увеличи лоялността на клиентите и да се подобри потребителското изживяване.

От друга страна, самото търсене на този вид услуги от клиентите постоянно се увеличава. Потребители, както в развиващи се, така и в развити пазари, с ограничен достъп до различни възможности за финансови разплащания продължават да разчитат на пряко таксуване от оператора (Direct Carrier Billing, DCB), за да закупят цифрово съдържание. Въпреки, че DCB не е толкова атрактивно както следващо поколение мобилни разплащания NFC (Near Field Communication) (разплащания, които се осъществяват безконтактно), данните показват, че потреблението на този вид услуги ще продължи да расте и има потенциала да генерира значителни приходи както за външни доставчици и продавачи, които предоставят възможността за директно таксуване от оператора, така

и за самите мобилни оператори. Общият обем на мобилните разплащания е ключов показател в тази индустрия. Според него се определят и таксите, които задържат технологичните играчи, осъществяващи системите за разплащания (technology enablers) и които са в диапазона от 2% до 10% от стойността на разплащанията (по данни на MMC Research). Обикновено при големи обеми и опростени транзакции таксите възлизат на под 2%, но при трансгранични сделки, анализи, сетълмент или друг вид услуги таксите могат да бъдат и по-високи от 10%.

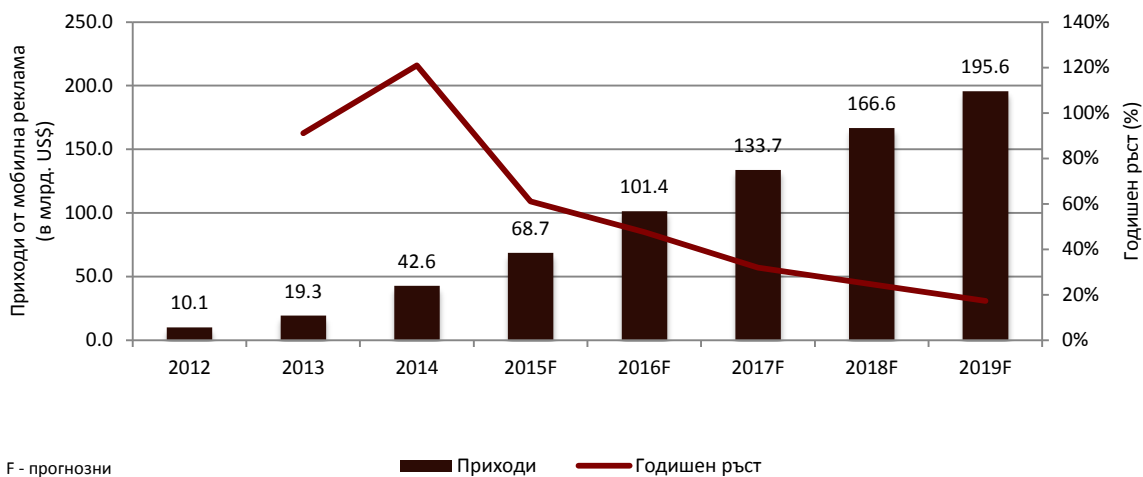
До 2017г. се очаква 13 млрд. долара от пазара на цифрово съдържание да минават през сметките на абонатите на мобилни оператори, тъй като те ще бъдат таксувани директно от самите оператори, съобщава MobilePaymentsToday.com в публикация от 2014г. Според проучване на Juniper Research през 2019г. само в Европа покупките на цифрово съдържание, таксувано директно от операторите ще бъде повече от 8.9 млрд. евро или 5.4 пъти повече отколкото през 2014г. Докато мобилните оператори са изправени пред намаляващи приходи от гласови услуги и съобщения, цифровото съдържание е все по-добра възможност за генериране на допълнителни приходи, тъй като броя на притежателите на смартфони продължава да расте в световен мащаб.

Директно таксуване от оператора е свързано основно с покупката на цифрово съдържание като игри, музика и филми, но то вече намира и все по-голямо приложение в реалния свят, като например при паркирането или покупката на билети.

Подобни тенденции се появяват и в мобилната реклама и търсенето: около 75% от мобилните оператори в Азиатско-Тихокеанския регион вече прилагат стратегии, свързани с мобилната реклама и търсене. И с основание, тъй като по-голямата част (65%) от тях докладват, че техните абонати биха били склонни да видят мобилна реклама в замяна на мобилно съдържание, приложения и други услуги.

Приходите от мобилната реклама в световен мащаб нарастват значително за последните години, с 92% през 2013г. и с 121% за 2014г., което потвърждава, че мобилната екосистема става съществен елемент от инструментариума на маркетинга.

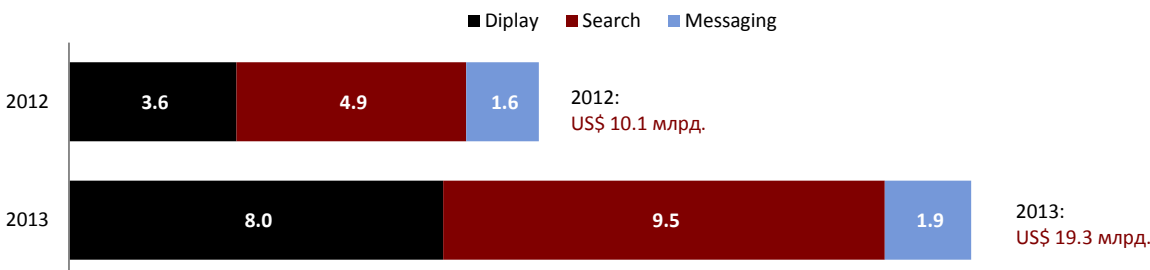
Фигура 8: Прогнозни приходи от мобилна реклама



Източник: IAB, HIS, eMarketer, Deloitte

Според доклади на IAB Europe и HIS от 2014г. търсенето остава доминиращ сегмент представляващ 48.9% от общите приходи от мобилна реклама в световен мащаб през 2013г., като възлизат на 9.5 млрд. долара (7.1 млрд. евро), следван от показването на мобилно съдържание с дял от 41.5% или 8 млрд. долара (6 млрд. евро). Накрая се нареждат съобщенията с 9.6% дял или 1.9 млрд. долара (1.4 млрд. евро).

Фигура 9: Приходи от мобилна реклама за 2012 и 2013 г. (в млрд US\$)



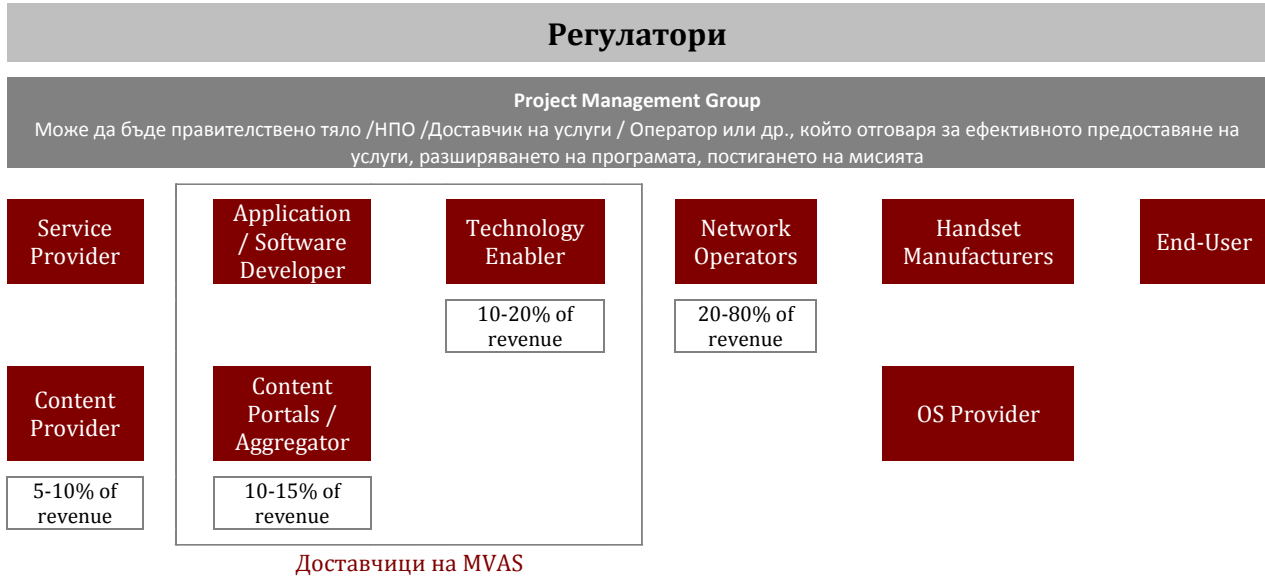
Източник: IAB, HIS, MMC Research

През 2013г. показването на мобилно съдържание отчита най-голям ръст от 123.4%, а мобилното търсене се увеличава с 92.1%, което се дължи главно на пенетрацията на смартфоните и на евтините и достъпни планове за обмен на данни, които стимулират търсенето в движение, базирано на местоположението. Съобщенията също отбелязват ръст, макар и по-скромни от 19.4% на годишна база за 2013г., което се дължи на миграцията от съобщения, предоставяни от оператора (например SMS и MMS) към алтернативни платформи (Facebook Messenger, Skype, Viber, Chat on), но въпреки това те не трябва да се подценяват, тъй като генерират приходи от 1.9 млрд. долара през 2013г. Успешните иновации при съобщенията, особено в Азия подсилват широко възприетата идея в индустрията, че мобилните оператори трябва да продължават да се приспособяват към новите технологии и да изпреварват тенденциите, за да могат да се възползват от техния потенциал за генериране на приходи.

Мнозинството от мобилните оператори очакват конкурентната заплаха от OTT играчите да намалее през следващите три години. Това ниво на увереност показва, че мениджърите на мобилните оператори са напълно наясно с рисковете и са предприели необходимите стъпки за прилагане на политики и стратегии, които да им позволят да предлагат мобилни услуги с добавена стойност (MVAS) и по този начин успешно да се справят с конкуренцията и OTT играчите.

### **Верига за създаване на стойност (Value Chain) на мобилните услуги с добавена стойност**

Има множество заинтересовани лица по веригата на стойността (value chain) на мобилните услуги с добавена стойност, които имат припокриващи се роли и функции. Следващата графика илюстрира и самата верига.

**Фигура 10: MVAS Value Chain**


Източник: Deloitte, PWC, MMC research

Различните играчи по веригата са анализирани по-долу:

### Доставчици на услуги (Service Providers)

Доставчиците на услуги са пазителите на данните и затова те са от критично значение за MVAS екосистемата. Те могат да работят с разработчиците на приложения или “technology enablers”, по разработването на приложенията, както и с производителите на мобилните устройства, за да качат предварително приложенията на телефоните. Те могат да са самите мобилни оператори, когато става въпрос за направени по поръчка мобилни услуги с добавена стойност.

### Доставчици на съдържание (Content Providers)

Разработват или притежават оригинално или персонализирано съдържание с авторското право, като например продуцентски къщи, музикални и медийни компании, информационни агенции и т.н.

### Разработчици на приложения и софтуер (Application and software developers)

Разработчиците на приложения проектират и разработват приложения за крайните потребители на мобилни телефони. За да добавят подобрени функции в техните приложения (като например проследяване на местоположение, поддръжка на видео стрийминг и т.н.), те използват платформи, предлагани от “technology enablers”. Разработчиците на приложения също създават приложения по поръчка за други участници във веригата, като например доставчици на услуги, а понякога и управляват услугата за тях. В този случай те получават възнаграждението си или като еднократна сума при завършване на приложението, или такса базирана на показатели като брой сваляния, генерирани приходите или др.

### Портали със съдържание (Content portals/ aggregators)

Агрегаторите на съдържание събират цялото съдържание на едно място като често предлагат и платформата, върху която цялото това съдържание ще бъде предоставено, за да отговори на нуждите на клиентите.

### **Technology enablers**

“Technology enablers” създават платформи за предоставяне на допълнителни функционалности на други играчи от веригата, особено на разработчиците на приложения. Тези функции могат да бъдат Interactive Voice Response (IVR), Unstructured Supplementary Service Data (USSD), идентифициране на местоположението, възможност за предаване на видео и др. “Technology enablers” работят в няколко бизнес направления. Те предоставят своите платформи на разработчиците на приложения или на други предприятия на базата на лиценз, въз основа на дял от приходите или еднократна такса на ползване.

### **Мрежови оператори (Network Operators)**

Мрежовите оператори осигуряват мрежовата свързаност до крайните потребители, видимост на “on-deck” услугите, гарантират правилното маршрутизиране на глас и данни през мрежите си. Те събират плащанията от крайните потребители. Операторите също така предоставят услуги и на други играчи по веригата, като например “technology enablers” и разработчиците на приложения. Тези услуги включват кратки номера за IVR или SMS, идентифициране на местоположението на потребителя, както и фактуриране на крайните потребители.

### **Производителите на мобилни устройства (Handset Manufacturers)**

В световен мащаб производителите на мобилни телефони като Apple, Blackberry, Samsung и други са стартирали свои собствени магазини за приложения и продават устройствата си с предварително инсталирани приложения, които позволяват директен достъп до съдържание и осигуряват персонализирани услуги спрямо необходимостта в определени региони. Те работят заедно с останалите участници във веригата, за да идентифицират специфични нужди и да осигуряват видимост на приложенията в магазините за приложения.

### **Доставчик на операционна система (OS providers)**

Операционната система е отговорна за управлението на клетъчната и безжична мрежова свързаност, определяне на функциите и характеристиките достъпни на мобилното устройство, като например WAP, синхронизация на приложенията, електронна поща, текстови съобщения и др. Мобилната операционна система също така ще определи кои приложения от трети страни (мобилни приложения) могат да се използват на устройството. Повечето мобилни операционни системи са обвързани с конкретен хардуер, което не позволява голяма гъвкавост. Това от своя страна определя какъв тип софтуер може да бъде предварително инсталиран на устройството за удобство на потребителите.

### **Група управляваща проекта (Project Management Group)**

Ролята на тази група е да следи за цялостното предоставяне на услугите по ефективен начин, да планира експанзията и обхвата на програмата и да гарантира постигането на целта. В някои случаи тази роля може да се играе от един от играчите, изброени по-горе, по-специално доставчиците на услуги или операторите, докато в други случаи това може да бъде отделна организация.

Ролята на ALLTERCO на technology enabler, разработчик на софтуер и агрегатор на съдържание го поставя в уникална позиция на пазара на мобилни услуги с добавена стойност (MVAS) като му предоставя потенциала да се възползва от огромния ръст в индустрията чрез конкурентни предложения както за мобилните оператори, така и за трети страни като доставчици и други организации.

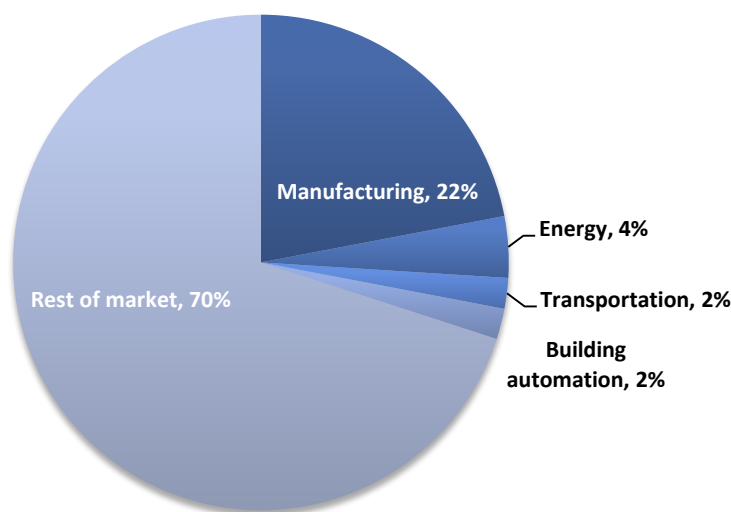
#### 6.4.3 ПРЕГЛЕД НА ПАЗАРА ЗА „ИНТЕРНЕТ НА НЕЩАТА“ (INTERNET OF THINGS (IOT))

Освен с предоставяне на технологични решения за мобилните оператори Алтерко започва да предлага и комплексни решения в областта на автоматизацията на дома (connected homes), след като през 2015г. компанията навлиза на пазара на интернет на нещата (IoT).

Докато фиксирания интернет свързва 1 млрд. потребители чрез персонални компютри (включително таблети), а мобилния интернет свързва 2 млрд. потребители чрез смартфони през 2014г. (броя се очаква да достигне 6 млрд. до 2020г.), по прогнози на IDC, Ericsson и Goldman Sachs, IoT се очаква да свърже 28 млрд. "неща" към интернет до 2020г. (в сравнение с 9 млрд. през 2013г.). Развитието на различни технологии създава предпоставките за възхода на IoT: огромният ръст в използването на смартфони, заедно с ниските разходи за сензори, евтиният трафик, повсеместното безжично покритие, ниските цени за преработка на данни, възможността за анализ на „big data“ и началото на IPv6.

Garnter определя IoT като мрежата от физически обекти, които съдържат внедрени технологии за комуникация, усещане или взаимодействие с техните вътрешни състояния или външната среда. Докато IoT може да се открие практически навсякъде, той може да бъде разделен на пет ключови сектора, които предлагат големи възможности за генериране на нови потоци от приходи и печалби, а именно: свързани преносими устройства, свързани коли, свързани домове, свързани градове и индустриален интернет. IDC прогнозира, че пазарния потенциал на IoT може да достигне 7.1 трилиона долара до 2020г. от 1.9 трилиона през 2013г.

Фигура 11: Очаквана структура на IoT пазара по сектори през 2020г.

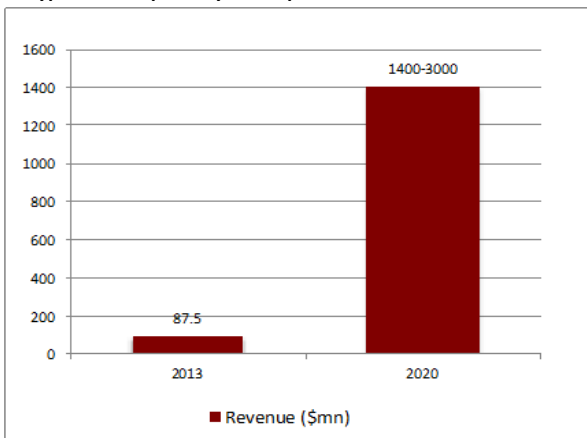


Източник: IDC, Goldman Sachs Global Investment Research

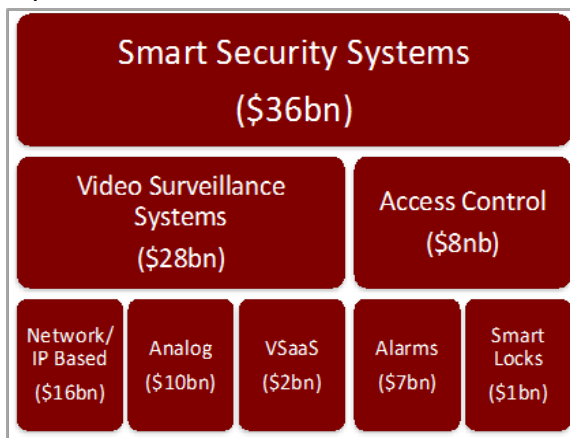
Автоматизацията на дома е на фронтната линия на развитието на IoT поради редица особености: на жилищата се падат повече от 30% от консумацията на електричество; те имат естествено припокриване с потребителски ориентирани устройства (например смартфоните); къщите са един от малките елементи в живота на хората, които все още се управляват от физически/аналогови решения, което предоставя голяма възможност за по-нататъшно дигитализиране. Освен това, навлизането на най-големите имена тип IT-екосистеми като Google (с придобиването на Nest през 2014) и Apple (със стартирането на HomeKit през 2014) идва с обещанието, че тази индустрия е най-накрая готова за силен старт. Следните области се разглеждат като ключови в рамките на решенията за автоматизация на дома (и като цяло на сградите):

- **Интелигентни системи за сигурност (Smart Security):** Интеграцията на цифрови решения е един от основните двигатели за ръста на пазара. Цифровите камери, видео наблюдението като услуга (vSaaS), както и развитието на мрежи за данни се очаква да дадат тласък на тази тенденция. Общият пазар на Smart Security се оценява на 20 млрд. долара и се очаква да расте със средно геометричен ръст от 17% до 36 млрд. долара през 2017г.
- **Енергийна ефективност и комфорт:** Този сегмент обхваща автоматизацията на климатични и вентилационни системи, осветление, водни помпи, електрически уреди и интелигентни термостати. Системи за контрол на климатизацията са отговорни за 30%, а осветлението за 14% от цялото потребление на енергия в средностатистическите жилищни сгради, а интелигентните системи могат да предложат значително понижаване на сметките за енергия (според сведенията от 30% до 50% икономия). Пазарът на интелигентни термостати се очаква да расте със средногодишен темп на нарастване от 50% до 2020г., когато ще достигне няколко милиарда долара.
- **Здравеопазване:** С навлизането на дистанционната диагностика, консултациите от разстояние и дистанционното наблюдение на болни или възрастни хора, тази област има голям потенциал за растеж, имайки предвид възможността за създаване на нови бизнес модели.

Фигура 12: Пазарът на умни термостати в света



Фигура 13: Очаквани приходи през 2017г. от умни системи за охрана по компоненти



Източник: Goldman Sachs Investment Research, Navigant

## Фактори, определящи текущото състояние на внедряване

### Барииери за внедряване

Исторически погледнато, масовото внедряване на автоматизацията в дома среща редица пречки. Поведенческите бариери по същество са естествената съпротива на собствениците на жилища, но това влияние постепенно намалява с навлизането на новите поколения сред купувачите на домове, което е вероятно да увеличи използването на смартфоните като център за контрол на автоматизация на дома.

Надеждността на устройствата остава променлива и ценообразуването остава голямата пречка за по-нататъшното проникване - цялостна система за автоматизация струва средно 25 хил. долара. Сложността е друг основен проблем за масовото внедряване. Средно 36 часа отнема програмирането на един типичен висок клас система за домашна автоматизация и 104 часа, за да бъде инсталирана тази система. Поради огромния брой и видове системи за автоматизация на дома, е трудно за собствениците лесно и ефективно да интегрират интелигентни функции в дома си. В допълнение на всичко това информационната сигурност си остава едно от основните притеснения.

### Акселератори на внедряването

В същото време други тенденции стимулират ръста на внедряването на системи за автоматизация на дома. Броят на потребителите на интелигентните устройства се очаква да нарасне. Броят на потребителите на смартфони се предвижда да нарасне от 1.9 млрд. през 2014г. до 4 млрд. до края на 2016г. Някои протоколи вече започват да преобладават и налагането на решения, изградени около известни екосистеми като Apple или Android може да насърчи интеграцията на различни стандарти и мрежи, които се използват в момента. Това би ускорило широкото внедряване на интелигентни домакински решения, тъй като това би опростило избора на потребителите. С технологичния напредък хардуерът продължава да става много по-функционален, енергийно ефективен и удобен за ползване, а софтуерът върви заедно с хардуерното устройство, което прави избора за потребителите по-лесен. Въпреки всичко енергийната ефективност и икономията остават основните двигатели на внедряването.

## Участниците във веригата на стойността (value chain)

„Интернетът на нещата“ (IoT) ще създаде от нови компании и нови категории участници предлагащи услуги отвъд традиционните до широка екосистема от нови и съществуващи доставчици, които ще се обединят, за да се възползват от нововъзникващия се пазар. Това ще има двоен ефект върху индустрията: натиск при ценообразуването за производители на устройства и потенциал за повишаване на осведомеността на крайния потребител.

**Таблица 21: Верига на стойността (value chain) на IoT**

Продукти	Описание
Радио чипове	Чипове, които предоставят свързаност, базирана на различни радио протоколи
Сензори	Чипове, които измерват различни показатели на заобикалящата среда
Микроконтролери	Процесори и памет, които позволяват създаването на чипове на ниска цена
Модули	Комбинирани радио чипове, сензори, микроконтролери в един пакет
Платформа за софтуер	Софтуер, който активира, наблюдава и анализира мрежата от устройства
Приложения	Представя информация във формат удобен за използване и анализ
Устройства	Интегрира модули в приложение удобно за потребителя
Пренос на данни	Използването на лицензиран и нелицензиран честотен спектър за комуникации
Услуги	Внедряване/управление/поддръжка на IoT решенията

Източник: Raymond James Research, MMC Research

### **Използване на канала на мобилните услуги с добавена стойност (MVAS): отключване на потенциала за мобилните оператори**

Много от свързаните устройства, които ще предоставят IoT услуги в “интелигентни” домове, както и в IoT пространството като цяло, ще използват безжични технологии с малък обхват вместо клетъчна свързаност. Въпреки това, мобилните връзки ще продължат да играят ключова роля като технология даваща възможности и действаща като агрегатор или хъб за свързване на гама от устройства, и предлагаща широка зона на свързаност. Machina Research оценява потенциала за генериране на приходи от този пазар за мобилните оператори на около 1.3 трилиона долара до края на 2024г. За сравнение, това е съизмеримо с пазара на мобилни комуникации днес. Ако мобилните оператори успеят да уловят всяка значима възможност на този пазар, тогава те ще са ясни “победители” в IoT пространството.

Мобилните оператори са предопределени да играят централна роля не само заради инфраструктура си, но и защото те са в добра позиция да адресират важна част от пазара за следпродажбени услуги: имат по-добър достъп до клиенти благодарение на създадените уникални отношения с тях и глобалната си мрежа от услуги.

Въпреки това, значителни инвестиции са необходими на мобилните оператори, за да се включат в този пазар. Някои телеком / кабелни оператори като Comcast, AT&T, Verizon са навлезли на този пазар и вече предлагат пакети за сигурност и автоматизация на дома. Няколко други, а именно Vodafone, Telefónica, Orange, Deutsche Telekom, Telecom Italia, Verizon Wireless и China Telecom, също са разработили собствена (in-house) M2M (machine-to-machine) операционна платформа.

В среда на намаляващи приходи от гласови услуги, много мобилни оператори проучват IoT услугите, които ще помогнат да задържат или дори да увеличат приходите си от съществуващи клиенти. Въпреки това, много от тези услуги или свързани продукти генерират ниски нива на трафик и се доставят, така или иначе, от други индустрии, които просто използват операторите, за да пренасят данни. Операторите трябва да се опитат да идентифицират IoT услугите, които те могат да предоставят и към които биха могли да добавят стойност. Така тези услуги биха могли да генерират значителен ръст на средните приходи от един абонат (ARPU) и биха могли да се превърнат в ключова характеристика за операторите, която да ги отличава от конкуренцията. Нито един мобилен оператор не е в състояние да предложи пълно M2M (machine-to-machine) решение, включително производство на чипове и модули, проектиране на оборудване, глобална свързаност, активиране на платформи, развитие на портали, разработка и управление на приложения и интеграция на системи. Поради това

е важно за мобилните оператори да подхождат към IoT услугите, поемайки централна роля в насърчаване на технологичното сътрудничество между играчите по веригата на създаване стойност, включително системните интегратори, доставчиците на технологии и вертикалните специалисти.

Надграждайки върху текущата си силна позиция на доставчик на услуги с добавена стойност, посредством решенията си за домашна автоматизация, Алтерко предоставят на мобилните оператори възможност да се включат в IoT сферата и да ускорят генерирането на приходи от IoT дейности с минимални усилия. Потенциалът на предложението на Алтерко е дори по-мощен, тъй като системата може да се приспособява към нуждите на всеки клиент, желаещ да се възползва от предимствата на интелигентната автоматизация на сгради. Основните му характеристики адресират пречките, които в миналото са възпрепятствали масовото приемане на интелигентни системи за автоматизация на дома като цяло: достъпна технология, позволяваща интеграция на различните системи за дома като, в същото време, преодолява бариерата за сложност, тъй като е лесна и гъвкава за употреба.

#### 6.4.4 КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО

##### Мобилни услуги с добавена стойност (MVAS)

Мобилните услуги с добавена стойност са сравнително нов отрасъл, който е все още силно фрагментиран, въпреки че през последните години са налице признаци на консолидация и глобална експанзия на определени играчи като все още не могат да бъдат открити световни лидери. Анализ показва, че сред technology enablers, агрегаторите на съдържание (content aggregators) и разработчиците на софтуер (software developers), дори отделни водещи независими MVAS играчи генерират приходи за 2014г. в размер на по-малко от 1% от глобалния MVAS пазар.

Обикновено по-големите играчи и преките конкуренти на Алтерко са съсредоточени в предлагането само на един или два типа услуги, докато Алтерко предоставя много по-широк спектър.

За илюстрация на конкурентната среда, фрагментираната индустрия, тенденциите за консолидация и инвеститорския интерес, този раздел предоставя информация за избрани участници от индустрията. Той обхваща както регионални, така и международни компании с портфолио от услуги, подобно на Алтерко, но изключва големи играчи, които предлагат някои мобилни услуги с добавена стойност (MVAS) като допълнение към основната им дейност (виж фигура 13 по-долу).

##### Регионални играчи

Syscom Digital SRL е румънска компания, която предлага дигитален/интерактивен маркетинг, автоматични гласови приложения (automatic voice applications, IVR), разработка на уеб и мобилни приложения, SMS разплащания и др., на клиенти в Румъния, България, Босна и Херцеговина, както и Молдова.

Net Mobile AG (FRA:N1M) е немско дружество, създадено през 2000г. Основният му бизнес е предлагането на различни методи за разплащания чрез сметките за телефон: директно таксуване от мобилния оператор (direct carrier billing, DCB) и SMS-и с добавена стойност (sms-и, които се таксуват с по-висока цена от стандартните, с цел да се заплати за дадена услуга или продукт). Освен това компанията предлага и оперира IP-TV решения, гласово-активиран телефон (voice activated telephone) и интерактивни комуникационни услуги и продукти за мобилни телефони и други устройства като

изображения, видео и игри. Net Mobile AG обслужва над 500 клиенти основно в Европа, сред които национални и международни доставчици на мобилни телекомуникации, медийни компании, портали и телевизионни мрежи. Компанията е публична и акциите ѝ са регистрирани за търговия на Франкфуртската фондова борса. Освен това тя има над 230 служители и няколко дъщерни компании – в Холандия, Швейцария и Испания. От 2009г. основният акционер в Net Mobile AG с дял от 87.36% е японската корпорация NTT Docomo. Приходите на компанията за 2014г. възлизат на 138 млн. евро.

mTouche Technology Bhd е компания, създадена в Малайзия и оперира в Малайзия, Сингапур, Индонезия, Тайланд, Хонконг и Виетнам. mTouche предоставя мобилно съдържание и технологични услуги, решения за интерактивно излъчване и публикуване, както и решения предоставящи достъп до съдържание. Компанията е публична и акциите ѝ са листнати за търговия на Bursa Malaysia. За 2014г. приходите ѝ възлизат на 26 млн. малайзийски рингити (приблизително 6 млн. евро по осреднен валутен курс за 2014г.).

Macrokiosk Bhd е малайзийска компания, която оперира в 12 страни в Азия. Основният ѝ бизнес е осигуряване на мобилна свързаност, която предоставя възможности за използването на услуги, свързани с мобилни разплащания, както и предоставяне на MVAS услуги за интерактивност, нотификации, удостоверяване и сигурност.

### **Международни компании**

През 2014 Voku Inc. придоби Морау и затвърди позицията си на най-голямата компания в световен мащаб, предлагаща решения за директни мобилни разплащания (директно таксуване от мобилния оператор) и мобилни разплащания, които могат да бъдат осъществявани чрез различни устройства и платформи. Компанията оперира в 68 страни през повече от 250 партньора. Voku Inc. е получила финансиране от над 75 млн. долара от топ компании, занимаващи се с рисков капитал от Силиконовата долина като Andreessen Horowitz, Benchmark Capital, DAG Ventures, Index Ventures, Khosla Ventures, NEA.

Tim W.E. SGPS SA е световен доставчик на мобилни решения за генериране на приходи за мобилни оператори, медийни групи, правителства/НПО и крайни клиенти. Компанията се фокусира върху мобилния маркетинг, мобилните забавления и мобилните пари чрез своята платформа, която включва software-as-a-service технологии. В нея работят над 300 души и оперира в 75 страни в Европа, Азия, Африка, Южна и Латинска Америка.

InternetQ PLC (LSE:INTQ) предлага мобилни маркетингови решения (B2B) и дигитални развлечения (B2C), които позволяват на различни брандове, мобилни оператори и медийни компании да разработват и изпълняват целенасочени, интерактивни и измерими кампании. InternetQ е със седалище в Лондон с местно присъствие в 23 страни и има достъп до 150 оператори в 80 страни. В компанията работят 160 специалисти. Приходите на InternetQ за 2014г. възлизат на 132 млн. евро.

Upstream PLC е основана през 2002г. и предлага решения за мобилни оператори, е-търговци и разработчици на приложения в 40 страни. Компанията има директен маркетингов достъп и възможност за директно таксуване на над 1 млрд. потребители от развиващите се пазари. През 2014г. Upstream PLC получава значително финансиране от Actis.

Digital Virgo SAS е компания, базирана във Франция, която предлага решения за дигитално развлечение на бизнеси и крайни потребители. Оперира в 2 сегмента – монетизация на съдържание и

медийна аудитория. Компанията обслужва оператори на мобилни мрежи в 28 страни и генерира приходи в размер на 245 млн. евро за 2014г, има над 700 служители и присъства в Европа, Африка и Южна Америка.

Intersec Group е водещ доставчик на софтуер, който предоставя решения за изпращане на целенасочени, базирани на локацията реклами и уведомления (нотификации) на базата на анализ на големи обеми от данни (Big Data). Освен това компанията предлага система за управление на измамите и анализ на данни предоставени от устройства свързани посредством IoT технология. Intersec Group е базирана във Франция и оперира в Европа, Северна и Южна Америка, Африка, Близкия Изток и Азиатско-Тихоокеанския регион. През 2014г. компанията получава финансиране в размер на 20 млн. долара от Highland Capital Partners Europe и от вече съществуващите инвеститори - Innovacom and CM-CIC Capital Innovation.

InMobi Pte е компания, занимаваща се с мобилни реклами, финансирана от SoftBank Group, KPCB и Sherpalо и притежаваща 17 офиса в над 200 държави. Тя се е утвърдила като една от най-големите независими мрежи за реклама в световен мащаб, която достига до 1 млрд. потребители всеки месец в 200 държави. Благодарение на собствената си технология, базирана на облачните услуги, която позволява персонализиране на мобилни реклами, InMobi дава възможност на своите клиенти да публикуват реклами дистанционно в сайтове и приложения по техен избор.

Алтерко постоянно следи тенденциите сред местните и глобални конкуренти, сред които също попадат Hi Media Group, Hi Pay, Dimoco, MobiWeb Group, Dalenys (преди Rentabiliweb Group), Velti, Tynec, OnMobile Global, Zong (придобита от PayPal), Bango, BinbitGroup, IMImobile, StreamWide, eServGlobal, Mblox, YOC, Mondia Media, Zed Worldwide, Cliq Digital, Neo Mobile, Zing Mobile, Acotel Group, NTH, Telemedia Systems, Telemedia InteracTV.

**Фигура 14: Големи играчи в MVAS**



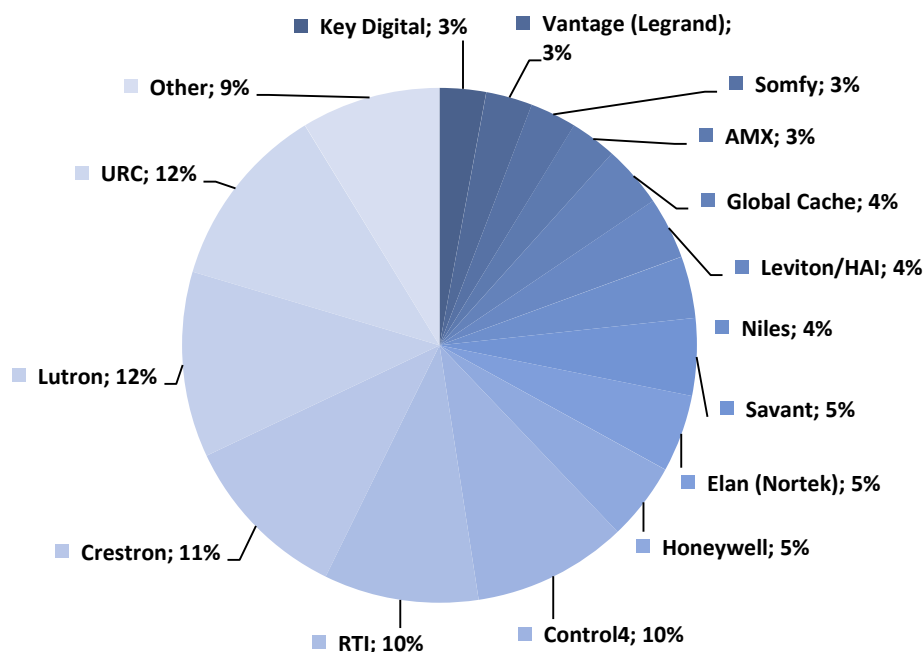
Източник: MMC Research

## Интернет на нещата (IoT)

Въпреки че „интернет на нещата“ (IoT) е все още зараждаща се индустрия, тя разполага с огромен потенциал в следващите години. В най-общ вид структурата на IoT наподобява тази на фиксирания или мобилния интернет и може да бъде описана като мрежова инфраструктура, която лежи в основата, свързани устройства, които се намират по средата, и приложения и услуги, които са в най-горната част. Освен разликата в зрелостта, другото основно разграничение е, че IoT е значително по-фрагментирана индустрия с няколко специализирани решения по вертикалата като wearable устройства (часовници, гривни и др.), свързани домове, коли, градове, транспорт и приложения за индустрията.

На потребителския фронт конкуренцията за контрол на дома непрекъснато се засилва с навлизането на нови пазарни участници, които внасят иновативни продукти на пазара, създават нови приложения в автоматизацията на дома, контрола, управлението на консумацията на енергия, осветлението и сигурността. Според Gartner „интернет на нещата“ ще остане фрагментиран отрасъл поне до 2020г. поради липсата на доминантна екосистема и технически модели, които да определят стандартите в индустрията. Това от своя страна ще позволи на големите IT гиганти да снабдяват своите IoT технологии с необходимите им ресурси от различни доставчици, които престой да се доказват.

Фигура 15: Дял на системи за контрол на дома, инсталирани между 2013 и 2014г. в САЩ по брандове



Източник: CePRO, Goldman Sachs Global Investment Research, MMC Research

Конкурентната среда за автоматизирани решения се разшири неимоверно за разлика от традиционните области на електрическото оборудване и осигуряването на сигурността на дома. В допълнение към производителите на традиционна техника за дома, много нови участници се опитват

да обслужват пазара за интеграция на интелигентни системи за контрол и автоматизация – телеком оператори, комунални компании, ИТ/софтуерни компании, както и доставчици на услуги. Като цяло играчите които предлагат системи за умно управление на дома могат да бъдат разделени на 2 категории:

- Производители на традиционни устройства и хардуер – поради засиления натиск за използване на протоколи и стандарти с отворен код те трябва да се изправят пред пряка конкуренция от навлизащи нови пазарни играчи или да се опитат да ги интегрират във веригата на стойността като партньори;
- ИТ компании/ доставчици на услуги – навлизането на тези играчи на пазара стимулира отварянето на пазара чрез увеличаване брой на отворените протоколи

Схема на основните играчи е представена по-долу, за да предостави най-обща представа за средата, в която се развива автоматизацията на дома като отрасъл.

Фигура 16: Ключови компании предлагащи решения за автоматизация на дома

WHOLE HOUSE AUTOMATION/ INTEGRATION SYSTEMS	ABB AMX AT&T Comcast Control4	Elan (Nortek) Home Logic Honeywell HAI iControl Network Iris	JDS Savant Systems Schneider SmartThings Vivint Vantage (Legrand)
	Castle OS Charmed Quark Controller Cinemar	Clare Controls Command Fusion HomeSeer Home Automated Living	HomeKit (Apple) mControl Wink Yetu
HARDWARE	<u>HOME COMFORT</u>		<u>SECURITY</u>
	ADT Pulse Aprilaire Cool Automation Daikin Danfoss Emerson Electric Honeywell	Ingersoll (Trane) Lennox Intl Nest Nuvo (Legrand) Mitsubishi United Technologies	ADT Pulse Assa Abloy Bticino (Legrand) Dahua Elk GE Security
	<u>LIGHTING/CON TROLS</u>		Hikvision Honeywell Nice Spa Schlage Schneider Simplisafe Tyco
	ABB Brightup Centralite Control4 Cree Eaton GE Honeywell Intermatic	Insteon Jasco Leviton Lutron Monza LiteTouch Philips/Osram Schneider Vantage (Legrand)	

Източник: Goldman Sachs Global Investment Research, MMC Research

## 6.5 ВЛИЯНИЕ НА ИЗКЛЮЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ

Информацията относно дейността на Емитента, представена в точки 6.1, 6.2 и 6.3 е повлияна от изключителни фактори в лицето на настъпили регулаторни промени, които се отразяват негативно на дейността на Групата и нейните резултати. През 2012г. са направени промени в регулациите на пазара в САЩ, които ограничават предлагането на традиционните за Алтерко мобилни услуги с добавена стойност, респективно ограничават и възможностите за растеж и развитие на Групата в този пазар. В резултат тя е принудена да търси нови пазарни ниши, в които да се позиционира.

В края на 2014г. и през 2015г. са извършени законодателни промени във втория по важност пазар за Алтерко, а именно азиатския и по-конкретно в Сингапур. Тези промени засягат предлагането на услугите на Групата и това се отразява негативно на приходите и резултатите на Групата, тъй като мобилните оператори се приспособяват бавно към новите правила и това води до спад в генерираните трафици.

Като цяло честата регулаторната намеса е едно от големите предизвикателствата в сферата на мобилните услуги, което играе определяща роля за развитието на отрасъла и е фактор, който засяга всички участници, опериращи на дадения пазар. В този смисъл негативният ефект от промяната в законодателството в Сингапур и САЩ, засяга пряко не само Алтерко, но и онази част от неговите конкуренти, посочени в точка 6.4., които оперират на тези пазари, което не поставя Емитента в по-неизгодна позиция.

## 6.6 ОБОБЩЕНА ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО СТЕПЕНТА, В КОЯТО ЕМИТЕНТЪТ ЗАВИСИ ОТ ПАТЕНТИ ИЛИ ЛИЦЕНЗИИ, ИНДУСТРИАЛНИ, ТЪРГОВСКИ ИЛИ ФИНАНСОВИ ДОГОВОРИ ИЛИ ОТ НОВИ ПРОИЗВОДСТВЕНИ ПРОЦЕСИ

Дейността на Групата в повечето страни, в които оперира не подлежи на лицензиране, с изключение на България и Сингапур. В България всички компании, които извършват съобщителни услуги (което включва услуги с добавена стойности и нотификации) подлежат на регистрация и подаване на уведомление към Комисията за регулиране на съобщенията (КРС), че извършват подобни услуги. Дъщерното дружество на „Алтерко“ АД - „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, е получило Разрешение от КРС с № 01682 от 17.02.2011 г. за осъществяване на гласови телефонни услуги чрез собствен обхват от номера от типа 0900 XXXXXX. В последствие, през 2013 г. с решения на КРС Разрешението е прехвърлено на „ТЕРАВОЙС“ ЕАД, срокът му удължен с 10 г. и обхватът разширен. Клиентите на „Алтерко“ АД могат да използват един номер от типа 0900 за мрежите на всички мобилни оператори, чрез който да предоставят гласови услуги с добавена стойност.

Тъй като повечето услуги на Групата се предлагат през мрежите на мобилните оператори, „Алтерко“ АД зависи в значителна степен от търговските договори, сключени с тях.

В Сингапур услугите, предлагани от „Алтерко“ АД са обект на лицензиране от местния регулатор на телекомуникационните услуги. За целта местното дъщерно дружество на холдинга притежава лиценз: Service-Based Operator (SBO) (CLASS) License for Store-and-Retrieve (S&R) Value-added Network Services.

## 6.7 ОСНОВАНИЯТА ЗА ВСЯКАКВИ ИЗЯВЛЕНИЯ, НАПРАВЕНИ ОТ ЕМИТЕНТА ВЪВ ВРЪЗКА С НЕГОВАТА КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦИЯ

Алтерко развива бизнесите си като комбинира иновации с креативност. Групата се стреми да развива нови услуги и да създава нови продукти като по този начин сама си създава пазарите, на които оперира. Мениджмънтът следи непрестанно развитието и разработката на нови технологии в световен мащаб от страна на големите технологични гиганти в лицето на Microsoft, Alphabet (преди Google), Apple, Facebook и много други, които определят тенденциите за развитие. Целта е създаването на нови продукти и услуги, които могат да намерят бърза търговска реализация, изпреварвайки конкуренцията.

Много често идеи за нови продукти се генерират и чрез комбинирането на съществуващи продукти/услуги от разнообразни отрасли, което води до намирането на ново приложение на тези продукти. По този начин се разкриват нови пазарни нисши, които до този момент не са били открити и които предоставят голям потенциал за компанията, тъй като в началото конкуренцията е минимална или дори не съществува. Така Групата се стреми да ограничава борбата с конкуренцията и усилията са насочени към развитие на продуктите и услугите на Алтерко. Именно така се ражда и идеята за SHE – чрез комбиниране на мобилните услуги и интелигентните системи за автоматизация на дома.

Освен технологиите, водещи за развитието на Групата са и тенденциите, свързани с бизнеса на мобилните оператори, тъй като те са основният канал за реализация на продуктите и услугите на Алтерко. Често нови услуги се разработват в отговор на желанията на мобилните оператори за предоставяне на допълнителни услуги на своите абонати, чрез които да се повишат приходите на операторите и лоялността на абонатите им.

Цялостната стратегия на компанията е фокусирана върху иновативното и обещаващо развитие на продуктите в областта на „Интернет на нещата“ (Internet of Things), в комбинация с надеждното обслужване на мобилните оператори. Предоставянето на иновативни дигитални продукти, които успяват да задоволят нуждите на операторите и крайния потребител, е сред основните приоритети на Алтерко.

Относно бъдещото развитие на Групата, ръководството планира да съсредоточи усилията си в няколко направления, които счита за изключително перспективни с голям потенциал за растеж, а именно:

- **Развитие на разплащанията** - DCB (Direct Carrier Billing) и картовите разплащания;
- **Развитие на She и MyKi**, както и разработването на нови устройства и технологии в областта на “Интернет на нещата”;
- **Навлизване на нови географски пазари** чрез привличането като партньори на мобилни оператори, опериращи в различни региони.

Визията на Алтерко е свързана с превръщането на Групата в глобален играч и надежден партньор в областта на мобилните разплащания, информационно-развлекателните услуги и Интернет на нещата (Internet of Things). Мисията на Алтерко е да помага на своите партньори – мобилни оператори, доставчици на услуги, разработчици на приложения, медийни компании и много други, да обогатят своите продукти и услуги с нови и привлекателни характеристики и по този начин да могат да удовлетворяват по-добре нуждите на техните клиенти.

Основните конкурентни предимства на Алтерко, на които мениджмънтът разчита за бъдещото развитие на Групата са:

- Изградените дългосрочни отношения с мобилни оператори в глобален план, които осигуряват **достъп до над 1 млрд. крайни потребители**;
- **Натрупаната експертиза** през годините;
- **Гъвкавост**, която позволява бързо приспособяване към специфични изисквания на мобилните оператори;
- Присъствие на **международните пазари и разпознаваем бранд** с дългогодишна история;
- Навлизане в бързоразвиващия се сектор на „Интернет на нещата“ (Internet of Things), който се очаква да **нарасне 3.5 пъти до 2020г.**;
- Бизнес модел позволяващ **оптимизация на част от оперативните разходи** посредством прехвърлянето им върху клиентите – мобилните оператори.

## 7 ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

### 7.1 АКО ЕМИТЕНТЪТ Е ЧАСТ ОТ ГРУПА – КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ГРУПАТА И ПОЛОЖЕНИЕ НА ЕМИТЕНТА В РАМКИТЕ НА ГРУПАТА

Икономическата група на Емитента се състои от дружество-майка „Алтерко АД“ и неговите дъщерни дружества:

- **„ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД**, ЕИК 131384920 със седалище и адрес на управление гр. София 1784, район Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 113А. Компанията е създадена на 02.03.2005 г. с капитал 50 000 лв., разпределен в 5 000 бр. поименни акции с номинал 10 лв. всяка и предмет на дейност: извършване на следните търговски сделки - телекомуникации, SMS услуги, MMS услуги, JAVA услуги, промоционални игри и игри с добавена стойност, провайдерски услуги, реклама, предпечат, печат, широкоформатен печат, внос и износ, производство и разпространение на софтуерни продукти, издателска дейност и всички други дейности, разрешени от закона. Емитентът „Алтерко“ АД притежава 99.98% директно от капитала на „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД и 0.02% индиректно през „ТЕРАВОЙС“ ЕАД;
- **„ТЕРАВОЙС“ ЕАД**, ЕИК 200724639, със седалище и адрес на управление гр. София 1619, район Витоша, бул. „Никола Петков“ № 5А, ет. 4. Компанията е създадена на 22.05.2009 г. с капитал 50 000 лв., разпределен в 50 000 бр. поименни акции с номинал 1 лв. всяка. Едноличен собственик на капитала е Емитентът „Алтерко“ АД. Предметът на дейност на „ТЕРАВОЙС“ АД е: извършване на следните търговски сделки - телекомуникации, провайдерски услуги, реклама, внос и износ, производство и разпространение на софтуерни продукти, издателска дейност, консултантски услуги, външно и вътрешно търговска дейност във всички разрешени от закона форми и всички видове стоки, лизингова и информационна дейност, посредничество и агентство на местни и чуждестранни физически и юридически лица в страната и чужбина, както и всякаква друга дейност, която не е забранена със закон.

- **„АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД**, ЕИК 202320104, със седалище и адрес на управление гр. София 1404, бул. „България“ № 109, ет. 8. Компанията е създадена на 16.11.2012 г. с капитал от 1 000 лв., разпределен в 1 000 дяла с номинал 1 лв. всеки. Едноличен собственик на 100% от капитала на „АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД е Емитентът „Алтерко АД“. Предметът на дейност на „АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД е: производство и търговия с електрически съоръжения, съпътстващи дейности и извършване на всяка друга дейност, която не е забранена със закон;
- **TERA COMMUNICATIONS DOOEL, Македония**, ЕМБС: 6600816, единен данъчен номер: 4057010507053, седалище и адрес на управление Македония, гр. Скопие, ул. „11-ти Октомври“ № 25, офис 705. Компанията е създадена през 2010 г. с капитал от 5 000 евро като Емитентът „Алтерко“ АД е едноличен собственик на капитала. Предметът на дейност според учредителния акт на компанията е определен според кодовата система за групиране на икономическите дейности NACE (Nomenclature of Economic Activities) като 61.9 Други телекомуникационни дейности.
- **TERACOMM RO S.R.L., Румъния**, регистрационен номер J40/12988/2005, седалище и адрес на управление: Румъния, гр. Букурещ, ул. “Delea Veche” № 28А, ап. 22. Компанията е създадена през 2005 г. и има капитал от RON 2 000 (румънски леи), представени от 200 дяла с номинал RON 10 всеки. Собственик на 100% от капитала е Емитентът „Алтерко“ АД. Предметът на дейност на компанията е предоставяне на телекомуникационни услуги. Сред дейностите, които компанията може да извършва са: продажба на различни стоки; продажба на едро на компютри, компютърна периферия; продажба на дребно на компютри, периферия и продажба на дребно на телекомуникационно оборудване; издателска дейност; излъчване на радио и телевизионни програми; извършване на жични и безжични телекомуникационни услуги, сателитни телекомуникационни услуги; разработка на софтуер; консултации в сферата на технологиите; обработка на данни и хостинг; други информационни услуги; рекламни услуги; пазарни проучвания, дизайн и други.
- **ALLTERCO PTE Ltd, Сингапур** с рег. номер 200821332D и седалище и адрес на управление: Сингапур 058571, 45A Temple Str. Дружеството е създадено през 2008 г. с капитал от SGD 100 (сингапурски долари), разпределени в 1 000 дяла с номинал SGD 0.1 всеки. Едноличен собственик на капитал е Емитентът „Алтерко“ АД. Предмет на дейност: предоставяне на услуги, свързани с безжични телекомуникационни технологии, както и други компютърни и информационни системи и решения;
- **ALLTERCO SDN Ltd, Малайзия** с рег. номер 1037625-M и седалище и адрес на управление: A-3-35B IOI BOULEVARD, JALAN KENARI 7, BANDAR PUCHONG JAYA, 47170 PUCHONG, SELANGOR. Дружеството е създадено през 2013 г. с капитал от RM 500 000 (малайзийски рингити), разпределени в 500 000 дяла с номинал RM 1 всеки. Собственик на 100% от капитала е Емитентът „Алтерко“ АД. Предмет на дейност: извършване на дейности по предоставяне, създаване и развие на мобилни и развлекателни продукти и услуги; установяване на преки връзки с мобилни оператори на мрежи, медийни компании, медийни агенции, доставчици на услуги, държавни агенции, малки и средни предприятия и интернет доставчици; доставяне на мобилно съдържание, приложения и забавление за потребителите; предоставяне на компютърни приложения, програмиране, информационни, технологични и развойни услуги, управление на проекти, развитие на системи, инсталации, мрежи; съвети и консултантски услуги в управлението, администрирането, изграждането, контрола, маркетинга и рекламата на компютърни софтуерни решения и пакети и др.

- **„АЛТЕРКО ФИНАНС“ ООД**, с ЕИК 203348672, седалище и адрес на управление: гр. София 1404, район „Триадица“, ж.к. „Манастирски ливади“, бул. „България“ № 109, ет. 8. Дружеството е създадено през 2015 г. с капитал от 1 000 лв., разпределени в 1 000 дяла, от които всеки е в размер на 1 лв. Емитентът „Алтерко“ АД притежава 670 дяла на стойност 670 лв., които представляват 67% от регистрирания капитал на „АЛТЕРКО ФИНАНС“ ООД. Останалите 330 дяла или 33% от капитала се притежават от г-н Светозар Господинов Илиев, изпълняващ длъжността финансов директор на Групата. Предметът на дейност на „АЛТЕРКО ФИНАНС“ ООД е извършването на следните търговски сделки: консултантска, посредническа и представителна дейност, счетоводни услуги, данъчни и финансови консултации на юридически и физически лица, консултации, свързани със социално осигуряване и счетоводни проблеми, както и извършване на други дейности срещу заплащане, незабранени от закона.
- **„АЛТЕРПЕЙ“ ЕООД**, с ЕИК 203903540, седалище и адрес на управление: гр. София 1404, район „Триадица“, бул. „България“ № 109, ет. 8. Дружеството е създадено през 2016 г. с капитал от 1 000 лв., разпределени в 1 000 дяла, от които всеки е в размер на 1 лв. Емитентът „Алтерко“ АД е едноличен собственик на капитала и притежава 1 000 дяла на стойност 1 000 лв., които представляват 100% от регистрирания капитал на „АЛТЕРПЕЙ“ ЕООД. Предметът на дейност на „АЛТЕРПЕЙ“ ЕООД е: предоставяне на канал за онлайн разплащания; разработване, приложение и поддръжка на софтуеър за разплащателни системи; възмездно предоставяне ползването на интелектуална и индустриална собственост; съпътстващи дейности; извършване на всяка друга дейност, незабранена от закона.

Икономическата група на „Алтерко“ АД включва и следните асоциирани предприятия:

- **ALLTERCO CO Ltd, Тайланд** – рег. номер: 0105557129854, седалище и адрес на управление: 240/37 Ayotaya Tower Building, 19th Floor, Ratchadapiseak Road, Hwai Kwang District, Bangkok, Thailand. Дружеството е създадено през 2014 г. с капитал от ТНВ 200 000, разпределени в 20 000 дяла, от които всеки е в размер на ТНВ 10. Емитентът „Алтерко“ АД притежава 49% от капитала на компанията. Предметът на дейност на ALLTERCO CO Ltd, Тайланд е доставчик на мобилни услуги, управлението и фактурирането им; извършване на маркетингови и рекламни услуги; предлагане на бизнес и маркетингови консултации.

В икономическата група на „Алтерко“ АД е включено и следното дъщерно дружество на „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД:

- **GLOBAL TERACOMM Inc, USA** – Taxpayer ID 1005886954, седалище: 5851 W. Charleston Blvd, Las Vegas, NV 89146, USA. Компанията е създадена през 2006г. с оторизиран размер на капитала за издаване на 25 000 дяла с неопределена номинална стойност в съответствие с американското законодателство. Към датата на настоящия Регистрационен документ компанията е издала 2 500 акции без номинална стойност и поради това внесенят капитал е USD 0, което е позволена и приемлива практика според американското законодателство. Предметът на дейност на дружеството е всяка дейност, незабранена от закона. „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД притежава 67% от капитала на това дружество.

## 7.2 СПИСЪК НА ЗНАЧИТЕЛНИТЕ ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕМИТЕНТА, ВКЛЮЧИТЕЛНО НАИМЕНОВАНИЕ, СТРАНА НА РЕГИСТРАЦИЯ ИЛИ НА ДЕЙНОСТ, ПРОПОРЦИОНАЛНО АКЦИОНЕРНО УЧАСТИЕ

Най-значимите дъщерни компании в групата на „Алтерко“ АД с най-съществен принос към дейността на Групата са:

- **„ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД** със седалище и адрес на управление гр. София 1784, район Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 113А. Основният капитал е 50 000 лв., разпределен в 5 000 бр. поименни акции с номинал 10 лв. всяка, от които Емитентът „Алтерко“ АД притежава 100%;
- **„ТЕРАВОЙС“ ЕАД** със седалище и адрес на управление гр. София 1619, район Витоша, бул. „Никола Петков“ № 5А, ет. 4. Основният капитал е 50 000 лв., разпределен в 50 000 бр. поименни акции с номинал 1 лв. всяка. Едноличен собственик на капитала е Емитентът „Алтерко“ АД;
- **TERACOMM RO S.R.L.** със седалище и адрес на управление: Румъния, гр. Букурещ, ул. „Delea Veche“ № 28А, ап. 22. Компанията има капитал от RON 2 000 (румънски леи), представени от 200 дяла с номинал RON 10 всеки. Собственик на 100% от капитала е емитентът „Алтерко“ АД.
- **ALLTERCO SDN Ltd, Малайзия** с рег. номер 1037625-М и седалище и адрес на управление: А-3-35В IOI BOULEVARD, JALAN KENARI 7, BANDAR PUCHONG JAYA, 47170 PUCHONG, SELANGOR. Дружеството е създадено през 2013 г. с капитал от RM 500 000 (малайзийски рингити), разпределени в 500 000 дяла с номинал RM 1 всеки. Собственик на 100% от капитала е Емитентът „АЛТЕРКО“ АД.
- **ALLTERCO PTE Ltd** със седалище и адрес на управление: Сингапур 058571, 45А Temple Str. Дружеството е създадено през 2008 г. с капитал от SGD 100 (сингапурски долари), разпределени в 1 000 дяла с номинал SGD 0.1 всеки. Едноличен собственик на капитал е Емитентът „Алтерко“ АД.

## 8 НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ, ЗАВОДИ И ОБОРУДВАНЕ

### 8.1 ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО СЪЩЕСТВУВАЩИ ИЛИ ЗАПЛАНУВАНИ ЗНАЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛНИ ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ЛИЗИНГОВАНИ ИМОТИ И ВСЯКАКВИ ГОЛЕМИ ТЕЖЕСТИ ВЪРХУ ТЯХ

Групата на Емитента не притежава значителни дълготрайни материални активи, включително лизинговани имоти и всякакви големи тежести върху тях. Към дата на Регистрационния документ дълготрайните материални активи, които Алтерко притежава са основно транспортни средства.

За разглеждания исторически период (2013г. – 31.3.2016г.) дълготрайните активи на Емитента на консолидирана и индивидуална база са представени в следващите таблици:

**Таблица 22: Дълготрайни активи на Емитента на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. в хил. лв.**

Показатели (в хил. лв.)	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Имоти, машини и съоръжения, в т.ч.	381	333	956	375	1 057
- съоръжения	1	-	-	-	-
- транспортни средства	287	251	149	237	132
- компютърна техника	42	48	44	51	42
- офис оборудване	48	30	40	42	42
- други	3	4	74	45	73
- разходи за придобиване	-	-	649	-	768
Нематериални активи	436	251	92	197	80
Инвестиции в дружества, държани за продажба	44	-	-	-	-
Репутация	5 829	5 842	15 457	5 821	15 465
Активи по отсрочени данъци	-	-	-	-	-
Предоставени заеми на свързани предприятия	47	-	-	-	-
Предплатени разходи	14	-	-	-	-
Други вземания	-	-	70	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6 751</b>	<b>6 426</b>	<b>16 575</b>	<b>6 393</b>	<b>16 602</b>

\* Данните са неаудитирани

**Таблица 23: Дълготрайни активи на Емитента на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г.**

Показатели (в хил. лв.)	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Имоти, машини и съоръжения, в т.ч.	25	9	38	44	35
- транспортни средства	24	5	-	-	-
- компютърна техника	-	3	2	2	1
- офис оборудване	1	1	1	1	1
- други	-	-	35	41	33
Нематериални активи	55	43	-	-	-
Инвестиции в дъщерни дружества	5 905	5 905	15 771	5 905	15 772
Активи по отсрочени данъци	1	1	1	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>5 986</b>	<b>5 958</b>	<b>15 810</b>	<b>5 949</b>	<b>15 807</b>

\* Данните са неаудитирани

Мениджмънтът е планирал значителни инвестиции в материални активи в размер на минимум 200 000 евро за закупуване на машини за производство и изграждането на лаборатория. Те ще са за „Алтерко Роботикс“ ЕООД и са необходими за производството и разработката на „умни“ устройства и устройства от сегмента на „Интернет на нещата“. За финансирането на тези инвестиции ще бъдат използвани средства, набрани от публичното предлагане на ценни книжа.

## 8.2 ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ЕКОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ, КОИТО МОГАТ ДА ЗАСЕГНАТ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ ОТ ЕМИТЕНТА

Не съществуват екологични проблеми, които могат да засегнат използването на дълготрайните материални активи от Емитента.

## 9 ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД

### 9.1 ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ

За представяне на финансовото състояние на Алтерко са използвани данни от одитираните консолидираните и индивидуалните отчети на Емитента за 2013г. – 2015г, както и от неодитираните консолидирани и индивидуални отчети към 31.3.2016г.

От края на последния отчетен финансов период, за който е предоставена историческа финансова информация в Регистрационния документ (31.12.2015г.) не е настъпила значителна промяна в търговската позиция на Емитента, но е настъпила промяна в структурата му, която в бъдеще би могла да доведе до промяна и в търговската му позиция.. В началото на 2016г. е учредено ново дъщерно дружество на „Алтерко“ АД с наименование „Алтерпей“ ЕООД и капитал 1 000 лв., разпределени в 1 000 дяла с номинал 1 лв. Едноличен собственик на капитала е Емитентът. Предметът на дейност на „Алтерпей“ ЕООД е предоставяне на канал за онлайн разплащания; разработване, приложение и поддръжка на софтуер за разплащателни системи; възмездно предоставяне ползването на интелектуална и индустриална собственост; съпътстващи дейности; извършване на всяка друга дейност, незабранена от закона. Целта, с която е създадено дружеството е Групата да започне да развива и нов вид дейност - да предлага и картови разплащания на своите клиенти, освен наличните до момента начини за извършване на микроразплащания. Към дата на настоящия Регистрационен документ, „Алтерпей“ ЕООД все още не е започнало да извършва дейност, тъй като още се водят преговори с потенциални партньори и клиенти. Намерението на мениджмънта е бизнесът да стартира през 2016г.

#### 9.1.1 ПРИХОДИ

Освен информация за приходите на Емитента, представена в настоящата точка, допълнителна информация, представяща данни за приходите на Групата по сегменти, пазари и компании, може да бъде намерена в точка 6.3 на настоящия Регистрационен документ.

#### КОНСОЛИДИРАНИ ПРИХОДИ НА ГРУПАТА

Таблица 24: Консолидирани приходи на Групата за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Приходи от продажби	30 646	28 272	28 279	6 168	7 251
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>15.96%</i>	<i>-7.75%</i>	<i>0.02%</i>		<i>17.56%</i>
Други приходи от дейността	222	303	229	21	30
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-43.37%</i>	<i>36.49%</i>	<i>-24.42%</i>		<i>42.86%</i>
<b>ОБЩО ПРИХОДИ</b>	<b>30 868</b>	<b>28 575</b>	<b>28 508</b>	<b>6 189</b>	<b>7 281</b>

\* Данните са неодитирани

Символичният ръст на годишна база в консолидираните приходи на Групата през 2015г. се дължи основно на промяна в условията на работа с мобилните оператори в България, които вече задържат по-голяма част от приходите за себе си и изплащат по-малка част към крайните клиентите на Алтерко, както и на промяна на условията за предоставяне на услуги в Сингапур. Динамиката в другите консолидираните приходи от дейността през годините се дължи основно на валутно-курсови

разлики, които произтичат от дейността на Емитента, тъй като той оперира в няколко различни държави.

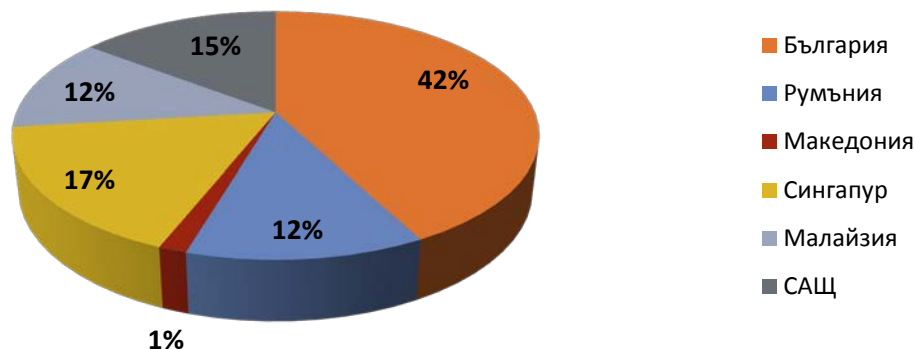
Очакванията на мениджмънта са, че през 2016г. консолидираните приходи на Групата ще нараснат, като основни фактори за това ще бъдат:

- Въвеждането на DCB разплащания в България и Румъния;
- Нормализиране на пазара в Сингапур, в резултат на адаптиране към новите условия за правене на бизнес;
- Приходи от продажби на „умни“ устройства.

Данните за първото тримесечие на 2016г. показват, че консолидираните приходи от продажби на Групата са реализирали ръст от 17.56% на годишна база и в края на март възлизат на 7.251 млн. лв., което потвърждава очакванията на мениджмънта на Алтерко за ръст на приходите.

Алтерко оперира на няколко пазара в различни региони на света, което позволява в определена степен диверсификация на приходите, но въпреки това, над 40% от приходите се генерират от българските дружества в групата:

**Фигура 17: Консолидирани приходи на Алтерко по пазари към 31.3.2016г.**



Тази тенденция се очаква да се засили с развитието и разрастването на сегмента на „Интернет на нещата“ и продажбата на “She”, “Shelly”, “MyKi”, които се разработват от „Алтерко Роботикс“ ЕООД, което е дружество, регистрирано в България, но от друга страна се очаква то да има международна експозиция, продавайки продукти и услуги извън България.

**Таблица 25: Консолидирани приходи по сегменти за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)**

В ХИЛ. ЛВ.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Решения за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти (Turnkey solutions)	5 827	4 097	1 230	340	369
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>185.04%</i>	<i>-29.68%</i>	<i>-69.98%</i>		<i>8.53%</i>
Микроразплащания (Connectivity)	21 970	21 317	19 868	4 929	5 208
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-3.30%</i>	<i>-2.97%</i>	<i>-6.80%</i>		<i>5.66%</i>
Мобилен маркетинг и нотификации (Mobile Marketing & Notifications)	2 849	2 857	6 882	899	1 530
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>71.10%</i>	<i>0.29%</i>	<i>140.89%</i>		<i>70.19%</i>
"Интернет на нещата" – MyKi	0	0	139	0	135
Други	0	0	159	0	9
<b>ОБЩО ПРИХОДИ</b>	<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>

\* Данните са неаудитирани

През 2015г. е реализиран спад от 70% на годишна база в консолидираните приходи от сегмента на „решенията за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти“ основно заради спад на приходите от този сегмент на Allterco PTE, Сингапур, в резултат на настъпили промени в регулациите за мобилни оператори, което от своя страна е наложило спирането на предлагането на този тип услуги. Този фактор съвпада с липсата на значими спортни събития през 2015г. като световно или европейско първенство по футбол, поради което спортните приложения и портали са генерирали по-малко приходи. За първото тримесечие на 2016г. е регистриран ръст на консолидираните приходи от сегмента на „решенията за мобилни оператори и големи корпоративни клиенти“ от 8.5% на годишна база до 369 хил. лв.

Намалението от 7% на годишна база на консолидираните приходи, реализирани от микроразплащания за 2015г. спрямо 2014г. е основно в резултат на промени в условията на мобилните оператори в България за намаляване на дела от събраните от потребителите приходи, който се изплаща на крайните клиенти. Това кара клиентите - доставчиците на услуги и продукти да търсят други канали за разплащане. За да преодолее тази негативна тенденция, от 2016г. Алтерко стартира предлагането на DCB (direct carrier billing) разплащания – съвременна форма на мобилни разплащания с много по-високи проценти на плащания към клиентите (доставчиците на съдържание и дигитални услуги), което ги стимулира да ги предпочитат. Очакванията са приходите от тази услуга да компенсират спада от другите типове разплащания. Данните към 31.3.2016г. показват, че положените усилия в тази насока дават резултати. За първото тримесечие на 2016г. консолидираните приходи на Групата от сегмента на микроразплащанията отчитат ръст от 5.7% на годишна база, достигайки 5.208 млн. лв. като най-силен ръст е отчетен на приходите от малайзийското дружество.

Значителното увеличение от над 140% на консолидираните приходи от мобилен маркетинг и нотификации е поради привличането на нови клиенти и увеличените трафици от ползвани SMS и нотификации. Най-същественото увеличение в този сегмент през 2015г. спрямо 2014г. е реализирано от американското дъщерно дружество Global Terascomm (644%) и представлява сериозна стъпка към мащабни възможности за растеж на пазара на дигитален и мобилен маркетинг в САЩ. Постигнатите резултати в САЩ са показателни за гъвкавостта и адаптивността на Групата, след като през 2012г. регулаторни причини ограничават бизнеса с услугите с добавена стойност там. Първите данни за 2016г. показват, че тенденцията за ръст на приходите в сегмента на мобилния маркетинг и мобилните нотификации продължава и през новата година. За първите 3 месеца на 2016г.

консолидираните приходи на Алтерко от този сегмент нарастват с над 70% на годишна база и достигат 1.530 млн. лв. Основно ръстът е генериран от американското дружество на Групата, чиито приходи за тримесечието се увеличават с над 150% на годишна база и възлизат на 1.063 млн. лв.

През 2015г. са реализирани и първите продажби на стойност 139 хил. лв. в сегмента “Интернет на нещата”, като част от стратегията за развитие и диверсификация на бизнеса, чиято пазарна реализация се планира за 2016г. За първото тримесечие на 2016г. консолидираните приходи на Групата от сегмента „Интернет на нещата“ възлизат на 135 хил. лв. и представляват основно приходи от продажбата на детски часовници “МуКи”.

Динамиката на отделните сегменти в приходите на Алтерко е в следствие на динамиката на бизнеса с мобилни услуги и подчертава приспособимостта на компанията, която и дава възможност да пренастройва портфейла си в зависимост от пазарните условия, запазвайки ключовите си отношения с клиентите си в мобилната индустрия.

### ПРИХОДИ НА ЕМИТЕНТА НА ИНДИВИДУАЛНА БАЗА

Приходите на индивидуална база на „Алтерко“ АД произтичат от предмета на дейност на холдинга, а именно: Придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества; придобиване, управление и продажба на облигации; придобиване, оценка, продажба и отстъпване на лицензи за ползване на патенти и други права на интелектуална и индустриална собственост; финансиране на дружества, в които „Алтерко“ АД участва; покупка на стоки и други вещи с цел препродажба в първоначален, преработен или обработен вид; продажба на стоки от собствено производство; външнотърговски сделки; комисионни, спедиционни, складови и лизингови сделки; транспортни сделки в страната и в чужбина; сделки на търговско представителство и посредничество на местни и чужди физически и юридически лица; консултантски и маркетингови сделки; предоставяне на услуги по управление и администриране на местни и чужди юридически лица; както и всякакви други търговски сделки незабранени от закона. В този смисъл дейността на „Алтерко“ АД е да извършва управленски и спомагателни функции по отношение на компаниите в Групата. Приходите, които дружеството реализира от основната си дейност са приходи от извършени управленски дейности, а другите приходи от дейността са в резултат основно на получени дивиденди от дружествата в Групата и от приходи от наеми. Приходите от наеми са в следствие на префактуриране на част от разходите за наем към дъщерните дружества, които се помещават в същата сграда.

Динамиката на приходите на индивидуална база за периода 2013г. – 31.3.2016г. на Емитента са представени в следващата таблица:

Таблица 26: Приходи на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

В ХИЛ. ЛВ.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Приходи от дейността	1 005	1 052	950	145	143
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>102.21%</i>	<i>4.68%</i>	<i>-9.70%</i>		<i>-1.38%</i>
Други приходи от дейността в т. ч.:	723	892	935	-	-
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>40.94%</i>	<i>23.37%</i>	<i>4.82%</i>		
<i>- приходи от съучастия - дивиденди</i>	<i>682</i>	<i>696</i>	<i>680</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<b>ОБЩО ПРИХОДИ</b>	<b>1 728</b>	<b>1 944</b>	<b>1 885</b>	<b>145</b>	<b>143</b>

\*Данните са неаудитирани

**9.1.2 РАЗХОДИ ЗА ДЕЙНОСТТА**
**РАЗХОДИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА КОНСОЛИДИРАНА БАЗА**

Консолидираните разходи за дейността на Групата за 2015г. бележат лек ръст от 5% на годишна база основно поради увеличение на разходите за продажби, които възлизат на 3.452 млн. лв. за 2015г. спрямо 564 хил. лв. година по-рано. Тези разходи представляват разходите за реклама, свързани със значителното увеличение на теглото на мобилната реклама в общите приходи, генерирани основно от Global Terasomm, САЩ.

За първото тримесечие на 2016г. консолидираните разходи за дейността на Алтерко отчитат ръст от почти 6% на годишна база основно поради увеличение на разходите, формиращи себестойността на продажбите и по-конкретно на разходите за реклама. Към 31.3.2016г. себестойността на продажбите възлиза на 5.554 млн. лв., което представлява ръст от 11.5% на годишна база. Разходите за реклама възлизат на 975 хил. лв. към края на март 2016г. спрямо 599 хил. лв. година по-рано.

Динамиката на консолидираните разходи за дейността е представена в следващата таблица:

Таблица 27: Консолидирани разходи на Алтерко за периода 2013-31.3.2016 г. (В ХИЛ. ЛВ.)

хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>Себестойност на продажбите в т. ч.:</b>	<b>-21 638</b>	<b>-19 597</b>	<b>-17 438</b>	<b>-4 980</b>	<b>- 5 554</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>59.67%</i>	<i>-9.43%</i>	<i>-11.02%</i>		<i>11.53%</i>
- такси за кратки номера, пакети SMS-и, интернет, VPN	-1 929	-3 800	-2 117	-754	-821
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>56.47%</i>	<i>97.03%</i>	<i>-44.30%</i>		<i>8.89%</i>
- права, мобилно съдържание, награди	-220	-220	-584	-30	-121
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>65.68%</i>	<i>0.19%</i>	<i>165.10%</i>		<i>-303.33%</i>
- плащания към клиенти (дял на клиента)	-18 411	-14 950	-14 364	-3 564	-3 492
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>62.41%</i>	<i>-18.80%</i>	<i>-3.92%</i>		<i>-2.02%</i>
- реклама	-1 049	-478	-185	-599	-975
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>23.26%</i>	<i>-54.41%</i>	<i>-61.30%</i>		<i>62.77%</i>
- себестойност на продадени стоки	0	-25	-54	0	-111
<i>промяна на годишна база, %</i>			<i>114.73%</i>		
- заплати и осигуровки	-29	-123	-135	-33	-34
<i>промяна на годишна база, %</i>		<i>324.14%</i>	<i>9.76%</i>		<i>3.03%</i>
<b>Административни разходи, в т. ч.:</b>	<b>-5 798</b>	<b>-5 999</b>	<b>-6 611</b>	<b>- 1 870</b>	<b>-1 709</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>6.93%</i>	<i>3.47%</i>	<i>10.20%</i>		<i>-8.61%</i>
- разходи за материали	-119	-162	-190	-41	-91
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>9.17%</i>	<i>36.13%</i>	<i>17.28%</i>		<i>121.95%</i>
- разходи за външни услуги	-682	-934	-1 331	-342	-201
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-19.29%</i>	<i>36.95%</i>	<i>42.51%</i>		<i>-41.23%</i>
- разходи за амортизации	-241	-296	-247	-69	-178
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-3.60%</i>	<i>22.82%</i>	<i>-16.55%</i>		<i>157.97%</i>
- разходи за работни заплати и осигуровки	-4 288	-4 314	-4 640	-1 300	-1 133
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>15.92%</i>	<i>0.61%</i>	<i>7.56%</i>		<i>-12.85%</i>
- разходи за данъци, такси и други подобни плащания	-70	-4	0	0	0
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>22.81%</i>	<i>-94.29%</i>			
- други	-398	-289	-203	-118	-106
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-13.85%</i>	<i>-27.39%</i>	<i>-29.76%</i>		<i>-10.17%</i>
<b>Разходи за продажби</b>	<b>-1 087</b>	<b>-564</b>	<b>-3 452</b>	<b>-37</b>	<b>-27</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-76.62%</i>	<i>-48.11%</i>	<i>512.06%</i>		<i>-27.03%</i>
<b>Други разходи за дейността</b>	<b>-51</b>	<b>-87</b>	<b>-27</b>	<b>-12</b>	<b>-13</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-8.93%</i>	<i>70.59%</i>	<i>-68.97%</i>		<i>8.33%</i>
<b>ОБЩО</b>	<b>-28 574</b>	<b>-26 247</b>	<b>-27 528</b>	<b>-6 899</b>	<b>- 7 303</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>20.67%</i>	<i>-8.14%</i>	<i>4.88%</i>		<i>5.86%</i>

\* Данните са неаудирани

### РАЗХОДИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА НА ИНДИВИДУАЛНА БАЗА

Разходите за дейността на индивидуална база на „Алтерко“ АД представляват в голямата си част разходи за заплати (55% за първото тримесечие на 2016г.) и разходи за външни услуги (37% за първото тримесечие на 2016г.). За първото тримесечие на 2016г. оперативните разходи на индивидуална база на Емитента намаляват с 42.3% на годишна база до 246 хил. лв. Динамиката им е представена в следващата таблица:

Таблица 28: Разходи на "Алтерко" АД на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г.

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>Административни разходи от дейността в т. ч.:</b>	<b>-840</b>	<b>-1 155</b>	<b>-1 377</b>	<b>-427</b>	<b>-246</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>15.07%</i>	<i>37.50%</i>	<i>19.22%</i>		<i>-42.39%</i>
- разходи за материали	-3	-15	-5	-10	-4
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-81.25%</i>	<i>400.00%</i>	<i>-66.67%</i>		<i>-60.00%</i>
- разходи за външни услуги	-124	-280	-411	-86	-90
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-22.01%</i>	<i>125.81%</i>	<i>46.79%</i>		<i>4.65%</i>
- разходи за амортизация	-22	-32	-15	-8	-3
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>10.00%</i>	<i>45.45%</i>	<i>-53.13%</i>		<i>-62.50%</i>
- разходи за заплати	-605	-770	-893	-316	-136
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>26.04%</i>	<i>27.27%</i>	<i>15.97%</i>		<i>-56.96%</i>
- разходи за осигуровки	-24	-27	-32	-7	-8
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>26.32%</i>	<i>12.50%</i>	<i>18.52%</i>		<i>14.29%</i>
- други	-62	-31	-21	-	-5
<b>Други разходи от дейността</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-4</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>
<b>ОБЩО</b>	<b>-843</b>	<b>-1 157</b>	<b>-1 381</b>	<b>-429</b>	<b>-247</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>15.01%</i>	<i>37.25%</i>	<i>19.36%</i>		<i>-42.42%</i>

\*Данните са неаудирани

### 9.1.3 ФИНАНСОВИ ПРИХОДИ И РАЗХОДИ

За периода, обхванат от историческата финансова информация, Групата е реализира финансови разходи, чието изменение през съответните периоди е представено в следващата таблица:

Таблица 29: Финансови разходи на консолидирана и индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г.

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
На консолидирана база	-160	-100	-118	0	-22
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>50.94%</i>	<i>-37.50%</i>	<i>18.00%</i>		
На индивидуална база	-54	-47	-38	-9	-5
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>35.00%</i>	<i>-12.96%</i>	<i>-19.15%</i>		<i>-44.44%</i>

\*Данните са неаудирани

Финансовите разходи представляват основно разходи за лихви по дългово финансиране, което Групата използва, основно под формата на финансов лизинг, банкови заеми и заеми от свързани предприятия.

#### 9.1.4 ФИНАНСОВ РЕЗУЛТАТ

Консолидираната печалба за 2015г. намалява значително поради голямото увеличение на разходите за продажби, които представляват разходи за реклама на Global Terasoft и са свързани с по-сериозното навлизане на пазара в САЩ. Освен това през 2015г. делът на приходите, генерирани от сегмента на решенията за мобилни оператори и корпоративни клиенти, който е с най-високите маржове на печалба намалява за сметка на мироразплащанията, които са с най-нисък марж на печалбата, което също се отразява негативно на постигнатия резултат на Групата. Това се отразява негативно и на реализирания нетен марж на печалбата за 2015г., които се свива до 2.49% спрямо 6.94% година по-рано.

За първото тримесечие на 2016г. Алтерко отчита консолидирана загуба в размер на 90 хил. лв. спрямо загуба от 726 хил. лв. за същия период на 2015г. Намалената загуба е в резултат на по-бързото нарастване на приходите спрямо разходите. Консолидираните приходи нарастват с 17.6% на годишна база до 7.251 млн. лв., докато себестойността на продажбите се увеличава с 11.5% на годишна база до 5.554 млн. лв. Това води до ръст на brutната печалба от 42.9% на годишна база до 1.697 млн. лв. и респективно до подобряване на brutния марж на печалба. От друга страна административни разходи се свиват с 8.6% на годишна база до 1.709 млн. лв., но намалението им не е достатъчно и така Групата завършва първото тримесечие на 2016г. с негативен финансов резултат.

Динамиката на печалбата на консолидирана база на Групата за периода 2013г. – 31.3.2016г. е представена в следващата таблица:

Таблица 30: Консолидирана печалба на Алтерко за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Печалба/ загуба преди данъци	2 134	2 228	862	-710	-44
Разходи за данъци	-187	-266	-157	-16	-46
<b>Нетна печалба/ загуба</b>	<b>1 947</b>	<b>1 962</b>	<b>705</b>	<b>-726</b>	<b>-90</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-25.29%</i>	<i>0.77%</i>	<i>-64.07%</i>		<i>-87.60%</i>
Неконтролиращи участия	422	251	-10	-190	0
Нетна печалба/ загуба, отнасяща се към собствениците на компанията-майка	1 525	1 711	715	-536	-90
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-33.90%</i>	<i>12.20%</i>	<i>-58.21%</i>		<i>-83.21%</i>

\*Данните са неаудитирани

Динамиката на печалбата на индивидуална база на Емитента за периода 2013г. – 31.3.2016г. е представена в следващата таблица:

Таблица 31: Печалба на Алтерко индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г.

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Печалба/ загуба преди данъци	831	740	466	-293	-109
Разходи за данъци	-	-	-	-	-
<b>Нетна печалба/ загуба</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>-293</b>	<b>-109</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>256.65%</i>	<i>-10.95%</i>	<i>-37.03%</i>		<i>-62.80%</i>

\*Данните са неаудитирани

### 9.1.5 АКТИВИ

Поради характера и естеството на дейност на Алтерко, Групата не притежава значителни материални активи. Според одитираните данни за последната финансова година активите на Емитента на консолидирана база се увеличават с 62% на годишна база основно поради увеличение на нетекущите активи. Ръстът в нетекущите активи се дължи на увеличение на репутацията, която възлиза на 15.457 млн. лв. към края на 2015г. спрямо 5.842 млн. лв. година по-рано. Това увеличение възниква в резултат на извършеното реструктуриране на Групата през 2015г.

Текущите активи на Групата на консолидирана база отчитат ръст от 20% през 2015г. основно поради увеличение на търговските вземания с 31%, което се дължи на забавени плащания от сингапурски мобилни оператори, които са резултат от законови промени.

Към 31.3.2016г. активите на Алтерко на консолидирана база възлизат на 34.148 млн. лв. спрямо 34.207 млн. лв. към края на 2015г. Най-голяма промяна в състава на активите през тримесечето е регистрирана при търговските вземания, които намаляват с 7.6% от началото на годината като към 31.3.2016г. възлизат на 14.187 млн. лв. Промяната е положителна и показва, че Групата е успяла да събере част от вземанията си. Динамиката на активите на Групата за съответните периоди е представена в следващата таблица.

Таблица 32: Активи на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Имоти, машини и съоръжения	381	333	956	375	1 057
Нематериални активи	436	251	92	197	80
Инвестиции в дружества, държани за продажба	44	-	-	-	-
Репутация	5 829	5 842	15 457	5 821	15 465
Активи по отсрочени данъци	-	-	-	-	-
Предоставени заеми на свързани предприятия	47	-	-	-	-
Предплатени разходи	14	-	-	-	-
Други вземания	-	-	70	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6 751</b>	<b>6 426</b>	<b>16 575</b>	<b>6 393</b>	<b>16 602</b>
Материални запаси	-	-	92	-	72
Текуща част от предоставените заеми на свързани предприятия	5	5	-	-	-
Предоставени заеми	38	10	32	10	32
Вземания от свързани предприятия	68	249	-	-	-
Търговски вземания	9 724	11 681	15 350	11 758	14 187
Други вземания	430	194	177	325	313
Пари и парични еквиваленти	2 238	2 539	1 937	2 191	2 386
Предплатени разходи	62	55	44	308	556
<b>Общо текущи активи</b>	<b>12 565</b>	<b>14 733</b>	<b>17 632</b>	<b>14 592</b>	<b>17 546</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>19 316</b>	<b>21 159</b>	<b>34 207</b>	<b>20 985</b>	<b>34 148</b>

\* Данните са неаудитирани

Според одитираните данни активите на Емитента на индивидуална база се увеличават до 16.669 млн. лв. през 2015г. спрямо 7.538 млн. лв. основно поради увеличение на инвестициите в дъщерни дружества, което е резултат от реструктуриране на Групата.

Към 31.3.2016г. според междинните, неаудитирани отчети, активите на индивидуална база на Алтерко възлизат на 16.987 млн. лв., което представлява увеличение от 1.7% от началото на годината. Активите на индивидуална база на Алтерко са представени в следващата таблица.

Таблица 33: Активи на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Имоти, машини и съоръжения	25	9	38	44	35
Нематериални активи	55	43	-	-	-
Инвестиции в дъщерни дружества	5 905	5 905	15 771	5 905	15 772
Активи по отсрочени данъци	1	1	1	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>5 986</b>	<b>5 958</b>	<b>15 810</b>	<b>5 949</b>	<b>15 807</b>
Текуща част от предоставени заеми на свързани предприятия	6	5	-	-	-
Вземания от свързани предприятия	353	606	321	642	554
Търговски вземания	2	6	18	7	31
Други вземания	323	133	62	150	77
Пари и парични еквиваленти	600	829	486	804	516
Разходи за бъдещи периоди	1	1	2	1	2
<b>Общо текущи активи</b>	<b>1 285</b>	<b>1 580</b>	<b>889</b>	<b>1 604</b>	<b>1 180</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>7 271</b>	<b>7 538</b>	<b>16 699</b>	<b>7 553</b>	<b>16 987</b>

\* Данните са неаудитирани

#### 9.1.6 ПАСИВИ

Пасивите на консолидирана база на Алтерко според одитираните данни за последната финансова година възлизат на 14.582 млн. лв. спрямо 10.281 млн. лв. Ръстът е в резултат на 72% увеличение на годишна база на търговските задължения, които в края на годината са в размер на 11.929 млн. лв. Това нарастване се дължи на забавени плащания от страна на Алтерко към неговите клиенти, което е продиктувано от забавените плащания от страна на мобилните оператори към Алтерко. Тъй като Емитентът играе посредническа роля между мобилните оператори и крайните си клиенти, то той е пряко зависим от политиката на разплащане на мобилните оператори, които по принцип прилагат дълг срок на разплащане на своите задължения, особено мобилните оператори в Сингапур. Това налага и забавяне на плащанията от страна на Алтерко към неговите крайни клиенти.

През първото тримесечие на 2016г. не е настъпила значителна промяна в пасивите на Алтерко на консолидирана база. Според междинните, неаудитирани данни към 31.3.2016г. консолидираните пасиви на Групата възлизат на 14.532 млн. лв. спрямо 14.582 млн. лв. към края на 2015г.

Таблица 34: Пасиви на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Финансов лизинг	140	113	70	116	53
Други задължения	-	-	903	-	903
Пасиви по отсрочени данъци	15	25	35	22	30
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>155</b>	<b>138</b>	<b>1 008</b>	<b>138</b>	<b>986</b>
Получени заеми от свързани предприятия	-	17	-	-	-
Текущ дял от финансов лизинг	64	59	46	41	50
Банкови заеми	-	-	207	-	286
Задължения към свързани предприятия	545	1 913	-	2 005	-
Търговски задължения	7 423	6 950	11 929	8 310	11 853
Задължения към персонала	63	66	80	82	92
Задължения към осигурителни предприятия	57	65	58	52	67
Данъчни задължения	697	589	411	282	389
Други задължения	-	484	843	11	809
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>8 849</b>	<b>10 143</b>	<b>13 574</b>	<b>10 783</b>	<b>13 546</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>9 004</b>	<b>10 281</b>	<b>14 582</b>	<b>10 921</b>	<b>14 532</b>

\* Данните са неаудирани

Таблица 35: Пасиви на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Получени заеми от свързани лица	799	-	-	-	-
Финансов лизинг	4	-	-	-	-
Други задължения	-	-	903	-	903
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>803</b>	<b>0</b>	<b>903</b>	<b>0</b>	<b>903</b>
Получен депозит от предприятие в Групата	-	1 241	772	1 579	1 179
Получени заеми	-	17	-	-	-
Текущ дял от финансов лизинг	19	10	3	7	-
Задължения към свързани предприятия	50	-	5	-	-
Търговски задължения	8	4	4	-	1
Задължения към персонала	4	7	4	-	7
Задължения към осигурителни предприятия	4	5	5	5	5
Данъчни задължения	50	12	6	13	10
Други задължения	-	-	349	-	343
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>135</b>	<b>1 296</b>	<b>1 148</b>	<b>1 604</b>	<b>1 545</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>938</b>	<b>1 296</b>	<b>2 051</b>	<b>1 604</b>	<b>2 448</b>

\* Данните са неаудирани

Промяна в пасивите на индивидуална база за 31.12.2015г. спрямо 31.12.2014г. на Емитента се дължи основно на възникнали други задължения, които представляват задължение за плащане на изкупените дялове от миноритарните акционери на „Тера Комюникейшънс“ АД, които все още не са платени.

Според междинните, неаудирани данни към 31.3.2016г. пасивите на Алтерко АД на индивидуална база възлизат на 2.448 млн. лв. спрямо 2.051 млн. лв. към 31.12.2015г. Промяната е в резултат на увеличение на текущите пасиви и по-конкретно на нарастване на сумата на получените депозити от предприятия в Групата.

**9.1.7 ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ И ПОКАЗАТЕЛИ**
**Таблица 36: Финансови показатели на консолидирана база 2013-31.3.2016г.**

В ХИЛ. ЛВ.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>1 Приходи от продажби</b>	<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>15.96%</i>	<i>-7.75%</i>	<i>0.02%</i>		<i>17.56%</i>
<b>2 Себестойност на продажбите</b>	<b>-21 638</b>	<b>-19 597</b>	<b>-17 438</b>	<b>- 4 980</b>	<b>- 5 554</b>
<b>3 Брутна печалба</b>	<b>9 008</b>	<b>8 675</b>	<b>10 841</b>	<b>1 188</b>	<b>1 697</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-30.05%</i>	<i>-3.70%</i>	<i>24.97%</i>		<i>42.85%</i>
<b>4 Други приходи от дейността</b>	<b>222</b>	<b>303</b>	<b>229</b>	<b>21</b>	<b>30</b>
<b>5 Разходи за продажби</b>	<b>-1 087</b>	<b>-564</b>	<b>-3 452</b>	<b>-37</b>	<b>-27</b>
<b>6 Разходи за материали</b>	<b>-119</b>	<b>-162</b>	<b>-190</b>	<b>-41</b>	<b>-91</b>
<b>7 Разходи за външни услуги</b>	<b>-682</b>	<b>-934</b>	<b>-1 331</b>	<b>-342</b>	<b>-201</b>
<b>8 Разходи за работни заплати и осигуровки</b>	<b>-4 288</b>	<b>-4 314</b>	<b>-4 640</b>	<b>- 1300</b>	<b>- 1 133</b>
<b>9 Разходи за данъци, такси и други подобни плащания</b>	<b>-70</b>	<b>-4</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>10 Други разходи за дейността</b>	<b>-449</b>	<b>-376</b>	<b>-230</b>	<b>-130</b>	<b>-119</b>
<b>11 Общо разходи за дейността</b>	<b>-6 695</b>	<b>-6 354</b>	<b>-9 843</b>	<b>-1 850</b>	<b>-1 571</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-32.22%</i>	<i>-5.09%</i>	<i>54.91%</i>		<i>-15.08%</i>
<b>12 EBITDA</b>	<b>2 535</b>	<b>2 624</b>	<b>1 227</b>	<b>-641</b>	<b>156</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-25.27%</i>	<i>3.51%</i>	<i>-53.24%</i>		<i>-124.34%</i>
<b>13 Разходи за амортизации</b>	<b>-241</b>	<b>-296</b>	<b>-247</b>	<b>-69</b>	<b>-178</b>
<b>14 EBIT</b>	<b>2 294</b>	<b>2 328</b>	<b>980</b>	<b>-710</b>	<b>-22</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-26.99%</i>	<i>1.48%</i>	<i>-57.90%</i>		<i>-96.90%</i>
<b>15 Финансови разходи</b>	<b>-160</b>	<b>-100</b>	<b>-118</b>	<b>0</b>	<b>-22</b>
<b>16 Печалба/ загуба преди данъци</b>	<b>2 134</b>	<b>2 228</b>	<b>862</b>	<b>-710</b>	<b>-44</b>
<b>17 Разходи за данъци</b>	<b>-187</b>	<b>-266</b>	<b>-157</b>	<b>-16</b>	<b>-46</b>
<b>18 Нетна печалба/ загуба</b>	<b>1 947</b>	<b>1 962</b>	<b>705</b>	<b>-726</b>	<b>-90</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-25.29%</i>	<i>0.77%</i>	<i>-64.07%</i>		<i>-87.60%</i>
<b>19 Неконтролиращи участия</b>	<b>422</b>	<b>251</b>	<b>-10</b>	<b>-190</b>	<b>0</b>
<b>20 Нетна печалба/ загуба за собствениците на компанията-майка</b>	<b>1 525</b>	<b>1 711</b>	<b>715</b>	<b>-536</b>	<b>-90</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-33.90%</i>	<i>12.20%</i>	<i>-58.21%</i>		<i>-83.21%</i>
<b>21 Дивидент</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>22 Парични средства и парични еквиваленти</b>	<b>2 238</b>	<b>2 539</b>	<b>1 937</b>	<b>2 191</b>	<b>2 386</b>
<b>23 Материални запаси</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>92</b>	<b>0</b>	<b>72</b>
<b>24 Търговски вземания</b>	<b>9 724</b>	<b>11 681</b>	<b>15 350</b>	<b>11 758</b>	<b>14 187</b>
<b>25 Текущи активи</b>	<b>12 565</b>	<b>14 733</b>	<b>17 632</b>	<b>14 592</b>	<b>17 546</b>
<b>26 Обща сума на активите</b>	<b>19 316</b>	<b>21 159</b>	<b>34 207</b>	<b>20 985</b>	<b>34 148</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>19.40%</i>	<i>9.54%</i>	<i>61.67%</i>		<i>62.73%</i>
<b>27 Търговски задължения</b>	<b>7 423</b>	<b>6 950</b>	<b>11 929</b>	<b>8 310</b>	<b>11 853</b>
<b>28 Текущи пасиви</b>	<b>8 849</b>	<b>10 143</b>	<b>13 574</b>	<b>10 783</b>	<b>13 546</b>
<b>29 Лихвоносен дълг</b>	<b>204</b>	<b>189</b>	<b>323</b>	<b>157</b>	<b>389</b>
<b>30 Обща сума на пасивите</b>	<b>9 004</b>	<b>10 281</b>	<b>14 582</b>	<b>10 921</b>	<b>14 532</b>
<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>76.83%</i>	<i>14.18%</i>	<i>41.83%</i>		<i>33.06%</i>
<b>31 Оборотен капитал ( текущи активи - текущи пасиви)</b>	<b>3 716</b>	<b>4 590</b>	<b>4 058</b>	<b>3 809</b>	<b>4 000</b>
<b>32 Собствен капитал</b>	<b>10 312</b>	<b>10 878</b>	<b>19 625</b>	<b>10 064</b>	<b>19 616</b>
<b>33 Малцинствено участие</b>	<b>1 197</b>	<b>1 355</b>	<b>55</b>	<b>1 165</b>	<b>55</b>
<b>34 Собствен капитал, принадлежащ на акционерите в дружеството-майка</b>	<b>9 115</b>	<b>9 523</b>	<b>19 570</b>	<b>8 899</b>	<b>19 561</b>
<b>35 Брой акции към края на периода (хил. броя)</b>	<b>5 488</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>
<b>36 Среднопретеглен брой акции за периода (хил. броя)</b>	<b>5 488</b>	<b>5 488</b>	<b>5 795</b>	<b>5 488</b>	<b>13 500</b>

Показатели за рентабилност						
37	Марж на брутна печалба, (3)/(1)	29.39%	30.68%	38.34%	19.26%	23.40%
38	ЕБИТДА марж, (12)/(1)	8.27%	9.28%	4.34%	-10.39%	2.15%
39	ЕБИТ марж, (14)/(1)	7.49%	8.23%	3.47%	-11.51%	-0.30%
40	Марж на нетната печалба, (18)/(1)	6.35%	6.94%	2.49%	-11.77%	-1.24%
41	Възвращаемост на активите, (14)/среден размер на (26)	12.93%	11.50%	3.54%	-3.37%	-0.06%
42	Възвращаемост на собствения капитал, (18)/среден р-р на (32)	18.20%	18.52%	4.62%	-6.93%	-0.46%
Коефициенти за обръщаемост и ликвидност						
43	Обръщаемост на активите, (1)/среден размер на (26)	1.73	1.40	1.02	0.29	0.21
44	Обръщаемост на оборотния капитал, (1)/(31)	8.25	6.16	6.97	1.62	1.81
45	Обръщаемост на вземанията (в дни), [365/((1)/ср. размер на (24))]	97.84	138.17	174.45	693.52	743.42
46	Обръщаемост на задълженията (в дни), [365/((2)/ср. размер на (27))]	95.74	133.85	197.58	559.23	781.46
47	Текуща ликвидност, (25)/(28)	1.42	1.45	1.30	1.35	1.30
48	Бърза ликвидност, ((25)-(23))/(28)	1.42	1.45	1.29	1.35	1.29
49	Абсолютна (незабавна) ликвидност, (22)/(28)	0.25	0.25	0.14	0.20	0.18
50	Коефициент на покритие на лихвите, [(14)/(15)]*(-1)	14.34	23.28	8.31	-	1.00
Коефициенти за една акция						
51	Продажби за една акция, (1)/(35)	5.58	5.15	2.09	1.12	0.54
52	Печалба за една акция**, (20)/(36)	0.28	0.31	0.12	-0.10	-0.01
53	Балансова стойност за една акция, (34)/(35)	1.66	1.74	1.45	1.62	1.45
Коефициенти на задлъжнялост						
54	Лихвоносен дълг / Лихвоносен дълг + Собствен к-л, (29)/((29)+(32))	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
55	Лихвоносен дълг / Собствен капитал, (29)/(32)	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
56	Лихвоносен дълг / Активи, (29)/(26)	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
57	Общо активи / Собствен капитал, (26)/(32)	1.87	1.95	1.74	2.09	1.74

\* Данните са неаудитирани

\*\* Изчислено на база среднопретеглен брой акции за периода и нетна печалба/загуба, принадлежаща на акционерите на компанията-майка

Таблица 37: Финансови показатели на индивидуална база 2013-31.3.2016г.

	в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
1	Приходи от продажби (управленски услуги)	1 005	1 052	950	145	143
	<i>промяна на годишна база, %</i>	102.21%	4.68%	-9.70%		-1.38%
2	Други приходи от дейността	723	892	935	0	0
	<i>в т.ч. приходи от съучастия - дивиденди</i>	682	696	680	0	0
3	<b>Общо приходи</b>	<b>1 728</b>	<b>1 944</b>	<b>1 885</b>	<b>145</b>	<b>143</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	71.09%	12.50%	-3.03%		-1.38%
4	<b>Административни разходи от дейността в т.ч.:</b>	<b>-818</b>	<b>-1 123</b>	<b>-1 362</b>	<b>-419</b>	<b>-243</b>
5	- разходи за материали	-3	-15	-5	-10	-4
6	- разходи за външни услуги	-124	-280	-411	-86	-90
7	- разходи за заплати	-605	-770	-893	-316	-136
8	- разходи за осигуровки	-24	-27	-32	-7	-8
9	- други	-62	-31	-21	0	-5
10	Други разходи от дейността	-3	-2	-4	-2	-1
11	<b>Общо разходи за дейността</b>	<b>-821</b>	<b>-1 125</b>	<b>-1 366</b>	<b>-421</b>	<b>-244</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	15.15%	37.03%	21.42%		-42.04%
12	<b>ЕБИТДА</b>	<b>907</b>	<b>819</b>	<b>519</b>	<b>-276</b>	<b>-101</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	205.39%	-9.70%	-36.63%		-63.41%
13	Разходи за амортизации	-22	-32	-15	-8	-3
14	<b>ЕБИТ</b>	<b>885</b>	<b>787</b>	<b>504</b>	<b>-284</b>	<b>-104</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	219.49%	-11.07%	-35.96%		-63.38%
15	Финансови разходи	-54	-47	-38	-9	-5

16	<b>Печалба/ загуба преди данъци</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>-293</b>	<b>-109</b>
17	Разходи за данъци	-	-	-	0	0
18	<b>Нетна печалба/ загуба</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>-293</b>	<b>-109</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>256.65%</i>	<i>-10.95%</i>	<i>-37.03%</i>		<i>-62.80%</i>
19	<b>Дивидент</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>н/а</b>	<b>н/а</b>	<b>н/а</b>
20	Парични средства и парични еквиваленти	600	829	486	804	516
21	Вземания от свързани предприятия	353	606	321	642	554
22	Търговски вземания	2	6	18	7	31
23	Други вземания	323	133	62	150	77
24	<b>Общо вземания</b>	<b>678</b>	<b>745</b>	<b>401</b>	<b>799</b>	<b>662</b>
25	Текущи активи	1 285	1 580	889	1 604	1 180
26	<b>Обща сума на активите</b>	<b>7 271</b>	<b>7 538</b>	<b>16 699</b>	<b>7 553</b>	<b>16 987</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>5.93%</i>	<i>3.67%</i>	<i>121.53%</i>		<i>124.90%</i>
27	Текущи пасиви	135	1 296	1 148	1 604	1 545
28	Лихвоносен дълг	822	1 268	775	1 586	1 179
29	<b>Обща сума на пасивите</b>	<b>938</b>	<b>1 296</b>	<b>2 051</b>	<b>1 604</b>	<b>2 448</b>
	<i>промяна на годишна база, %</i>	<i>-16.92%</i>	<i>38.17%</i>	<i>58.26%</i>		<i>52.62%</i>
30	Собствен капитал	6 333	6 242	14 648	5 949	14 539
31	Брой акции към края на периода (хил. броя)	5 488	5 488	13 500	5 488	13 500
32	Среднопретеглен брой акции за периода (хил. броя)	5 488	5 488	5 795	5 488	13 500
<b>Показатели за рентабилност</b>						
33	ЕБИТДА марж, (12)/(1)	90.25%	77.85%	54.63%	-190.34%	-70.63%
34	ЕБИТ марж, (14)/(1)	88.06%	74.81%	53.05%	-195.86%	-72.73%
35	Марж на нетната печалба, (18)/(1)	82.69%	70.34%	49.05%	-202.07%	-76.22%
36	Възвращаемост на активите, (14)/среден размер на (26)	12.52%	10.63%	4.16%	-3.76%	-0.62%
37	Възвращаемост на собствения капитал, (18)/среден р-р на (30)	13.77%	11.77%	4.46%	-4.81%	-0.75%
<b>Коефициенти за обръщаемост и ликвидност</b>						
38	Текуща ликвидност, (25)/(27)	9.52	1.22	0.77	1.00	0.76
39	Абсолютна (незабавна) ликвидност, (20)/(27)	4.44	0.64	0.42	0.50	0.33
40	Коефициент на покритие на лихвите, [(14)/(15)]*(-1)	16.39	16.74	13.26	-31.56	-20.80
<b>Коефициенти за една акция</b>						
41	Продажби за една акция, (1)/(31)	0.18	0.19	0.07	0.03	0.01
42	Печалба за една акция, (18)/(32)	0.15	0.13	0.08	-0.05	-0.01
43	Балансова стойност на една акция, (30)/(31)	1.15	1.14	1.09	1.08	1.08
<b>Коефициент за дивидент</b>						
44	Коефициент на изплащане на дивидент, (19)/(18)	1.00	1.00	-	-	-
45	Коефициент на задържане на печалбата, [1 - (44)]	0.00	0.00	-	-	-
46	Дивидент на една акция, (19)/(31)	0.15	0.13	-	-	-
<b>Коефициенти на задлъжнялост</b>						
47	Лихвоносен дълг / Лихвоносен дълг + Собствен к-л, (28)/[(28)+(30)]	0.11	0.17	0.05	0.21	0.08
48	Лихвоносен Дълг / Собствен капитал, (28)/(30)	0.13	0.20	0.05	0.27	0.08
49	Лихвоносен дълг / Активи, (28)/(26)	0.11	0.17	0.05	0.21	0.07
50	Общо активи / Собствен капитал, (26)/(30)	1.15	1.21	1.14	1.27	1.17

\* Данните са неаудирани

## 9.2 РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА

### 9.2.1 ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ЗНАЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО НЕОБИЧАЙНИ ИЛИ РЕДКИ СЪБИТИЯ ИЛИ НОВИ РАЗВИТИЯ, КОИТО ЗАСЯГАТ СЪЩЕСТВЕНО ПРИХОДИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА, ВКЛЮЧИТЕЛНО СТЕПЕНТА, В КОЯТО СЕ ЗАСЯГАТ ПРИХОДИТЕ

Към датата на настоящия Регистрационен документ не съществуват значителни фактори, необичайни или редки събития, или нови развития, с изключение на описаните в точка 20.9, които да засягат съществено дейността на Емитента и неговите резултати. Описаните в точка 20.9 събития нямат пряко влияние върху приходите на Групата.

През 2015г. Алтерко започва развитието на ново направление в бизнеса си, а именно „Интернет на нещата“. В тази връзка Групата разработва системата за автоматизация на дома “SHE”, модулите “Shelly” и детския часовник “МуКи”, чиято търговска реализация предстои. В тази връзка биха могли да настъпят значителни промени в приходите на Групата, а следователно и в постигнатите резултати.

### 9.2.2 КОГАТО ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ ОПОВЕСТЯВАТ ЗНАЧИТЕЛНИ ПРОМЕНИ В НЕТНИТЕ ПРОДАЖБИ ИЛИ ПРИХОДИ, ДА СЕ ПРЕДОСТАВИ ТЕКСТОВО РАЗГЛЕЖДАНЕ НА ПРИЧИНИТЕ ЗА ПОДОБНИ ПРОМЕНИ

За периода, обхванат от представената историческа финансова информация не се наблюдават значителни промени в приходите или нетните продажби на Емитента.

### 9.2.3 ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ПРАВИТЕЛСТВЕНАТА, ИКОНОМИЧЕСКА, ФИСКАЛНА, ПАРИЧНА ПОЛИТИКА ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКИ КУРС ИЛИ ФАКТОРИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ДА ЗАСЕГНАТ ЗНАЧИТЕЛНО, ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА

През разглеждания исторически период в настоящия Регистрационен документ, доколкото е известно на Емитента, не са настъпили фактори от правителствен, икономически, фискален, паричен или политически характер, които значително да са засегнали или да биха могли да засегнат значително пряко или косвено неговата дейност. Всички рискови фактори, които биха могли пряко или косвено да се отразят на финансовата позиция на Алтерко са описани в точка 4. Рискови фактори на настоящия проспект. В интерес на всички потенциални инвеститори е да се запознаят внимателно с тази точка, преди да вземат своите инвестиционни решения.

## 10 КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ

### 10.1 ИНФОРМАЦИЯ ЗА КАПИТАЛОВИТЕ РЕСУРСИ НА ЕМИТЕНТА (КАКТО КРАТКОСРОЧНИ, ТАКА И ДЪЛГОСРОЧНИ)

До момента Групата е финансирала развитието си основно чрез вътрешно финансиране от собствени средства, генерирани от основната дейност.

През 2012г. година една от дъщерните компании („Тера комюникейшънс“ АД) сключва договор за овърдрафт за 260 000 евро. Срокът на договора е 3 години и е приключил на 31 март 2015г. Средствата са използвани за финансиране на оборотния капитал на компанията. По-конкретно финансирането е ползвано за обезпечаване на плащания в период, когато един от големите мобилни оператори в страната е имал проблеми с билинг системата си и не е могъл редовно да обслужва задълженията си към компанията.

На 31 юли 2015г. друго дъщерно дружество - „Теравойс“ ЕАД сключва договор за револвиращ банков кредит за сумата от 500 000 евро. Договорът е за срок от 3 години и изтича на 31.07.2018г. Кредитът е обезпечен със залог на вземания на „Теравойс“ ЕАД от трите мобилни оператори в България. Солидарен длъжник по кредита е „Тера Комюникейшънс“ АД. Към 31.12.2015г. задълженията на Групата по този заем са в размер на 207 000 лв., а към 31.3.2016г. възлизат на 286 000 лв.

„Теравойс“ ЕАД заплаща следните разходи по кредита:

- Годишна лихва в размер на едномесечен EURIBOR +3%
- Комисионна за управление – 1 250 евро на година
- Комисионна за ангажимент от 0.3% върху неусвоената част от кредита
- Неустойка - наказателна лихва за забава: едномесечен EURIBOR, увеличен с 10 пункта надбавка годишно, но не по-малко от 10%.

Към 31.12.2015г. Емитентът има задължения по финансов лизинг към:

- „Алианц Лизинг България“ АД в размер на 45 000 лв. по договор за лизинг, сключен на 18.9.2013г.
- „Сожелиз-България“ ЕООД в размер на 18 000 лв. по договор за лизинг, сключен на 20.11.2013г.;
- „Сожелиз-България“ ЕООД в размер на 30 000 лв. по договор за лизинг, сключен на 4.12.2013г.;
- „Сожелиз-България“ ЕООД в размер на 20 000 лв. по договор за лизинг, сключен на 7.8.2014г.;
- „МОТО-ПФОЕ“ ЕООД в размер на 3 000 лв. Лизинговият договор е приключил. Дължимата сума е от остатъчна стойност, която Дружеството трябва да заплати, за да придобие автомобила, обект на договора.

Сумата на краткосрочната част на задълженията на Емитента по финансов лизинг към 31.12.2015г. възлиза на 46 000 лв., а дългосрочните задължения по финансов лизинг са в размер на 70 000 лв. или 119 000 лв. общо.

Към 31.3.2016г. сумата на краткосрочната част на задълженията по финансов лизинг на Алтерко по горе споменатите договори възлиза на 50 000 лв., а дългосрочните задължения са в размер на 53 000 лв. или общо 103 000 лв.

**Таблица 38: Капиталови ресурси на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (в ХИЛ. ЛВ.)**

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Собствен капитал	10 312	10 878	19 625	10 064	19 616
Лихвоносен дълг в т. ч.:	204	189	323	157	389
- до 1г. (краткосрочни)	64	76	253	41	336
- дългосрочни	140	113	70	116	53
<b>Общо финансиране</b>	<b>10 516</b>	<b>11 067</b>	<b>19 948</b>	<b>10 221</b>	<b>20 005</b>

\* Данните са неаудирани

**Таблица 39: Капиталови ресурси на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)**

<b>в хил. лв.</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>31.3.2015*</b>	<b>31.3.2016*</b>
Собствен капитал	6 333	6 242	14 648	5 949	14 539
Лихвоносен дълг в т. ч.:	822	1 268	775	1 586	1 179
- до 1г. (краткосрочни)	19	1 268	775	1 586	1 179
- дългосрочни	803	0	0	0	0
<b>Общо финансиране</b>	<b>7 155</b>	<b>7 510</b>	<b>15 423</b>	<b>7 535</b>	<b>15 718</b>

\* Данните са неаудирани

Лихвоносният дълг на Емитента на индивидуална база е изцяло краткосрочен и възниква в резултат на получени депозити от предприятия в Групата.

Към 31.3.2016г. на „Алтерко“ АД са предоставени депозити от страна на две дъщерни дружества: „Тера Комюникейшънс“ АД и „Теравойс“ ЕАД. Задължението на „Алтерко“ АД към 31 Март 2016 г. към „Тера Комюникейшънс“ АД по договора за депозит е в размер 396 000 лв., от които 382 000 лв. главница и 14 000 лв. лихва. Задължението на „Алтерко“ АД към 31 Март 2016 г. към „Теравойс“ ЕАД по договора за депозит е в размер 783 хил. лв., от които 726 хил. лв. главница и 57 хил. лв. лихва.

## 10.2 ОБЯСНЕНИЕ НА ИЗТОЧНИЦИТЕ И РАЗМЕРА И ТЕКСТОВО ОПИСАНИЕ НА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ НА ЕМИТЕНТА

Генерираните парични потоци на Емитента на консолидирана и индивидуална база са представени в следващите таблици. Всички суми са в хил. лв. и са взети от одитираните отчетите за паричните потоци на „Алтерко“ АД на консолидирана и индивидуална база за 2013г., 2014г. и 2015г.

Таблица 40: Отчети за паричните потоци на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ОПЕРАТИВНАТА ДЕЙНОСТ</b>					
Печалба преди данъци	2 444	2 228	862	-710	-44
<b>Корекции</b>					
Разходи за амортизации	240	296	247	69	178
Нетни финансови разходи (Увеличение) / намаление на търговски и други вземания	160	100	116	9	27
Увеличение (намаление) на търговски и други задължения	-3 156	-1 881	-3 554	-212	605
Други непарични движения, в т.ч.					
- изменение на репутацията	-1	-13	-9 615	21	-8
- изменение на резерви	5	40	5	-	-
- валутно-курсови разходи	-148	182	167	-88	81
<b>Генерирани парични средства от оперативна дейност</b>	<b>3 394</b>	<b>1 761</b>	<b>-7 605</b>	<b>-239</b>	<b>723</b>
Платен корпоративен данък	-187	-266	-157	-16	-46
<b>Нетен паричен поток от оперативната дейност</b>	<b>3 207</b>	<b>1 495</b>	<b>-7 762</b>	<b>-255</b>	<b>677</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ИНВЕСТИЦИОННИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Инвестиции в активи на разположение за продажба	-	44	-	-	-
Покупка на нетекучи материални и нематериални активи	-414	-63	-711	-57	-267
<b>Нетен паричен поток от инвестиционни дейности</b>	<b>-414</b>	<b>-19</b>	<b>-711</b>	<b>-57</b>	<b>-267</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ФИНАНСОВИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Издадени акции	-	-	8 012	-	-
Премия от издадени акции	-	-	668	-	-
Увеличение (намаление) на задължения по финансов лизинг	115	-32	-56	-15	-13
Нетни финансови (разходи) приходи	-160	-100	-116	-9	-27
Получени (върнати) заеми от свързани дружества	45	64	-12	-12	-
Получени (върнати) заеми	-401	28	185	-	79
Загуба от изкупени собствени акции	-2 042	0	-	-	-
Изплатени дивиденди	-531	-1 135	-810	-	-
<b>Нетен паричен поток от финансови дейности</b>	<b>-2 974</b>	<b>-1 175</b>	<b>7 871</b>	<b>-36</b>	<b>39</b>
<b>УВЕЛИЧЕНИЕ (НАМАЛЕНИЕ) НА ПАРИТЕ И ПАРИЧНИТЕ ЕКВИВАЛЕНТИ</b>					
Пари и парични еквиваленти в началото на периода	2 419	2 238	2 539	2 539	1 937
Пари и парични еквиваленти в края на периода	2 238	2 539	1 937	2 191	2 386

\* Данните са неаудитирани

Таблица 41: Отчети за паричните потоци на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ОПЕРАТИВНАТА ДЕЙНОСТ</b>					
Постъпления от клиенти	824	802	1 124	145	138
Плащания към доставчици	-270	-570	-613	-114	-140
Плащания и постъпления по финансиране на дъщерни дружества	638	1 391	727	306	199
Плащания за данъци	-	-8	-3	-58	-19
Плащания към персонал и осигурителни институции	-647	-827	-925	-300	-137
Плащания за банкови комисионни	-3	-3	-5	-1	-1
Постъпления от лихви	1	-	-	-	-
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	-1	-1	-2	-	-
<b>Нетни парични потоци от оперативната дейност</b>	<b>542</b>	<b>784</b>	<b>303</b>	<b>-22</b>	<b>40</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ИНВЕСТИЦИОННИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Плащания, свързани с нетекущи материални и нематериални активи	-58	-4	-1	-	-
Плащания за придобиване на участия в дъщерни дружества	-1	-	-262	-	-1
<b>Нетни парични потоци от инвестиционна дейност</b>	<b>-59</b>	<b>-4</b>	<b>-263</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ФИНАНСОВИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Постъпления от емитиране на акции	-	-	135	-	-
Плащания по финансов лизинг	-16	-14	-7	-3	-3
Постъпления от предоставени депозити на свързани лица	231	-	-	-	-
Плащания по предоставени депозити на свързани лица	-7	-	-	-	-
Постъпления от получени заеми	-	-	196	-	-
Парични потоци, свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	-189	-537	-707	-	-6
<b>Нетни парични потоци от финансова дейност</b>	<b>19</b>	<b>-551</b>	<b>-383</b>	<b>-3</b>	<b>-9</b>
<b>УВЕЛИЧЕНИЕ (НАМАЛЕНИЕ) НА ПАРТЕ И ПАРИЧНИТЕ ЕКВИВАЛЕНТИ</b>					
Пари и парични еквиваленти в началото на периода	98	600	829	829	486
Пари и парични еквиваленти в края на периода	600	829	486	804	516

\* Данните са неаудирани

### Нетен паричен поток от оперативната дейност

Генерираният нетен паричен поток от оперативната дейност на консолидирана база за първото тримесечие на 2016г. е положителен и възлиза на 677 хил. лв. спрямо отрицателен нетен паричен поток от -255 хил. лв. година по-рано. Изменението в паричния поток се дължи основно на намаление на търговските вземания.

Генерираният нетен паричен поток от оперативната дейност на консолидирана база за 2015г. е отрицателен и възлиза на -7.762 млн. лв. спрямо положителен нетен паричен поток от 1.495 млн. лв. година по-рано. Изменението в паричния поток се дължи основно на промяна в репутацията, която възниква в резултат на извършеното реструктуриране на Групата през 2015г., също и поради увеличение на търговските и други вземания, което е резултат от забавяне на плащанията в Азия поради промяна в условията на мобилните оператори, както и на забавени плащания от един мобилен оператор в Румъния.

Генерираният нетен паричен поток от оперативната дейност на консолидирана база за 2014г. намалява с 53% на годишна база до 1.495 млн. лв. основно поради промяна в търговските вземания и задължения.

Генерираният нетен паричен поток от оперативната дейност на консолидирана база за 2013г. се увеличава с 57% на годишна база до 3.207 млн. лв. се дължи на разрастването на бизнеса в Азия, където условията за плащане на мобилните оператори са доста по-дълги, отколкото в България.

### **Нетен паричен поток от инвестиционната дейност**

Генерираният нетен паричен поток от инвестиционната дейност на консолидирана база за първото тримесечие на 2016г. е отрицателен и възлиза на -267 хил. лв. спрямо -57 хил. лв. година по-рано. Разликата се дължи основно на направени инвестиции за придобиване на нетекущи материални и нематериални активи като основната част представляват разходи по разработката на устройствата от сегмента „Интернет на нещата“.

Генерираният нетен паричен поток от инвестиционната дейност на консолидирана база за 2015г. е отрицателен и възлиза на -711 хил. лв., като -649 хил. лв. от тях са капитализирани разходи, свързани с разработването на SHE и MYKI, спрямо -19 хил. лв. година по-рано. Разликата се дължи основно на направени инвестиции в дълготрайни активи.

Генерираният нетен паричен поток от инвестиционната дейност на консолидирана база за 2014г. е отрицателен и възлиза на -19 хил. лв. спрямо отрицателни - 414 хил. лв. година по-рано. Разликата е поради ограничените инвестиции през 2014г.

Генерираният нетен паричен поток от инвестиционната дейност на консолидирана база за 2013г. е отрицателен и възлиза на -414 хил. лв. спрямо отрицателни - 209 хил. лв. година по-рано. Разликата се дължи на увеличените инвестиции в дълготрайни активи.

### **Нетен паричен поток от финансови дейности**

Генерираният нетен паричен поток от финансови дейности на консолидирана база за първото тримесечие на 2016г. е положителен и възлиза на 39 хил. лв. спрямо отрицателни 36 хил. лв. година по-рано. Разликата се дължи на усвоени заеми.

Генерираният нетен паричен поток от финансови дейности на консолидирана база за 2015г. възлиза на 7.871 млн. лв. спрямо отрицателни 1.175 млн. лв. година по-рано. Разликата се дължи основно на новоиздадените акции, свързани с увеличението на капитала през 2015г. в резултат на реструктурирането на Групата.

Генерираният нетен паричен поток от финансови дейности на консолидирана база за 2014г. е отрицателен и възлиза на -1.175 млн. лв. спрямо отрицателни 2.974 млн. лв. година по-рано. Разликата се дължи основно на изкупени собствени акции от страна на сингапурското дружество Allterco PTE през 2013г. и изплатени дивиденди през 2014г.

Генерираният нетен паричен поток от финансови дейности на консолидирана база за 2013г. е отрицателен и възлиза на -2.974 млн. лв. спрямо отрицателни 511 хил. лв. година по-рано. Разликата се дължи основно на загуби, свързани с обратно изкупени собствени акции от страна на Allterco PTE,

Сингапур. в размер на 2.042 млн. лв., които в последствие са прехвърлени на мениджъра на дружеството Виктор Атанасов.

### 10.3 ИНФОРМАЦИЯ ЗА НУЖДИТЕ ОТ ЗАЕМИ И СТРУКТУРА НА ФИНАНСИРАНЕТО НА ЕМИТЕНТА

Нуждите от инвестиции на Емитента са свързани с разработката на нови продукти в областта на „Интернет на нещата“, както и с усъвършенстването на системата за автоматизация на дома “She” и детският часовник “МуКи”, като до момента за разработката на тези продукти през 2015г. са инвестирани 649 хил. лв., а през първото тримесечие на 2016г. са инвестирани допълнително още 119 хил. лв. По-конкретно намеренията на Групата, относно бъдещите инвестиции и нуждите от финансиране, които са съобразени и с прогнозите на мениджмънта, представени в точка 13 на настоящия документ, са следните:

- Инвестициите които ще бъдат направени от дъщерните дружества в периода 2016 - 2020 г. ще бъдат частично финансирани с приходите от издаване на нови акции и частично със средства генерирани от дружествата в групата;
- През периода 2016 - 2020 г. се планира да продължат инвестициите в научно изследователска и развойна дейност свързани с усъвършенстване на She, Shelly и МуКи, както и в разработката на нови продукти. Средствата за развойна дейност ще бъдат предоставяни на дъщерното дружество „Алтерко Роботикс“ ЕООД и ще бъдат в размер на 260 – 300 хиляди лева на година;
- През 2016 г. ще започне производството на She и ще се разраства производството на МуКи, което ще изисква инвестиция в оборотни средства в „Алтерко Роботикс“ ЕООД на стойност 1 760 хил. лева;
- През 2017 г. ще е необходима допълнителна инвестиция в оборотни средства за „Алтерко Роботикс“ ЕООД на стойност 590 хиляди лева;
- След края на 2017 година се очаква „Алтерко Роботикс“ ЕООД да генерира достатъчно печалби за да започне да връща натрупаните задължения;
- Предвиждат се инвестиции в оборотни средства в компании от Групата, които все още не са достигнали ниво на продажби, което да им позволи да генерират печалби и да се издържат сами или които са в период на по-висок растеж, изискващ финансиране за оборотни средства. Това са Allterco PTE, Сингапур, “Алтерко Финанс” ООД , и Allterco Co., Ltd, Тайланд, която ще има нужда от финансиране само през 2016 година, но към края на годината би трябвало да си върне дълга.

В следващата таблица са представени обобщено всички инвестиции, които ще бъдат необходими на Групата в следващите години:

**Таблица 42: Очаквани инвестиции в оборотни средства по дъщерни компании за периода 2016 - 2020 г. (в хил. лв.)**

<b>в хил. лв.</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Allterco PTE, Сингапур	548	293	0	0	0
„Алтерко Финанс“ ООД	72	98	156	166	176
„Алтерко Роботикс“ ЕООД	1 760	2 347	2 151	685	98
Tera Communications DOOEL, Македония	20	0	0	0	0
<b>ОБЩО ПЛАНИРАНИ ИНВЕСТИЦИИ:</b>	<b>2 400</b>	<b>2 738</b>	<b>2 308</b>	<b>851</b>	<b>274</b>

Набраните средства от публичното предлагане ще се използват за финансиране на тези инвестиции, ако те не са достатъчни ще бъдат използвани средствата от револвиращия кредит, договорен от Райфайзенбанк ЕАД. Договорът е в размер на 500 000 евро и сключен на 31.08.2015г. като заемополучател е дъщерното дружество „Теравойс“ ЕАД, а дъщерното „Тера комюникейшънс“ АД е солидарен длъжник. Кредитът е обезпечен със залог на вземания. Заемът е отпуснат за срок от 3 години като договорената лихва е едномесечен Euribor + 3%. Към края на 2015г. усвоените средства от този заем са в размер на 207 хил. лв. Ако се наложи ще бъде търсено и допълнително финансиране от други източници.

През първото тримесечие на 2016г. „Алтерко“ АД в качеството му на едноличен собственик на капитала на „Алтерко Роботикс“ ЕООД, е направил допълнителна парична вноска по смисъла на чл. 134 от ТЗ в размер на 270 000 лв. по силата на решение на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД. СД решава да направи допълнителна парична вноска в размер на 350 000 лв. за срок до 31.12.2018г. като „Алтерко Роботикс“ ЕООД се задължава да върне предоставената му сума, заедно с лихва в размер на 2% на годишна база. Лихвата се начислява от дата на усвояване на всяка една част на база 360 дни годишно за реалния брой дни на ползване на сумите. Допълнителната парична вноска е с оглед необходимостта от парични средства от страна на „Алтерко Роботикс“ ЕООД. Средствата са предназначени за наемане на фирмен офис, закупуване на товарен автомобил, изграждане на хардуерна и софтуерна система, закупуване на стоки и материали за производство и други разходи.

#### 10.4 ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ВСЯКАКВИ ОГРАНИЧЕНИЯ ВЪРХУ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ЗНАЧИТЕЛНО ДА ЗАСЕГНАТ ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА

Към датата на изготвяне на настоящия документ няма ограничения в отношение на използването на капиталови ресурси от Емитента.

#### 10.5 ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ОЧАКВАНИ ИЗТОЧНИЦИ НА СРЕДСТВА, НЕОБХОДИМИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА АНГАЖИМЕНТИТЕ, ПОСОЧЕНИ В ТОЧКИ 5.2.3. И 8.1.

Към момента дружествата от Групата нямат твърдо поети ангажименти за бъдещи инвестиции с изключение на посочените в точка 5.2.3., но има инвестиционни проекти, които ръководството счита,

че трябва да бъдат осъществени с оглед постигане стратегическите цели на Алтерко. Тези проекти ще бъдат финансирани с вътрешно генерираните парични средства, но ще се търсят и възможности за външно финансиране с цел да се ускори реализацията на тези проекти. Потенциални източници на външно финансиране са набраните средства от първичното публично предлагане, инвестиции в конкретни проекти от фондове за рисков капитал или съвместна дейност (joint ventures) с партньори, които могат да допринесат за успешното реализиране на проектите.

Стратегически цели, които тези проекти преследват са:

- Развитие и налагане на продуктите She и Shelly. Това включва инвестиции в развойна дейност, изработка и тестване на нови прототипи и след това производство и пазарна реализация – по-голямата част от средствата, набрани от първичното публично предлагане ще бъдат използвани за този проект;
- Пазарна реализация на детския часовник с GPS проследяване МуКи – инвестицията ще включва предимно оборотни средства необходими за производство на по големи количества от устройството. Сумата на инвестицията ще зависи от заявените количества от мобилни оператори. Целта е през 2016 година да се продадат 10 000 бройки в Югоизточна Европа;
- Разработка на нови „умни“ устройства и налагането им на пазара;
- Развитие на нови услуги насочени към мобилни оператори и стратегически корпоративни клиенти.

Инвестициите, описани в точка 5.2.3 ще бъдат финансирани със собствени средства.

## 11 НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ

Дружествата от икономическата група на Емитента не са извършвали научно-изследователска и развойна дейност за периода 2013г. - 2014г. През 2015г. Групата решава да навлезе на нов пазар, т. нар. „Интернет на нещата“. Чрез „Тера Комюникейшънс“ АД и „Алтерко Роботикс“ ЕООД – и двете дружества от икономическата група на Емитента, през 2015 г. Групата започва да извършва развойна дейност, а именно разработката на системата за автоматизация за дома “She”, модулите “Shelly” и детския часовник “МуКи”. Алтерко планира да задълбочи тази дейност, тъй като Групата иска да усъвършенства своите устройства, както и да инвестира в разработката на нови такива. Размерът на разходите на „Тера Комюникейшънс“ АД за научноизследователска и развойна дейност за 2015г. възлиза на 613 хил. лв., а на „Алтерко Роботикс“ ЕООД за тази дейност през 2015 г. е 36 хил. лв., като 16 хил. лв. от тях са за разработване на специализиран за устройствата софтуер. Общият размер на разходите на Емитента за научноизследователска и развойна дейност за 2015 г. е 649 хил. лв., като в Групата няма други дружества извършващи такава дейност и/или генериращи такива разходи. „Тера Комюникейшънс“ АД и „Алтерко Роботикс“ ЕООД са извършвали развойна дейност от 2015 г. и от същата имат разходи за такава дейност.

През първото тримесечие на 2016г. Групата е продължила да инвестира в развитието и разработката на устройствата от сегмента „Интернет на нещата“ като е направила допълнително следните разходи:

- Разходи за "SHE" в размер на 1 000 лв., които са отчетени от дъщерното дружество „Тера Комюникейшънс“ АД;
- Разходи по Shelly в размер на 2 000 лв. и разходи за разработка на GPS в размер на 2 000 лв., които са отчетени от дъщерното дружество „Алтерко Роботикс“ АД.








Групата не е придобивала и не е заявявала патенти по отношение на продуктите „She“, „Shelly“ и „МуКи“.

Подадените от Емитента заявления за регистрация на търговски марки She, Shelly и МуКи са на етап на проучване дали няма конфликт с вече запазени подобни търговски марки. Заявките са подадени за България, Европейски съюз и САЩ. След като приключи процедурата за тези региони ще бъде подадена заявка и за юрисдикции в Азия.

Подадени са заявки за защита и на промишлен дизайн за She и МуКи, които към момента са на етап проучване дали няма конфликт с вече регистрирани подобни дизайни. Заявките са подадени за България, Европейски съюз и САЩ. След като приключи процедурата за тези региони ще бъде подадена заявка и за юрисдикции в Азия.

В таблицата по-долу са представени обектите на интелектуална собственост на Групата и етапа на регистрация / закрила, на който се намират:

**Таблица 43: Справка марки и дизайни към датата на регистрационния документ**

Изображени е	Наименование	Модул	Правен статус	Заявка номер	Регистро в номер	Притежател/ заявител	Срок на действие	Забележка
	ALLTERCO - комбинирана	Марки	Действаща	114713	78362	"АЛТЕРКО" АД	26.05.2020 г.	
	ALLTERCO	Международ- на марка	Действаща	7000110 62	1077897	ALLTERCO AD	7.10.2020 г.	
	Ясновицец №1	Марки	Действаща	132613	90329	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	23.05.2024 г.	
словна	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪН С	Марки	Действаща	109468	83606	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	24.04.2019 г.	
словна	Горещи моменти	Марки	Действаща	108384	75549	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	19.02.2019 г.	
	Teracomm, комбинирана	Марки	Действаща	133031	91923	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	26.06.2024 г.	
	MobiMark, комбинирана	Марки	Действаща	133032	91924	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	26.06.2024 г.	
словна	ТЕРА COMMUNICATIONS - ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪН С	Марки	Действаща	126053	86381	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	27.11.2022 г.	
словна	PVMO-ProfiTel Virtual Mobil Operator	Марки	Действаща	109101	75994	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	1.04.2019 г.	
	GSM News	Марки	Действаща	101867	74187	"ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД	10.03.2018 г.	
словна	TERAVOICE	Марки	Действаща	111104	77030	"ТЕРАВОЙС" АД	25.08.2019 г.	
	SHE	Марки	Заявка	139483/ 03.12.201 5		Алтерко Роботикс ЕООД		Етап "Формална експертиза"

	She	Международна марка	Заявка	7000503 4 /10.12.2015		ALLTERCO ROBOTICS EOOD	
	Shelly	Марки	Заявка	139488/ 03.12.2015		Алтерко Роботикс EOOD	Етап "Формална експертиза"
	Shelly	Международна марка	Заявка	7000503 5/ 10.12.2015		ALLTERCO ROBOTICS EOOD	
	MyKi	Марки	Заявка	139489/ 03.12.2015		Алтерко Роботикс EOOD	Етап "Формална експертиза"
	MyKi	Международна марка	Заявка	7000503 6/ 10.12.2015		ALLTERCO ROBOTICS EOOD	
	SHE	Промислен дизайн на Общността	Действащ	2898882	2898882	Алтерко Роботикс EOOD	8.12.2020 г.
	Детски ръчен часовник MyKi	Промислен дизайн на Общността	Действащ	2969170	2969170	Алтерко Роботикс EOOD	2.02.2021 г.

Емитентът и/или дружества от групата не са придобивали лицензи и нямат сключени лицензионни договори (за ползване или отдаване за ползване) върху интелектуална собственост.

На дружества от икономическата група на Емитента са предоставени следните:

– Разрешение от КРС

За България, където всички компании, извършващи съобщителни услуги (включително услуги с добавена стойности и нотификации) подлежат на регистрация или подаване на уведомление за извършването подобни услуги към Комисията за регулиране на съобщенията (КРС):

- Дъщерното дружество на „Алтерко“ АД - „ТЕРАВОЙС“ ЕАД, е получило от КРС Разрешение № 01682 от 17.02.2011 г., разширено с Изменения № 01682-04/25.10.2013 г. и № 01682-05/05.06.2014 г. за осъществяване на гласови телефонни услуги чрез собствен обхват от номера от типа 0900 XXXXXX. Разрешението е със срок на валидност 17.02.2024 г.
- Дъщерното дружество на „Алтерко“ АД - „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД е подало Уведомление за намерението си да осъществява електронна съобщителна услуга съгласно чл. 33, ал. 1, т. 1 Уведомление за осъществяване на електронни съобщителни услуги с вх. № 08-01-147/24.02.2015 г., изменено с Уведомления за осъществяване на електронна съобщителна услуга от 02.11.2015 г. и 17.11.2015 г.;

– Лиценз

В Сингапур услугите, предлагани от „Алтерко“ АД са обект на лицензиране от местния регулатор на телекомуникационните услуги. За целта местното дъщерно дружество на холдинга притежава лиценз: Service-Based Operator (SBO) (CLASS) License for Store-and-Retrieve (S&R) Value-added Network Services.

## 12 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ

### 12.1 НАЙ-ЗНАЧИТЕЛНИТЕ НЕОТДАВАШНИ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВОТО, ПРОДАЖБИТЕ И МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ И РАЗХОДИ И ПРОДАЖНИ ЦЕНИ ОТ КРАЯ НА ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА ДО ДАТАТА НА ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ

За периода, обхванат от историческата информация (2013г. - 31.3.2016г.), Алтерко не е извършвал производствена дейност, но планира да извършва такава в бъдеще във връзка с производството на системата за автоматизация на дома SHE, модулите Shelly и детския часовник МуКи. Поради характера на бизнеса на Групата до момента, тя не разполага със значителни материални запаси, което също подлежи на промяна, обвързана с устройствата от сегмента на „интернет на нещата“, които ще произвежда и предлага.

Тенденциите в приходите и разходите на Емитента са посочени в точки 6.3 и 9 на настоящия документ.

### 12.2 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ВСЯКАКВИ ИЗВЕСТНИ ТЕНДЕНЦИИ, НЕСИГУРНОСТИ, ИЗИСКВАНИЯ, АНГАЖИМЕНТИ ИЛИ СЪБИТИЯ, КОИТО Е РАЗУМНО ВЕРОЯТНО ДА ИМАТ ЗНАЧИТЕЛЕН ЕФЕКТ ВЪРХУ ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА ЕМИТЕНТА, ПОНЕ ЗА ТЕКУЩАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА

През 2016г. е планиран стартът на търговската реализация на системата за автоматизация на дома “She” , модулите към нея “SHELLY” и разрастване на продажбите на детския часовник “МуКи”. При успех на тези начинания би възникнала съществена промяна във финансовата позиция на Емитента.

Към датата на изготвяне на регистрационния документ, доколкото е известно на Емитента, не съществуват никакви събития, ангажimenti, тенденции, изисквания и несигурности, извън описаните в настоящия документ, които биха могли да имат значителен ефект върху перспективите на Алтерко. В този смисъл в интерес на всички потенциални инвеститори е да се запознаят в детайли с Резюме, Регистрационния документ и Обявата за ценни книжа на Алтерко, които заедно представляват Проспект за публично предлагане на ценни книжа на Емитентът.

### 13 ПРОГНОЗНИ ИЛИ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ СТОЙНОСТИ НА ПЕЧАЛБИТЕ

Мениджмънтът на Алтерко е изготвил прогнозен консолидиран и прогнозен индивидуален отчет за всеобхватния доход на Групата за следващите 5г., обхващащ периода 2016г. – 2020г., които отразяват очакванията и планове за развитие на бизнеса в следващите години. Прогнозните отчети са представени в следващите таблици.

**Таблица 44: Прогнозен отчет за всеобхватния доход на консолидирана база на Емитента за периода 2016-2020г. (В ХИЛ. ЛВ.)**

в хил. лв.	2013	2014	2015	2016F	2017F	2018F	2019F	2020F
Приходи от продажби	30 646	28 272	28 279	31 628	38 654	42 868	47 431	52 057
Себестойност на продажбите	-20 589	-19 119	-17 253	-22 217	-26 976	-29 538	-31 940	-34 257
<b>Брутна печалба</b>	<b>10 057</b>	<b>9 153</b>	<b>11 026</b>	<b>9 411</b>	<b>11 678</b>	<b>13 330</b>	<b>15 492</b>	<b>17 799</b>
Други приходи от дейността	222	303	229	0	0	0	0	0
Административни разходи	-1 269	-1 389	-1 724	-2 004	-2 006	-1 929	-2 019	-2 133
Амортизации	-241	-296	-247	-364	-421	-405	-406	-379
Разходи за реклама	-1 049	-478	-185	-187	-293	-303	-314	-327
Други разходи за дейността	-1 138	-651	-3 479	-728	-786	-856	-947	-1 001
Разходи за заплати и осигуровки	-4 288	-4 314	-4 640	-5 846	-6 347	-6 888	-7 090	-7 341
<b>Печалба от оперативната дейност / EBIT</b>	<b>2 294</b>	<b>2 328</b>	<b>980</b>	<b>282</b>	<b>1 827</b>	<b>2 950</b>	<b>4 715</b>	<b>6 618</b>
Финансови приходи	0	0	0	0	0	0	0	0
Финансови разходи	-160	-100	-118	-38	-146	-67	-122	-130
<b>Нетни финансови приходи / разходи</b>	<b>-160</b>	<b>-100</b>	<b>-118</b>	<b>-38</b>	<b>-146</b>	<b>-67</b>	<b>-122</b>	<b>-130</b>
<b>Печалба преди данъци / EBT</b>	<b>2 134</b>	<b>2 228</b>	<b>862</b>	<b>244</b>	<b>1 680</b>	<b>2 883</b>	<b>4 593</b>	<b>6 488</b>
Разходи за данъци	-187	-266	-157	-212	-477	-463	-639	-842
<b>Нетна печалба</b>	<b>1 947</b>	<b>1 962</b>	<b>705</b>	<b>32</b>	<b>1 203</b>	<b>2 420</b>	<b>3 954</b>	<b>5 646</b>

F – прогнозни стойности

Представените данни в таблицата по-горе за 2013г., 2014г. и 2015г. са исторически и са взети от консолидираните отчети за всеобхватния доход за съответните финансови години. Данните за себестойността на продажбите за 2013г., 2014г. и 2015г. се различават от посочените в съответните отчети, тъй като в разходите, формиращи себестойността се включват и разходи за реклама, които в прогнозния отчет са показани на отделен ред. Поради тази причина показаната брутна печалба в прогнозния отчет за 2013г., 2014г. и 2015г. не съответства на брутната печалба посочена в отчетите.

Сумата на административните разходи за 2013г., 2014г. и 2015г. също е различна от тази в оригиналните финансови отчети, тъй като сумата на административните разходи, отчетена във финансовите отчети включва разходи за заплати и осигуровки, и разходи за амортизации, които в прогнозния отчет са изведени отделно.

Другите разходи за дейността за 2013г., 2014г. и 2015г. в по-горната таблица се различават от показаните в оригиналните отчети за съответните години, тъй като данните по-горе включват освен други разходи за дейността и разходи за продажби за съответната година.

**Таблица 45: Прогнозен отчет за всеобхватния доход на индивидуална база на "Алтерко" АД за периода 2016 -2020г. (В ХИЛ. ЛВ.)**

в хил. лв.	2013	2014	2015	2016F	2017F	2018F	2019F	2020F
Приходи от дейността	1 005	1 052	950	636	655	675	694	714
Други приходи	723	892	935	734	678	1 251	1 620	1 791
Административни разходи	-62	-31	-21	-134	-143	-157	-173	-190
Разходи за амортизация	-22	-32	-15	-32	-30	-20	-20	-20
Разходи за маркетинг и реклама	-2	0	-3	-12	-13	-14	-15	-16
Оперативни разходи	-128	-297	-417	-283	-287	-300	-313	-327
Разходи за заплати и осигуровки	-629	-797	-925	-687	-707	-727	-748	-769
<b>Печалба от оперативната дейност / ЕБИТ</b>	<b>885</b>	<b>787</b>	<b>504</b>	<b>222</b>	<b>153</b>	<b>708</b>	<b>1 046</b>	<b>1 184</b>
Финансови приходи	0	0	0	101	16	19	16	12
Финансови разходи	-54	-47	-38	-25	-149	-78	-135	-142
<b>Нетни финансови приходи / разходи</b>	<b>-54</b>	<b>-47</b>	<b>-38</b>	<b>76</b>	<b>-133</b>	<b>-59</b>	<b>-118</b>	<b>-130</b>
<b>Печалба преди данъци / ЕВТ</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>299</b>	<b>19</b>	<b>649</b>	<b>928</b>	<b>1 054</b>
Разходи за данъци	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Нетна печалба</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>299</b>	<b>19</b>	<b>649</b>	<b>928</b>	<b>1 054</b>

F – прогнозни стойности

Представените данни в таблицата по-горе за 2013г., 2014г. и 2015г. са исторически и са взети от одитираните индивидуалните отчети за всеобхватния доход за съответните финансови години.

Сумата на административните разходи за 2013г., 2014г. и 2015г. се различава от тази в оригиналните финансови отчети, тъй като сумата на административните разходи, отчетена във финансовите отчети включва разходи за материали, разходи за външни услуги, разходи за заплати и осигуровки, разходи за амортизации и други разходи. При изготвянето на прогнозите някои от тези разходи са посочени като отделни пера, а други са групирани по различен начин с цел по-лесно изготвяне на прогнозите.

Сумата на административните разходи за 2013г., 2014г. и 2015г., представена в таблицата по-горе представлява сумата на перото „други разходи“, включени в административните разходи в оригиналните отчети за 2013г., 2014г. и 2015г.

В сумата на оперативните разходи за 2013г., 2014г. и 2015г., представени в горната таблица се включват разходите за материали, външни услуги и другите разходи за дейността. В оригиналните отчети за 2013г., 2014г. и 2015г. разходите за материали и разходите за външни услуги са представени като част от административните разходи, докато другите разходи за дейността за изведени като отделно перо.

Разходи за корпоративен данък до момента не са начислявани и плащани, защото традиционно над 35% от общите приходите на Емитента на индивидуална база са от дивиденди. Приходите от дивиденди по смисъла на ЗКПО се приспадат от облагаемата основа, в резултат на което компанията отчита данъчна загуба и не дължи корпоративен данък. В тази връзка не са прогнозирани разходи за данъци при изготвянето на прогнозния отчет за всеобхватния доход на индивидуална база на „Алтерко“ АД, тъй като не се предвижда съществена промяна в структурата на приходите.

### 13.1 ИЗЛОЖЕНИЕ, СЪДЪРЖАЩО ГЛАВНИТЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ, НА КОИТО ЕМИТЕНТЪТ Е БАЗИРАЛ СВОЯТА ПРОГНОЗА ИЛИ ОЧАКВАНИ СТОЙНОСТИ

Представените по-горе прогнозни отчети за всеобхватния доход на индивидуална и консолидирана база на Алтерко за периода 2016г. – 2020г. се основават на одитираната историческа информация за 2013г., 2014г. и 2015г., както и на очакванията на ръководството за бъдещото развитие на пазарите, на които Групата оперира. На базата на тези очаквания са разработени и направените предположенията по отношение на бъдещите инвестиции, продажби, преки разходи, оперативни разходи и оборотен капитал на Групата, които са отразени при съставянето на прогнозните отчети на Емитента.

#### А) Предположения по отношение на инвестициите:

- През 2015г. година са инвестирани 649 хил. лв. в разработка на She, Shelly и MyKi;
- Инвестициите, които ще бъдат направени от дъщерните дружества в периода 2016г. - 2020г. ще бъдат частично финансирани с приходите от издаване на нови акции и частично със средства, генерирани от дружествата в Групата;
- През периода 2016г. - 2020г. се планира да продължат инвестициите в научно изследователска и развойна дейност свързани с усъвършенстване на She, Shelly и MyKi, както и в разработката на нови продукти. Средствата ще бъдат предоставяни на дъщерното дружество „Алтерко Роботикс“ ЕООД и ще бъдат в размер на 260 – 300 хиляди лева на година;
- През 2016г. ще започне производството на She и ще се разраства производството на MyKi, което ще изисква инвестиция в оборотни средства в „Алтерко Роботикс“ ЕООД на стойност 1.760 млн. лв.;
- През 2017г. ще е необходима допълнителна инвестиция в оборотни средства за „Алтерко Роботикс“ ЕООД на стойност 590 хил. лв.;
- След края на 2017г се очаква „Алтерко Роботикс“ ЕООД да генерира достатъчно печалби, за да започне да връща натрупаните задължения;
- Предвиждат се инвестиции в оборотни средства в компании от Групата, които все още не са достигнали ниво на продажби, което да им позволи да генерират печалби и да се издържат сами или които са в период на по-висок растеж, изискващ финансиране за оборотни средства. Това са Allterco PTE, Сингапур, „Алтерко Финанс“ ООД, и Allterco Co., Ltd., Тайланд, която ще има нужда от финансиране само през 2016г., но към края на годината би трябвало да си върне дълга.

Таблица 46: Очаквани инвестиции в оборотни средства по дъщерни компании за периода 2016 - 2020 г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2016	2017	2018	2019	2020
Allterco PTE, Сингапур	548	293	0	0	0
„Алтерко Финанс“ ООД	72	98	156	166	176
„Алтерко Роботикс“ ЕООД	1 760	2 347	2 151	685	98
Tera Communications DOOEL, Македония	20	0	0	0	0
<b>ОБЩО ПЛАНИРАНИ ИНВЕСТИЦИИ:</b>	<b>2 400</b>	<b>2 738</b>	<b>2 308</b>	<b>851</b>	<b>274</b>

**Б) Предположения по отношение на продажбите:**
**Таблица 47: Прогноза за приходи по компании и видове услуги за периода 2016-2020г. (в хил. лв.) преди вътрешногрупови елиминации**

Компания	Група услуги	2016	2017	2018	2019	2020
„Тера комюникейшънс“ АД, България	Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти	3 334	3 523	3 723	3 920	4 116
	Микроразплащания	7 300	7 408	7 518	7 663	7 791
	Мобилен маркетинг и мобилни нотификации	2 551	2 686	2 767	2 870	2 956
	Техническа поддръжка	520	543	568	803	839
„Теравойс“ ЕАД, България	Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти	0	0	0	0	0
	Микроразплащания	7 953	8 351	8 768	9 207	9 667
	Мобилен маркетинг и нотификации	0	0	0	0	0
Terasomm RO S.R.L., Румъния	Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти	184	441	479	518	550
	Микроразплащания	4 119	4 243	4 370	4 502	4 637
	Мобилен маркетинг и мобилни нотификации	35	89	112	134	161
Tera Communications DOOEL, Македония	Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти	207	297	312	328	344
	Микроразплащания	247	259	267	275	284
	Мобилен маркетинг и мобилни нотификации	5	13	14	14	15
Allterco PTE, Сингапур	Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти	0	0	0	0	0
	Микроразплащания	4 277	4 490	4 715	4 951	5 198
	Мобилен маркетинг и мобилни нотификации	0	0	0	0	0
Allterco SDN, Малайзия	Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти	68	80	116	150	188
	Микроразплащания	6 948	8 658	9 091	9 546	10 023
	Мобилен маркетинг и мобилни нотификации	0	0	0	0	0
Allterco Co., Ltd. Тайланд	Решения за мобилни оператори и нотификации	0	0	0	0	0
	Микроразплащания	1 762	3 588	3 946	4 144	4 351
	Мобилен маркетинг и мобилни нотификации	0	0	0	0	0
Global Terasomm, САЩ	Мобилен маркетинг	3 439	3 783	4 085	4 290	4 504
„Алтерко Финанс“ ООД, България	Финансови услуги	188	211	239	271	283
„Алтерко Роботикс“ ЕООД, България	She	253	1 892	3 486	5 589	7 964
	MyKi	1 127	2 112	2 816	3 520	3 943
	Shelly	0	129	312	512	767
„Алтерко“ АД, България	Дивиденди от дъщерни дружества	734	678	1 251	1 620	1 791
	Разходи за заплати	636	655	675	694	714

Прогнозите на приходите за отделните дружества са направени при следните допускания:

#### „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, България

- **Turnkey solutions (Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти)** – заложен е консервативен растеж в рамките на 5%-5.7% на година, въпреки че компанията е в преговори с клиенти за нови проекти, които могат да доведат до доста по висок ръст;
- **Connectivity (Микроразплащания)** – отново е заложен консервативен растеж от около 1.5% на година, въпреки очакванията, че с въвеждането на DCB (direct carrier billing), което стартира през 2016 г. в България, приходите от тази дейност могат да нараснат със значително по-висок процент;
- **Notifications and M Marketing (Мобилен маркетинг и нотификации)** – заложен е ръст от 5% през 2016г., като този ръст се базира на преговори, които се водят с потенциални нови клиенти. След 2016г. е предвиден годишен ръст от около 3%, като се очаква този ръст да дойде предимно от мобилен маркетинг;
- **Technical Support (Техническа поддръжка)** – това са приходи свързани с предоставените технически услуги на други дружества от Групата. Нарастването им през 2019г. и 2020г. се дължи на очакването за увеличение на техническия персонал, който се занимава с техническо обслужване на останалите дружества от Групата. Цените на предоставените услуги към дружества в Групата се определят като се използва „cost plus“ метода (себестойност на услугата плюс надбавка).

#### „ТЕРАВОЙС“ ЕАД, България

- **Connectivity (Микроразплащания)** – ръст на приходите от 5% на година, който отразява въвеждането на DCB (direct carrier billing) в България през 2016г., както и очаквания ръст на приходите от гласови услуги с добавена стойност.

#### TERACOMM RO, Румъния

- **Turnkey solutions (Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти)** - за 2017г. е заложено увеличение с 66 хил. лв. в сравнение с 2015г., което се очаква да дойде от Европейското първенство по футбол. През 2017г. се планира пускане на портали и ring back платформа в Румъния, което се очаква да доведе до увеличение на приходите с 140% в сравнение с 2016 г. Този ръст е напълно постижим, отчитайки текущата ниска база. За следващите години е заложен ръст между 6% и 9%.
- **Connectivity (Микроразплащания)** – в Румъния също се въведе DCB в края на 2015 година. Очаквания ръст от 3% на година е консервативен в сравнение с размера на румънския пазар и възможностите за увеличаване на клиентската база;
- **Notifications and M Marketing (Мобилен маркетинг и нотификации)** – след скорошното стартиране на този тип услуги на румънския пазар се очаква през следващите 2 години растежа в % да е висок (около 150%), но в абсолютно изражение сумите са незначителни на фона на обема на пазара за такива услуги в Румъния. След 2017г. се очаква растежа да е с умерен темп от около 20% на година.

**TERA COMMUNICATIONS DOOEL, Македония**

- **Turnkey solutions (Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти)** – през 2016г. дружеството стартира нови портали за два от мобилните оператори, в резултат на което се очаква ръст на продажбите по около 40% за първите 2 години. За периода 2018г.-2020г. е заложен ръст от 5%;
- **Connectivity (Микроразплащания)** – заложен е ръст от около 3%, които се възприема от ръководството на Алтерко като оптимален за пазар като Македония;
- **Notifications and M Marketing (Мобилен маркетинг и нотификации)** – предлагането на мобилни нотификации започна през 2015г. В края на годината дружеството успява да спечели и търг за SMS паркиране в един македонски град. На тази база се очаква значително увеличение на приходите през 2016г. и 2017г. в % изражение. След 2017г. е предвиден 3% растеж.

**ALLTERCO PTE, Сингапур**

- **Connectivity (Микроразплащания)** – дружеството предоставя услуги в Сингапур, Австралия и Нова Зеландия. Прогнозния растеж на приходите общо за трите пазара е 5% на година.

**ALLTERCO SDN, Малайзия**

Бизнесът на Алтерко в Малайзия е все още в процес на по-бърз растеж, след откриването на офис в средата на 2013г., 2015 г. е първата, в която дружеството излиза на печалба:

- **Turnkey solutions (Решения за мобилни оператори и корпоративни клиенти)** – тепърва започва предлагането на този вид услуги в Малайзия. След като през изминалите повече от две години компанията успя да установи добри работни контакти с мобилните оператори във връзка с предоставяните услуги по мобилна свързаност, следващата стъпка е да се предложат услуги специално разработени за нуждите на всеки от мобилните оператори. Прогнозните приходи за следващите 5 години са силно консервативни в абсолютно изражение предвид размера на пазара в Малайзия;
- **Connectivity (Микроразплащания)** – предвиден е растеж от около 25% за всяка от следващите 2 години, в следствие на привличане на клиенти, с които Алтерко работи в други страни в региона и имат звена и в Малайзия. След 2017г. е заложен растеж от 5%;

**ALLTERCO CO., LTD., Тайланд**

Това е най-новият пазар за Алтерко, който ще започне да генерира приходи през 2016г. Плановите за развитие са първоначално да се предлагат само мобилна свързаност услуги и след като се натрупа достатъчно опит на пазара и се създадат добри контакти с мобилните оператори да започне предлагането и на други услуги:

- **Connectivity (Микроразплащания)** – очакванията на мениджмънтът са през първата година приходите да достигнат 900 хиляди лв., като основната част от тях ще бъдат реализирани от клиенти, с които Алтерко вече работи в други страни от региона. През 2017г. се очаква растежа да е 100% в сравнение с 2016г., а в следващите години да спадне до 5% на годишна база.

**GLOBAL TERACOMM, САЩ**

- **Mobile Marketing (Мобилен маркетинг)** – очакваният ръст на продажбите за 2016г. е 12%, за 2017г. – 10%, 2018г.- 8%, 2019г. и 2020г. – 5%

**“АЛТЕРКО ФИНАНС” ООД, България**

Дружеството предоставя финансови услуги (счетоводни, данъчни и консултантски) предимно на компании от Групата и на ограничен брой външни клиенти.

- **Financial Services (Финансови услуги)** – предвиденият ръст в продажбите се очаква основно от увеличение на таксите на съществуващите клиенти, в резултат на увеличение на обема на работата, както и от увеличение на приходите от данъчни консултации.

**„АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД, България**

Тъй като производството и продажбата на „умните“ устройства е нова дейност за Алтерко, при прогнозирането на продажбите мениджмънтът е подбрал консервативно. В таблицата по-долу са прогнозираните продажби в брой устройства по години. Прогнозата е силно консервативна, защото дори количествата заложи за цялата 2020г., могат да бъдат поръчани наведнъж само от един мобилен оператор в една средно голяма европейска страна:

**Таблица 48: Прогноза на продадените брой устройства за периода 2016 - 2020 г.**

Устройство	2016	2017	2018	2019	2020
She	1 010	7 200	12 000	18 000	24 000
MyKi	9 600	18 000	24 000	30 000	33 600
Shelly	0	3 300	7 980	13 080	19 620

**АЛТЕРКО АД, България**

- **Управленски услуги** – управленските услуги се ценообразуват на принципа „cost-plus“ (себестойност на услугата плюс надбавка). Чрез фактурирането на управленски услуги се разпределят разходите по управление на Холдинга към дъщерните компании. Приходите от управленски услуги покриват около 90% от разходите за възнаграждения на служителите в Холдинга;
- **Дивиденди** – всички компании от Групата, които реализират печалби и не са в процес на реинвестиране на печалбите в разширяване на дейността или в развитието на нови дейности е предвидено да плащат дивидент на “Алтерко“ АД. В прогнозите са заложи следните приходи от дивиденди в Алтерко:

**Таблица 49: Прогноза на приходите от дивиденди в Алтерко АД от дъщерни компании за периода 2016-2020 г. (в хил. лв.)**

Компания	2016	2017	2018	2019	2020
“Теравойс” ЕАД, България	400	100	103	201	193
„Тера Комюникейшънс“ АД, България	334	500	708	898	1 081
Teracom RO S.R.L., Румъния	0	0	18	29	26
Allterco Co., Ltd, Тайланд	0	0	32	53	44
Allterco SDN, Малайзия	0	78	265	292	312
Allterco PTE, Сингапур	0	0	124	146	136
<b>Общо приходи от дивиденди</b>	<b>734</b>	<b>678</b>	<b>1 251</b>	<b>1 620</b>	<b>1 791</b>

**В) Предположения по отношение на преки разходи:**

- Обемът на преките разходи е свързан с обема на приходите. За повечето от предоставяните услуги с добавена стойност преките разходи са процент от продажбите, които дружествата заплащат към мобилни оператори или партньори. Тези проценти варират в различните държави, а понякога и между различните мобилни оператори. Във финансовите прогнози са заложиени средни % за всяка държава на база исторически данни. Прогнозира се и лек ръст на %-та плащания към мобилни оператори и партньори през втората половина на прогнозния период;
- Директните разходи на повечето дъщерни дружества на Алтерко включват и разходи за техническа поддръжка. Това са разходи за услуги, предоставяни от ИТ персонала на “Тера Комюникейшънс” АД, България.

**TURNKEY SOLUTIONS (РЕШЕНИЯ ЗА МОБИЛНИ ОПЕРАТОРИ И ГОЛЕМИ КОРПОРАТИВНИ КЛИЕНТИ)**

Основните разходи свързани с услугите предоставяни на ключови корпоративни клиенти са:

- **Права за мобилно или уеб съдържание** – разходът е заложен като % от приходите така, както е уговорено и в договорите с доставчиците на права;
- **Разходи за поддръжка и модификации на услугите** – заложиени са като % от приходите.

**CONNECTIVITY (МИКРОРАЗПЛАЩАНИЯ)**

Основните разходи свързани с този тип услуги са:

- **Разходи за трафик** (брой изпратени обратни SMS-и за една заявка) – заложиени са като % от приходите;
- **Изплатени суми към клиента** (собственикът на услугата) – по договорите с клиенти тези суми се изчисляват като % от приходите.

**MOBILE MARKETING AND NOTIFICATIONS (МОБИЛЕН МАРКЕТИНГ И НОТИФИКАЦИИ)**

Основните разходи свързани с този тип услуги са:

- **Разходи за трафик** - брой изпратени SMS-и – заложен е като % от приходите (това е единственият пряк разход свързан с мобилни нотификации);
- **Разходи за изработка на маркетингова кампания и материали**
- **Разходи за награди**
- **Разходи за куриерски услуги**

**SHE, SHELLY И МУКИ (АЛТЕРКО РОБОТИКС)**

- Директните разходи свързани с производството на She, Shelly и MyKi се състоят от разходи за производство (производството е от външни компании), разходи за транспорт и опаковане и разходи за продажба. Разходите за производство са на база последните оферти от

подизпълнители. През прогнозния период не е предвидена промяна в разходите за производство, въпреки че с увеличаването на обемите се очаква те да намалеят;

- Допусканията по горната точка са предвидени и за разходите за опаковане и транспорт;
- Разходите за продажби са заложи като 5 % от приходите от продажби.

#### Г) Предполагения по отношение на оперативните разходи:

- Административните разходи за всяка от компаниите в Групата са прогнозиран на база реалните разходи за 2015г. плюс % увеличение, който зависи от нарастването на персонала на компанията и икономическите условия в съответната страна;
- Разходите за персонал нарастват с увеличаване на приходите от услуги и с нарастване на производството (в „Алтерко Роботикс“ ЕООД);
- Разходите за амортизация са съгласно амортизационната политика на дружеството.

#### Д) Предполагения по отношение на оборотния капитал:

- Вземанията следват ръста на приходите;
- Периодите за събиране на вземанията и за изплащане на задълженията към доставчици варират в широки граници, в зависимост от условията на всеки конкретен пазар. Например, в България вземанията от мобилни оператори (които съставляват над 80% от вземанията) се събират в рамките на 60 дни след края на всеки месец, за който се отнася вземането. За някои пазари в Азия нормалните срокове за изплащане на генерирания трафик са от 90 до 120 дни;
- Материалните запаси в “Алтерко Роботикс“ ЕООД следват ръста на производството;
- Нарастването на задълженията е свързано с нарастването на вземанията, тъй като условията за плащане към партньори са обвързани с условията на плащане, които дружествата получават от мобилните оператори.

### 13.1.1 ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ РЕАЛИЗИРАНЕТО НА НАПРАВЕНИТЕ ПРОГНОЗИ

Факторите, които биха могли да окажат влияние върху осъществяването на прогнозите на мениджмънта на Алтерко, могат да бъдат разделени на 2 основни групи:

- 1) **Фактори, които са изключително извън влиянието на административните, управителните и надзорните органи на Дружеството като:** в тази група се включват фактори, които влияят на направените допускания в прогнозите на мениджмънта на Алтерко, но са извън неговото влияние като: конюнктура и тенденции на пазарите, на които оперира Групата; предпочитания на клиенти, решения на контрагенти – клиенти, доставчици, бизнес партньори, валутни курсове, данъчни ставки, инфлация, безработицата, промени в регулациите в сферата на дейността на Емитента, законодателни промени.
- 2) **Фактори, върху които членовете на административните, управителните и надзорните органи на Дружеството могат да оказват влияние:** тук попадат всички фактори, за които са направени допускания и които са предмет на решения на ръководството на Алтерко, на базата на които са съставени прогнозите, а именно: инвестиционни решения, маркетингова

политика, определяне на продажни цени, респективно маржове на печалба, избор на доставчици и партньори, подбор на персонал, определяне на възнаграждения

### 13.2 МНЕНИЕ НА НЕЗАВИСИМ ОДИТОР ОТНОСНО НАПРАВЕНИТЕ ПРОГНОЗИ

Изготвеният прогнозен отчет за всеобхватния доход, представен в точка 13.1. е прегледан от независимия одитор на Групата „БФОК“ ООД, които е изготвил доклад, удостоверяващ, че по негово мнение прогнозните консолидиран и индивидуален отчет за всеобхватния доход на „Алтерко“ АД са изготвени в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане и в съответствие с приетата от Емитента счетоводна политика.

### 13.3 ПРОГНОЗА ЗА ПЕЧАЛБИ, КОИТО ВСЕ ОЩЕ НЕ СА РЕАЛИЗИРАНИ

Всички потенциални инвеститори следва да обърнат внимание, че представените прогнозни приходи и печалби в точка 13.1. са хипотетични и отразяват очакванията, намеренията и желанието на ръководството за развитие на бизнеса на Групата. В този смисъл няма никаква гаранция, че бъдещите резултати на Алтерко ще съвпадат с прогнозираните.

## 14 АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШЕ РЪКОВОДСТВО

„Алтерко“ АД има едностепенна система на управление, състояща се от общо събрание на акционерите и съвет на директорите (СД), който е управителният орган на дружеството. Съветът на директорите има следния състав:

- Димитър Стоянов Димитров – председател на СД на „Алтерко“ АД
- Светлин Илиев Тодоров – зам. председател на СД на „Алтерко“ АД;
- Виктор Георгиев Атанасов – члена на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД;
- Николай Ангелов Мартинов – независим член на СД на „Алтерко“ АД;
- Рашко Костов Костов – независим член на СД на „Алтерко“ АД.

Между членовете на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД няма никакви фамилни връзки, както и никой от състава му през последните 5 г.:

- не е осъждан за измама;
- не е свързан с несъстоятелност или управление от синдик, в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални такива);
- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от заемането на длъжности в ръководството на някой емитент.

Освен членовете на СД, друг висш ръководител, който има отношение за установяването на това дали емитентът разполага с подходящи знания и опит за управлението на стопанската дейност на „Алтерко“ АД е финансовият директор на Групата – г-н Светозар Господинов Илиев, който няма

никакви фамилни връзки с който и да е от членовете на Съвета на директорите и за последните 5 години:

- не е осъждан за измама;
- не е свързан с несъстоятелност или управление от синдик, в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални такива);
- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от заемането на длъжности в ръководството на някой емитент.

#### 14.1 КРАТКА БИОГРАФИЯ, УПРАВЛЕНСКИ ОПИТ И ЗНАНИЯ, КАКТО И ИМЕНА, БИЗНЕС АДРЕСИ И ФУНКЦИИ НА ИЗБРОЕНИТЕ ПО-ГОРЕ ЛИЦА ПРИ ЕМИТЕНТА И ИНДИКАЦИЯ ЗА ОСНОВНИТЕ ДЕЙНОСТИ, ИЗВЪРШВАНИ ОТ ТЯХ ИЗВЪН ЕМИТЕНТА, КОГАТО СЪЩИТЕ СА ЗНАЧИТЕЛНИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ТОЗИ ЕМИТЕНТ

**Димитър Стоянов Димитров** – Председател на СД на „Алтерко“ АД, Chief Operating Officer (COO) на групата, управляващ директор на „Тера комюникейшънс“ АД, бизнес адрес: гр. София 1404, бул. „България“ № 109, ет. 8.

**Димитър Димитров** е един от основателите на „Алтерко“ АД и има над 14 години опит в сектора на телекомуникациите, медиите и технологиите (ТМТ). Неговата кариера започва като предприемач през 1991г. През 1994г. създава кабелна телевизия в родния му град Бургас като по-късно компанията се разширява и развива кабелни мрежи на територията на цялата страна. В края на 90-те години г-н Димитров започва да се занимава с издателска дейност като издава 2 списания в областта на технологиите и телекомуникациите. През 2001 г. основава първата компания в България („ДВР РЕВЮ“ ООД), която предлага услуги с добавена стойност за потребителите на мобилни телефони. По-късно, през 2004 г. тези дейности преминават в „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД – друга компания, в чието учредяване г-н Димитър Димитров участва, която по-късно става част от структурата на „Алтерко“ АД.

Към момента **Димитър Димитров** е председател на СД на „Алтерко“ АД, Chief Operating Officer (COO) на Групата и управляващ директор на „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД. Бизнес адресът му е гр. София 1404, бул. „България“ № 109, ет. 8.

За последните 5 г. **Димитър Димитров** участва / е участвал в капитала и/или управлението на:

- „УЕБ ЕНДЖИН“ ООД, ЕИК 200303120, адрес: гр. София 1574, жк. "Слатина", бл. 44А, вх. А, ап. 4 – съдружник с 40% от капитала;
- „ТЕРАКОММ“ ООД, ЕИК 131267949, адрес: гр. София 1782, бул. "Цариградско шосе" №113А – съдружник с 32% от капитала;
- „ТЕРАВОЙС“ ЕАД, ЕИК 200724639, адрес: гр. София 1619, бул. "Никола Петков" №5А, ет. 4 – член на СД и изпълнителен директор;
- „ДВР РЕВЮ“ ЕООД, ЕИК 130554234, адрес: гр. Самоков, ул. "Житна Чаршия" №1, ет. 1 – едноличен собственик капитала и управител;

- „АВТО ЛЕКС КОНСУЛТ“ ООД, ЕИК 201113818, адрес: гр. София 1619, бул. "Никола Петков" №5А, ет. 4 – едноличен собственик на капитала и управител;
- „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, ЕИК 131384920, адрес: гр. София 1784, бул. "Цариградско шосе" №113А – член на СД и изпълнителен директор;
- „АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД, ЕИК 202320104, адрес: гр. София 1404, бул. "България" №109, ет. 8 – управител;
- ALLTERCO PTE Ltd, Сингапур, адрес: 45A Temple Street, Singapore 058571 – управител.

**Димитър Димитров** не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник и през последните 5г.:

- не е осъждан за измама;
- не е бил свързан с несъстоятелност или управление от синдик в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални органи);
- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или от изпълняването на дейността на някои емитент.

**Светлин Илиев Тодоров** е зам. председател на СД на „Алтерко“ АД и неговият бизнес адрес е 5463 S Durango Dr, Las Vegas, NV 89113, САЩ.

**Светлин Тодоров** е предприемач в сферата на рекламния бизнес и има повече от 17 г. опит в сектора на телекомуникациите, медиите и технологиите (ТМТ). Той основава първата си компания "А-team" – международна рекламна агенция през 1997 г. в София. 5 години по-късно се ориентира към бизнеса с реклами на открито – постери, плакати, билбордове и др. и създава АТА Advertising Ltd. – компания, занимаваща се с развитието и промотирането на реклами на открито в България. Той се присъединява към екипа, в последствие създава „Алтерко“ АД като един от основателите през 2004 г. и поема отговорността по управлението и бизнес стратегиите на Групата. Той има бакалавърска степен по „Бизнес администрация“ от Open University, Лондон и бакалавърска степен по „Филология и културология“ от Софийски университет „Св. Климент Охридски“, гр. София.

За последните 5г. **Светлин Тодоров** участва / е участвал в капитала и/или управлението на:

- „УЕБ ЕНДЖИН“ ООД, ЕИК 200303120, адрес: гр. София 1574, ж.к. "Слатина", бл. 44А, вх. А, ап. 4 – съдружник с 20% от капитала;
- „ФФ ФИЛМ ХАУС“ ООД, ЕИК 130627604, адрес: гр. София, ул. "Осогово" № 60 – съдружник с 50% от капитала и управител;
- „ТЕРАКОММ“ ООД, ЕИК 131267949, адрес: гр. София 1782, бул. "Цариградско шосе" №113А – съдружник с 20% от капитала и управител;
- „ТЕРАВОЙС“ ЕАД, ЕИК 200724639, адрес: гр. София 1619, бул. "Никола Петков" № 5А, ет. 4 – член на Съвета на директорите;
- „GLOBAL TERACOMM“ Ltd, САЩ, адрес: 5851 W. Charleston Blvd, Las Vegas, NV 89146, USA – управител.

**Светлин Тодоров** не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник и през последните 5 г.:

- не е осъждан за измама;
- не е бил свързан с несъстоятелност или управление от синдик в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални органи);
- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или от изпълняването на дейността на някои емитент.

**Виктор Георгиев Атанасов** е член на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД, Chief Marketing Officer (CMO) на Групата, член на СД на "Алтерко" АД и управляващ директор на „Алтерко“ АД и Allterco PTE, Сингапур, ALLTERCO SDN Ltd, Малайзия и ALLTERCO CO Ltd, Тайланд. Неговият бизнес адрес е: 45A Temple Street, Singapore 058590.

**Виктор Атанасов** притежава над 10 г. стаж в сектора на телекомуникациите. Работил е за VeriSign CSS след придобиването на Jamba AG (най-голямата компания в световен мащаб в областта на мобилното съдържание) като мениджър продажби и директен маркетинг за Обединеното кралство и Ирландия. През 2006 г. се премества във Fox Mobile Group и ръководи маркетинг отдела, който се занимава с разработването на маркетингови стратегии за продажбата на интерактивни мобилни продукти в международен план. Г-н Виктор Атанасов притежава бакалавърска степен по „Бизнес науки“ от Martin-Luther University в Halle-Wittenberg, Германия. Той се присъединява към групата на „Алтерко“ АД през 2010 г. като от 2013 г. отговаря пряко за дейностите на Групата в регион Азия.

За последните 5 г. **Виктор Атанасов** участва / е участвал в капитала и/или управлението на:

- ALLTERCO PTE Ltd, Сингапур, бизнес адрес: 45A Temple St., Singapore 058590 – управител и акционер;
- ALLTERCO SND Ltd, Малайзия, адрес: A-3-35B IOI BOULEVARD, JALAN KENARI 7, BANDAR PUCHONG JAYA, 47170 PUCHONG, SELANGOR – управител;
- ALLTERCO Ltd, Тайланд, адрес: 240/37 Ayotaya Tower Building, 19th Floor, Ratchadapiseak Road, Hwai Kwang District, Bangkok, Thailand – управител;
- TERA COMMUNICATIONS DOOEL, Македония, адрес: Македония, гр. Скопие, ул. „11 Октомври“ №25, офис 705 – управител.

**Виктор Атанасов** не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник и през последните 5 г.:

- не е осъждан за измама;
- не е бил свързан с несъстоятелност или управление от синдик в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални органи);
- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или от изпълняването на дейността на някои емитент.

**Николай Ангелов Мартинов** е независим член на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД, бизнес адрес: гр. София 1404, ул. "Шарл Шампо", бл. 18, вх. А, ап. 1

**Николай Мартинов** притежава над 15 г. опит в областта на капиталовите пазари, публичните дружества и финансите. Започва своята кариера като стоков брокер на Софийската стокова борса в периода 1991-1993 г., като от 1993 г. е брокер на Софийската Фондова Борса и Балканската Фондова Борса. От 1997 г. до 2006 г. работи като брокер и ръководител на отдел "Български Капиталов Пазар" в ФК „Карол“ АД, по-късно „Карол“ АД, като изгражда изцяло посредника като институционален участник в търговията на Българската Фондова Борса (БФБ). През 2003-2006 г. г-н Николай Мартинов е член на Съвета на директорите на „Карол Капитал Мениджмънт“ ЕАД – управляващото дружество на инвестиционния инструмент на Карол – „Аванс Инвест“ АД. От 2002 г. до 2005 г. е награждаван от БФБ с годишната награда за брокер с най-голям брой сключени сделки. През периода 1997-2003 г. г-н Николай Мартинов също е съдружник и управител на "Юником Консулт" ООД, след което поема контрола на дружеството и го превръща в частен инвестиционен инструмент. Юником е собственик на правата върху сайта Finance.News.BG до 2003 г., когато са продадени на Уеб Медиа Груп. През 2004 г. участва като водеща фигура в първичното публично предлагане на „Инвестор БГ“ АД – първото на БФБ, и от 2004 до 2013 г. е член на Съвета на директорите на публичната компанията с отговорности по стратегическото и развитие. Г-н Николай Мартинов е съосновател и управляващ съдружник в компанията за дялови инвестиции „Импетус Капитал“ ООД. Има магистратура по компютърни технологии от Технически Университет – София и придобит сертификат за брокер на ценни книжа от Комисията по Финансов Надзор.

За последните 5 г. **Николай Мартинов** участва / е участвал в капитала и/или управлението на:

- „ИНБРО“ ООД, ЕИК 121003506, адрес: гр. София 1619, р-н "Витоша", бул. "Цар Борис III" № 271, ет. 5, ап. 9 - управител и съдружник;
- „ОНЛАЙН МЕДИЯ“ ООД, ЕИК 117004285, адрес: гр. Русе 7000, бул. "Придунавски" № 6а, вх. Б, ет. 1, ап. 1 - съдружник и управител;
- „ИМПЕТУС КАПИТАЛ“ ООД, ЕИК 203592737, адрес: гр. София 1784, р-н "Младост", кв. "Младост 1", бл. 29А, вх. А, ет. 8, ап. 38 – съдружник;
- „ЮНИКОМ КОНСУЛТ“ ЕООД, ЕИК 121082655, адрес: гр. София 1619, р-н "Витоша", бул. "Цар Борис III" № 271, ет. 5, ап. 9 - едноличен собственик на капитала и управител;
- „ХАУСМАЙСТЕР“ АД, ЕИК 203037803 (преобразувано от „ХАУСМАЙСТЕР“ ООД, ЕИК 201704301), адрес: гр. Костинброд 2230, ул. "Детелина" № 1 - съдружник / акционер и член на Съвета на директорите (мандат до 08.04.2017 г.);
- „ИНВЕСТОР.БГ“ АД, ЕИК 130277328, адрес: гр. София 1540, р-н "Слатина", бул. "Брюксел" № 1 - член на Съвета на директорите до 01.04.2014 г. и акционер до април 2013 г.

**Николай Мартинов** не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник и през последните 5г.:

- не е осъждан за измама;
- не е бил свързан с несъстоятелност или управление от синдик в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални органи);

- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или от изпълняването на дейността на някои емитент.

**Рашко Костов Костов** е независим член на Съвета на директорите на „Алтерко“ АД и неговият бизнес адрес е: гр. София, бул. "Акад. Ив. Гешов" №2Е, БЦ "Сердика", сгр. 1, ет. 3.

**Рашко Костов** притежава над 10 г. опит в сферата на компютърните технологии по-конкретно в сферата на продажбите, поддръжката, ремонта на компютърни части, изграждането на компютърни мрежи и извършването на софтуерни услуги. Неговата кариера започва през 2000 г. като компютърен специалист и управител на семейната фирма ЕТ „ЖАР – Добринка Костова“, чиято основна дейност е сглобяване и продажба на компютърни конфигурации. През 2005 г. бизнесът се разраства и се учредява втора семейна фирма „ЖАР“ ЕООД, в която г-н Рашко Костов заема поста управител и до днес. Г-н Рашко Костов притежава магистърска степен по „Икономическа информатика“ от Университета за национално и световно стопанство (УНСС), гр. София.

За последните 5 г. **Рашко Костов** участва в капитала и/или в управлението на:

- „ЖАР“ ЕООД, ЕИК 131418803, адрес: гр. София, ж.к. "Свобода", бл. 5, ап. 22 – управител;
- „ЖАР Компютър“ ООД, ЕИК 131418778, адрес: гр. София, ж.к. "Свобода", бл. 5, ап. 22 - управител и съдружник.
- "КУУЛ КЛИМА" ООД, ЕИК 200813874, адрес: гр. София, ж.к. "Надежда", бл. 419, вх. А, ет. 1, ап. 1 – съдружник;
- "ЖАР КЛИМА" ООД, ЕИК 175424843, адрес: гр. София, ж.к. "Надежда", бл. 419, вх. А, ет. 1, ап. 1 - съдружник.

**Рашко Костов** не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник и през последните 5 г.:

- не е осъждан за измама;
- не е бил свързан с несъстоятелност или управление от синдик в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- не е официално публично инкриминиран и/или санкциониран от законови или регулаторни органи (вкл. професионални органи);
- не е лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорните органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или от изпълняването на дейността на някои емитент.

**Светозар Господинов Илиев** е финансов директор на икономическата група на „Алтерко“ АД и неговият бизнес адрес е гр. София 1404, бул. „България“ № 109, ет. 8

**Светозар Илиев** притежава повече от 15 г. опит в сферата на финансите, от които 10 г. са свързани с ТМТ сектора. Неговата кариера започва през 1999 г. в сферата на рисковия капитал и корпоративните финанси в Югоизточна Европа като работи за компании като Deloitte, Global Finance и ЕСМ-ВРРР. През 2006 г. се премества в медийната компания Diema Vision като заема позицията на главен финансов директор (CFO). След като компанията е придобита от MTG Group, г-н Илиев става заместник главен финансов директор на Групата за медийния и бизнес в България и Македония. Притежава бакалавърска степен по „Бизнес администрация“ от University of Portsmouth, Обединеното кралство,

сертификат за финансов анализатор (CFA) и е член на CFA Institute (САЩ), както и на българската CFA асоциация.

**Светозар Илиев** участва в капитала и/или в управлението на:

- „АЛТЕРКО РОБОТИКС“ ЕООД, ЕИК 202320104, адрес: гр. София, бул. "България" №109, ет. 8 – управител;
- „ТЕРАВОЙС“ ЕАД, ЕИК 200724639, адрес: гр. София, бул. "Никола Петков" №5А, ет. 4 – член на СД и изпълнителен директор;
- „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, ЕИК 131384920, адрес: гр. София, бул. "България" №109, ет. 8 – член на СД и изпълнителен директор;
- „РИВЪР ФАРМ“ ЕООД, ЕИК 200765568, адрес: гр. София, ул. "Богдан" №5, ап. 9 – едноличен собственик и управител;
- „АЛТЕРКО ФИНАНС“ ООД, ЕИК 203348672, адрес: гр. София, бул. България №109, ет. 8 – съдружник с 33% от капитала и управител;
- Mobimex International Ltd., Великобритания, адрес: 4th Floor, Lawford House, Albert - управител.

## 14.2 КОНФЛИКТИ НА ИНТЕРЕСИ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ, УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ И ВИШЕТО РЪКОВОДСТВО

Членовете на висшето ръководство, административните и управителните органи на Емитента, са декларирали пред Емитента липса на потенциален конфликт на интереси между техните задължения в това им качество към Емитента и техния личен интерес или други задължения.

Доколкото е известно на Емитента, няма споразумения между основните акционери и/или членове на висшето ръководство, административните и управителните органи.

Съветът на директорите на Емитента е приел политика за третиране на потенциалните конфликти на интереси във връзка с приемането и спазването на Националния кодекс за корпоративно управление.

Към датата на настоящия документ и доколкото е известно на Емитента, основните акционери, членовете на висшето ръководство, административните и управителните органи, посочени в т. 14.1 по-горе, не са приемали и няма каквито и да са ограничения за разпореждането с притежаваните от който и да е от тях акции на Емитента.

## 15 ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ И КОМПЕНСАЦИИ

### 15.1 РАЗМЕРЪТ НА ИЗПЛАТЕНОТО ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ (ВКЛЮЧИТЕЛНО ВСЯКАКВА НЕПРЕДВИДЕНА ИЛИ ОТСРОЧЕНА КОМПЕНСАЦИЯ) И ОБЕЗЩЕТЕНИЯ В НАТУРА, ДАДЕНИ НА ТАКИВА ЛИЦА ОТ ЕМИТЕНТА И НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ДТУЖЕСТВА ЗА УСЛУГИ, ВЪВ ВСИЧКИТЕ ИМ ФУНКЦИИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ЕМИТЕНТА И НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ КОМПАНИИ ОТ НИКОЕ ЛИЦЕ

„Алтерко“ АД и неговите дъщерни дружества са начислявали и изплащали само парични възнаграждения на лицата от точка 14.1. За последната финансова година Емитентът и дъщерните му дружества, с които тези лица имат отношения са начисли и изплатили следните възнаграждения, представени в следващата таблица. Всички суми са в лв.

**Таблица 50: Възнаграждения изплатени на мениджърския състав за периода 2014-2015г. (в лв.)**

Мениджър	Компания	2014	2015
Димитър Димитров	"Алтерко" АД	222 745	273 589
	"Тера Комюникейшънс" АД	51 763	69 334
	"Теравойс" ЕАД	50 700	59 300
	<b>ОБЩО:</b>	<b>325 208</b>	<b>402 223</b>
Светлин Тодоров	"Алтерко" АД	170 508	247 346
	"Global Teracomm Inc.", САЩ	176 544	135 252
	<b>ОБЩО:</b>	<b>347 052</b>	<b>382 597</b>
Виктор Атанасов	"Алтерко" АД	62 784	50 383
	"Allterco PTE" Ltd., Сингапур	145 981	182 400
	<b>ОБЩО:</b>	<b>208 765</b>	<b>232 783</b>
Светозар Илиев	"Алтерко" АД	78 145	116 996
	"Тера Комюникейшънс" АД	14 672	39 142
	"Теравойс" ЕАД	5 700	77 630
	<b>ОБЩО:</b>	<b>98 517</b>	<b>233 768</b>

Независимите членове на Съвета на директорите на Дружеството са вписани в Търговския регистър към Агенцията по вписванията от 02.02.2016г.

## 15.2 ОБЩИТЕ СУМИ ЗАДЕЛЯНИ ИЛИ НАЧИСЛЯВАНИ ОТ ЕМИТЕНТА ИЛИ ОТ НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ПЕНСИИ, ДРУГИ КОМПЕНСАЦИИ ПРИ ПЕНСИОНИРАНЕ ИЛИ ЗА ДРУГИ ПОДОБНИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ

В дейността на Емитента, както и в дружествата от неговата икономическа група, не са заделени или начислявани суми за предоставяне на пенсии или други компенсации при пенсиониране или за други подобни обезщетения.

## 16 ПРАКТИКИ НА РЪКОВОДНИТЕ ОРГАНИ

### 16.1 ДАТАТА НА ИЗТИЧАНЕТО НА ТЕКУЩИЯ СРОК ЗА ЗАЕМАНЕТО НА ДЛЪЖНОСТТА

Съветът на директорите на „Алтерко“ АД съгласно действащия устав е с мандат от 5 г., който съгласно решението на ОСА от 18.01.2016 г. изтича на 05.03.2020г. На ОСА, проведено на 18.01.2016 г. съставът на СД е допълнен с двама нови члена, а именно: Рашко Костов Костов и Николай Ангелов Мартинов, които заемат длъжността от тази дата с мандат до 05.03.2020 г. На ОСА, проведено на 25.01.2016 г. съставът на Съвета на директорите е преразгледан и потвърден, като Рашко Костов Костов и Николай Ангелов Мартинов са определени за независими членове по смисъла на ЗППЦК. Останалите трима членове на Съвета на директорите – Светлин Илиев Тодоров, Димитър Стоянов Димитров и Виктор Георгиев Атанасов, са заемали своята длъжност от учредяването на „Алтерко“ АД, вписано на 11.02.2010г.

#### 16.2 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДОГОВОРИТЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ, УПРАВИТЕЛНИТЕ ИЛИ НАДЗОРНИ ОРГАНИ С ЕМИТЕНТА ИЛИ С НЯКОЕ ОТ НЕГОВИТЕ ДЪЩЕРНИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРЕДОСТАВЯЩИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ ПРИ ПРЕКРАТЯВАНЕТО НА ЗАЕТОСТТА

Всички договори на административните или управителните органи на „Алтерко“ АД и дъщерните дружества са сключени при минимално изискуемите от съответното местно законодателство обезщетения при прекратяване на дейността. Няма договорени обезщетения над минимално изискуемите по закон.

#### 16.3 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОДИТНИЯ КОМИТЕТ НА ЕМИТЕНТА ИЛИ КОМИТЕТ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА, ВКЛЮЧИТЕЛНО ИМЕНАТА НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА КОМИТЕТА И РЕЗЮМЕ ЗА МАНДАТА, ПО КОЙТО ФУНКЦИОНИРА КОМИТЕТА

Към датата на настоящия Регистрационен документ „Алтерко“ АД, в процеса на привеждане на дейността си в съответствие с изискванията към публичните дружества, е получило писмо от Комисията за публичен надзор над регистрираните одитори. С писмото „Алтерко“ АД е получило потвърждение по отношение прилагането на разпоредбата на чл. 40ж от Закона за независимия финансов одит (ЗНФО), а именно функциите на одитния комитет да се осъществяват от членовете на Съвета на директорите на Емитента. С решение на Общото събрание на акционерите на „Алтерко“ АД проведено на 25.01.2016 г. е определено функциите на одитния комитет да се осъществяват от членовете на Съвета на директорите до изтичане на мандата му (към момента определен от ОСА до 05.03.2020 г.).

Основните функции, които изпълнява Одитния комитет са съобразно чл.40з от ЗНФО са следните:

- Наблюдава процесите по финансово отчитане в компанията;
- Наблюдава ефективността на системите за вътрешен контрол в Емитента;
- Наблюдава ефективността на системите за управление и рисковете в Дружеството;
- Наблюдава независимия финансов одит в Дружеството;
- Извършва преглед на независимостта на регистрирания одитор на Дружеството в съответствие с нормативните изисквания на ЗНФО и Етичния кодекс на професионалните счетоводители, включително наблюдава предоставянето на допълнителни услуги от регистрирания одитор на одитираното предприятие.

#### 16.4 ИЗЯВЛЕНИЕ ЗА ТОВА, ДАЛИ ЕМИТЕНТЪТ СПАЗВА ИЛИ НЕ РЕЖИМА/РЕЖИМИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ В СВОЯТА СТРАНА НА РЕГИСТРАЦИЯ

С оглед на факта, че „Алтерко“ АД не е вписано като емитент в регистъра по чл. ал. 1, т. 3 от ЗКФН, воден от КФН, Дружеството все още не е въвело програма, изготвена в съответствие с международно признатите стандарти за добро корпоративно управление. В съответствие с разпоредбата на чл. 100н, ал.4, т.3 от ЗППЦК „Алтерко“ АД е длъжно, след вписването си в горепосочения регистър, да съобрази съдържанието на финансовите си отчети с програмата за прилагане на международно признатите стандарти за добро корпоративно управление и следва да води счетоводната си политика съгласно Международните счетоводни стандарти.

„Алтерко“ АД извършва дейността си в съответствие със законодателството на Република България и добрите корпоративни практики. Във връзка с подготовката за провеждане на публичното предлагане и придобиването на публичен статут на дружеството, Общото събрание на акционерите е приело на 25.01.2016 г. Програма за добро корпоративно управление и всяка година в доклада за дейността ще се включва отчет, засягащ доброто корпоративно управление.

През месец октомври 2007 г. е приет Национален кодекс за корпоративно управление, съответстващ на международно приетите и прилагани принципи за корпоративно управление на ОИСР. Кодексът е приет от „БФБ – София“ АД, която се задължава дружествата, чиито финансови инструменти са допуснати до търговия на регулиран пазар да спазват този Кодекс.

Кодексът представлява стандарт за добра практика, в чиято основа е заложено разбирането за добро корпоративно управление като балансирано взаимодействие между акционери, ръководства на компании и заинтересовани лица. В него са предложени правила за защита на акционерите, прозрачност за работа на корпоративните ръководства и съобразяване със заинтересованите лица, адресирани до публичните дружества и дружества, които планират да придобият публичен статут.

Действията на ръководството и служителите на „Алтерко“ АД ще са в посока към утвърждаване на принципите за добро корпоративно управление, повишаване доверието на акционерите, инвеститорите и всички заинтересовани лица.

## 17 ЗАЕТИ ЛИЦА

### 17.1 БРОЙ НА ЗАЕТИТЕ ЛИЦА

Броят на зетите лица към края на всяка финансова година в Групата на „Алтерко“ АД, обхваната от историческата финансова информация до датата на Регистрационния документ е представен в следващата таблица:

Таблица 51: Брой на зетите лица в Групата на "Алтерко" АД по компании към края на всяка финансова година за последните 3 финансови години и до датата на настоящия документ

Компания	2013	2014	2015	28.4.2016
Алтерко АД	5	5	6	6
Тера Комюникейшънс АД	46	57	46	45
Теравойс АД	10	10	10	11
Алтерко Роботикс ЕООД	0	0	10	11
Алтерко Финанс ООД	0	0	6	6
<b>Общо в България</b>	<b>61</b>	<b>72</b>	<b>78</b>	<b>79</b>
Teracomm RO Ltd., Румъния	3	3	3	4
Tera Communications Ltd., Македония	5	5	4	3
Allterco PTE Ltd., Сингапур	5	5	4	4
Allterco SDN Ltd., Малайзия	3	8	9	10
Allterco Ltd., Тайланд	0	0	0	0
Global Teracomm Inc., САЩ	4	4	6	6
<b>ОБЩО ЗА ЕМИТЕНТА</b>	<b>81</b>	<b>97</b>	<b>104</b>	<b>106</b>

Средният размер на временно заетите служителите на граждански договор в Групата на Емитента е:

Таблица 52: Средногодишен брой на служителите, заети на граждански договор в групата на "Алтерко" АД за последните 3 финансови години до датата на настоящия документ

Компания	2013	2014	2015	28.4.2016
"Тера Комюникейшънс" АД	7	9	8	8
"Алтерко" АД	1	1	0	0
<b>ОБЩО</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>8</b>

Броят на функционалните специалисти, заети в Групата за периодът, обхванат от историческата финансова информация е представен в следващата таблица:

Таблица 53: Видове специалисти за последните 3 финансови години до датата на този документ

Тип специалист (брой)	2013	2014	2015	28.4.2016
Изпълнителни директори	8	8	10	10
Оперативни мениджъри	4	3	4	5
Регионални мениджъри	4	4	4	3
Продуктови мениджъри	10	15	11	10
ИТ	16	22	21	21
Проекти	4	4	6	6
Продажби	10	15	16	18
Финанси и счетоводство	6	6	11	11
Право	2	3	4	4
Оперативен персонал	15	16	16	17
Други	2	1	1	1
<b>ОБЩО</b>	<b>81</b>	<b>97</b>	<b>104</b>	<b>106</b>

Увеличението на зетите лица през 2015г. спрямо 2014г. е свързано с плановете на Групата за навлизане на нови пазари и развитие на нови продукти, в частност разработката и развитието на системата за управление на дома и офиса "SHE" и детския часовник "МуКи".

## 17.2 АКЦИОНЕРНИ УЧАСТИЯ И СТОКОВИ ОПЦИИ

Към датата на Регистрационния документ лицата, посочени в точка 14.1, които притежават акции от капитала на Емитента са:

- Светлин Илиев Тодоров притежава пряко 5 858 250 броя акции с номинална стойност 1 лв. всяка, представляващи **43.39%** от капитала на Емитента;
- Димитър Стоянов Димитров притежава пряко 5 858 250 броя акции с номинална стойност 1 лв. всяка, представляващи **43.39%** от капитала на „Алтерко“ АД;
- Виктор Георгиев Атанасов притежава пряко 1 120 500 броя акции с номинална стойност 1 лв. всяка, представляващи **8.30%** от капитала на „Алтерко“ АД;
- Светозар Господинов Илиев притежава пряко 135 000 броя акции с номинална стойност 1 лв., представляващи **1%** от капитала на „Алтерко“ АД

Към датата на този документ не са предоставени опции за участие в капитала на „Алтерко“ АД на посочените по-горе лица.

### 17.3 ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ДОГОВОРЕНОСТИ ЗА УЧАСТИЕ НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНАТА

Към датата на изготвянето на настоящия Регистрационен документ все още не съществуват договорености за участие на служителите в капитала, но мениджмънтът на „Алтерко“ АД счита, че подобна възможност е отличен метод за стимулиране на персонала. В тази връзка Общото събрание на акционерите на 25.01.2016 г. е приело Програма за стимулиране на служителите, която се основава на предварително изкупуване от страна на Дружеството на допустимите по закон 3% от собствения капитал годишно и след това разпределяне на тези акции за стимулиране на служители със стаж над определен минимум години в Групата. Мениджмънтът възнамерява да проучи всички възможности, които позволяват участие на персонала в капитала на компанията и да обмисли въвеждането и на допълнителна система за стимулиране на персонала чрез участие в капитала на Емитента.

## 18 МАЖОРИТАРНИ АКЦИОНЕРИ

### 18.1 ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО Е ИЗВЕСТНО НА ЕМИТЕНТА, ИМЕТО НА ВСЯКО ЛИЦЕ, РАЗЛИЧНО ОТ ЧЛЕН НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ, УПРАВИТЕЛНИТЕ ИЛИ НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ, КОЕТО ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО ИМА УЧАСТИЕ В КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНТА ИЛИ АКЦИИ С ПРАВО НА ГЛАС, КОЕТО ПОДЛЕЖИ НА ОПОВЕСТЯВАНЕ ПО НАЦИОНАЛНОТО ПРАВО НА ЕМИТЕНТА, ЗАЕДНО С РАЗМЕРА НА УЧАСТИЕТО НА ВСЯКО ТАКОВА ЛИЦЕ

Към датата на Регистрационния документ няма лица, които не са членове на Съвета на директорите на Емитента, които да притежават пряко или непряко **над 5%** от капитала на „Алтерко“ АД.

### 18.2 РАЗЛИЧНИ ПРАВА НА ГЛАС

Никой от акционерите на „Алтерко“ АД няма различни права на глас. Всички акции на емитента са обикновени, поименни с право на 1 глас и дават равни права на своите притежатели.

### 18.3 ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО Е ИЗВЕСТНО НА ЕМИТЕНТА, ДА СЕ ПОСОЧИ ДАЛИ ЕМИТЕНТЪТ ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО Е ПРИТЕЖАВАН ИЛИ КОНТРОЛИРАН И ОТ КОГО И ДА СЕ ОПИШЕ ЕСТЕСТВОТО НА ТОЗИ КОНТРОЛ И МЕРКИТЕ, КОИТО СА ВЪВЕДЕНИ, ЗА ДА НЕ СЕ ЗЛОУПОТРЕБЯВА С ПОДОБЕН КОНТРОЛ

В акционерната структура на Емитента има акционери, които притежават поотделно значително участие в капитала на Дружеството. Тези акционери са:

- г-н Светлин Илиев Тодоров притежава пряко 5 858 250 броя акции с номинална стойност 1 лв. всяка, представляващи 43,39% от капитала на Емитента; и
- г-н Димитър Стоянов Димитров притежава пряко 5 858 250 броя акции с номинална стойност 1 лв. всяка, представляващи 43,39% от капитала на „Алтерко“ АД.

Тези акционери не упражняват контрол над Дружеството по смисъла на § 1, т. 14 от Допълнителните разпоредби на ЗППЦК. Поради това не са предприемани мерки за избягване злоупотреба с контрол.

#### 18.4 ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ДОГОВОРНОСТИ, ИЗВЕСТНИ НА ЕМИТЕНТА, ДЕЙСТВИЕТО НА КОИТО МОЖЕ НА НЯКОЯ СЛЕДВАЩА ДАТА ДА ДОВЕДЕ ДО ПРОМЯНА В КОНТРОЛА НА ЕМИТЕНТА

Не съществуват договорности, известни на Емитента или ИП „Карол“ АД, които биха могли да доведат до промяна в контрола на „Алтерко“ АД в бъдеще.

### 19 ТРАНЗАКЦИИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Транзакциите със свързани лица, за периода обхванат от историческата информация са представени в следващите таблици:

Таблица 54: Транзакции със свързани лица „Алтерко“ АД за периода 2013-датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Allterco PTE, Сингапур	управленски услуги	дружество под общ контрол	250	314	463	18
Teracomm RO, Румъния	управленски услуги	дружество под общ контрол	158	208	166	19
Tera Communicaitons, Македония	управленски услуги	дружество под общ контрол	91	14	13	1
Тера комюникейшънс АД	управленски услуги	дружество под общ контрол	315	375	209	17
	наем на офис		15	159	199	45
	Приходи от лихви и дивиденди		682	696	330	
Теравойс ЕАД	управленски услуги	дружество под общ контрол	185	77	90	38
	наем на офис		7	23	27	8
	Приходи от лихви		12			
	Приходи от дивиденди				350	
Allterco SDN, Малайзия	управленски услуги	дружество под общ контрол				19
Global Teracomm, САЩ	управленски услуги	дружество под общ контрол			10	
Mobimex International	приходи от лихви	дружество под общ контрол				
Алтерко Роботикс ЕООД	наем на офис	дружество под общ контрол			3	8
	Допълнителна парична вноска по чл. 134 ТЗ					298
<b>ОБЩО</b>			<b>1 715</b>	<b>1 866</b>	<b>1 860</b>	<b>471</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 55: Транзакции със свързани лица на "Тера комюникейшънс" АД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Алтерко АД	приходи от лихви		46	18	7	1
	префактурирани разходи	дружество-майка	7			
Allterco PTE, Сингапур	техническа поддръжка	дружество под общ контрол	166	195	301	85
Teracomm RO, Румъния	техническа поддръжка	дружество под общ контрол	149	142	178	23
Teracomm RO, Румъния	connectivity услуги	дружество под общ контрол	556	2 016	1441	579
Tera Communicaitons, Македония	connectivity услуги	дружество под общ контрол	257	359	224	51
Теравойс ЕАД	connectivity услуги		3 214	6 360	5 208	1 513
	префактурирани разходи	дружество под общ контрол	9			11
Global Teracomm, САЩ	техническа поддръжка	дружество под общ контрол	57			
Алтерко Роботикс ЕООД	стоки (МуКи)				139	59
	префактурирани разходи	дружество под общ контрол				3
EDS Ltd	connectivity услуги	дружество под общ контрол		693		
Tera Communications GmbH	приходи от лихви	дружество под общ контрол	3	3		
Алтерко Финанс ООД	наем на офис	дружество под общ контрол			4	
<b>ОБЩО</b>			<b>4 464</b>	<b>9 786</b>	<b>7 502</b>	<b>2 325</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 56: Транзакции със свързани лица на "Allterco PTE", Сингапур за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
ATLC PTE	префактурирани разходи		199			
Allterco SND, Малайзия	префактурирани разходи	дружество под общ контрол			12	
<b>ОБЩО</b>			<b>199</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>0</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 57: Транзакции със свързани лица на "Алтерко Роботикс" ЕООД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Тера комюникейшънс АД	тръговска комисионна	дружество под общ контрол			14	
<b>ОБЩО</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>0</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 58: Транзакции със свързани лица на "Алтерко Финанс" ООД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Теравойс ЕАД	счетоводни услуги	дружество под общ контрол			27	9
Алтерко АД	счетоводни услуги	дружество под общ контрол			38	17
Тера комюникейшънс АД	счетоводни услуги	дружество под общ контрол			27	9
Алтерко Роботикс ЕООД	счетоводни услуги	дружество под общ контрол			1	3
<b>ОБЩО</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>93</b>	<b>38</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 59: Транзакции със свързани лица на "Теравойс" ЕАД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Алтерко АД	приходи от лихви и дивиденди	дружество под общ контрол		26	28	5
<b>ОБЩО</b>			<b>0</b>	<b>26</b>	<b>28</b>	<b>5</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 60: Транзакции със свързани лица на "АТЛС РТЕ", Сингапур за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Allterco PTE Singapore	connectivity услуги	дружество под общ контрол	1274	263		
<b>ОБЩО</b>			<b>1 274</b>	<b>263</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 61: Транзакции със свързани лица на "МРАУ РТЕ", Сингапур за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Allterco PTE Singapore	услуги	дружество под общ контрол		549		
<b>ОБЩО</b>			<b>0</b>	<b>549</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 62: Транзакции със свързани лица на "Mobimex International", Великобритания за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Алтерко АД	приходи от лихви	дружество под общ контрол		1		
<b>ОБЩО</b>			<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 63: Получени и предоставени заеми и депозити на свързани лица от "Алтерко" АД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Тера комюникейшънс АД	получен депозит	дружество под общ контрол	691	58	15	382
Теравойс ЕАД	получен депозит	дружество под общ контрол	0	1151	691	726
Mobimex International	предоставен заем	дружество под общ	5	5		
Mobimex International	получен заем	контрол		17		

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 64: Получени и предоставени заеми и депозити на свързани лица от "Тера комюникейшънс" АД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Алтерко АД	предоставен депозит	дружество-майка	691	58	15	382
Tera Communications GmbH	предоставен заем	дружество под общ контрол	47			

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

**Таблица 65: Получени и предоставени заеми и депозити на свързани лица от "Теравойс" ЕАД за периода 2013- датата на документа за регистрация (В ХИЛ. ЛВ.)**

Дружество	Тип сделка	Свързаност	2013	2014	2015	28.04.2016*
Алтерко АД	Предоставен депозит	дружество майка	0	1151	691	726

\*За 2016 г. данните са за периода от 01.01.2016 г. до датата на настоящия документ

## 20 ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО АКТИВИТЕ И ЗАДЪЛЖЕНИЯТА НА ЕМИТЕНТА, ФИНАНСОВОТО МУ СЪСТОЯНИЕ, ПЕЧАЛБИ И ЗАГУБИ

### 20.1 ИСТОРИЧЕСКА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Емитентът „Алтерко“ АД изготвя годишни и междинни индивидуални и консолидирани финансови отчети. Финансовата информация включена в настоящия Регистрационен документ, както и в Резюмето и Документа за предлаганите ценни книжа обхваща годишните консолидирани и индивидуални одитирани отчети на Дружеството за 2013г. – 2015г., както и междинните, неодитирани индивидуални и консолидирани отчети към 31.3.2016г. Споменатите отчети са приложени към настоящия Регистрационен документ като включват:

- отчети за финансовото състояние;
- отчети за всеобхватния доход;
- отчети за паричните потоци;
- отчети за промяната в собствения капитал и
- доклад за дейността на ръководството за всяка година
- счетоводни бележки към отчетите за всяка година

- доклади на одитора за извършените одити
- писмо на одитора за допълнителни разяснения към индивидуалните отчети на Емитента.

При евентуалното одобрение на Проспекта всички изброени документи ще са на разположение на електронната страница на ИП „Карол“ АД ([www.karollbroker.bg](http://www.karollbroker.bg)) и на електронната страница на Емитента (<http://allterco.com/>) като същите ще бъдат предоставяни при поискване на всеки потенциален инвеститор от „Алтерко“ АД и ИП „Карол“ АД

## 20.2 ПРОФОРМА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Представената проформа финансова информация в настоящата точка на Регистрационния документ е изготвена във връзка с извършеното мащабно реструктуриране на икономическата група на Емитента през 2015г., описано по-подробно в точка 20.9 на настоящия документ.

**ВСИЧКИ ПОТЕНЦИАЛНИ ИНВЕСТИТОРИ ТРЯБВА ДА ИМАТ ПРЕДВИД, ЧЕ ПРЕДСТАВЕНАТА ПРОФОРМА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ОТРАЗЯВА ХИПОТЕТИЧНА СИТУАЦИЯ И НЕ ПРЕДСТАВЯ РЕАЛНАТА ФИНАНСОВА ПОЗИЦИЯ И РЕЗУЛТАТИ НА ЕМИТЕНТА. ЕДИНСТВЕНАТА ЦЕЛ, С КОЯТО Е ИЗГОТВЕНА ПРОФОРМА ФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ, Е ДА ОСИГУРИ СЪПОСТАВИМОСТ НА ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕМИТЕНТА ЗА ГОДИШНИЯ ПЕРИОД ПРИКЛЮЧИЛ НАЙ-СКОРО (2015г.), КАКТО И НА ФИНАНСОВОТО МУ СЪСТОЯНИЕ КЪМ 31.3.2016г. С ФИНАНСОВИТЕ РЕЗУЛТАТИ ЗА СЪОТВЕТНИТЕ ПРЕДХОДНИ ПЕРИОДИ.**

Проформа финансовата информация разглежда хипотезата, при която реструктурирането е извършено през 2013г. В тази връзка е предоставена проформа финансова информация за целия исторически период, обхванат в настоящия Регистрационен документ. Целта е да се предостави възможност за съпоставимост на финансовата информацията с миналите периоди.

Представената проформа финансова информация е прегледана от независим одитор и по негово мнение проформа консолидираните отчети, в т.ч. отчет на финансовото състояние и отчет на всеобхватния доход към на 31.12.2013г., 31.12.2014г. и 31.3.2015г. , са изготвени съобразно Международните стандарти за финансово отчитане и в съответствие с приетата от Емитента счетоводна политика.

Таблица 66: Консолидиран проформа отчет за всеобхватния доход на Емитента за 2013г.

	Оригинален отчет за 2013г.	Корекция	Проформа отчет за 2013г.	Обяснение на корекцията	Изменение %
<b>Приходи от продажби</b>	30 646		30 646		0.00%
Себестойност на продажбите	-21 638		-21 638		0.00%
<b>Брутна печалба</b>	<b>9 008</b>		<b>9 008</b>		0.00%
Други приходи от дейността	222		222		0.00%
Разходи за продажби	-1 087		-1 087		0.00%
Административни разходи	-5 798		-5 798		0.00%
Други разходи от дейността	-51		-51		0.00%
<b>Печалба от оперативната дейност</b>	<b>2 294</b>		<b>2 294</b>		0.00%
Финансови разходи	-160		-160		0.00%
<b>Печалба от обичайната дейност</b>	<b>2 134</b>		<b>2 134</b>		0.00%
Нетна печалба преди данъци върху печалбата	2 134		2 134		0.00%
Разход за данъци	-187		-187		0.00%
Печалба за периода от продължаващи дейности	1 947		1 947		0.00%
<b>Нетна печалба</b>	<b>1 947</b>		<b>1 947</b>		0.00%
Валутно-курсви разлики от превеждане на отчети на чуждестранна дейност	-158		-158		0.00%
Изгодна покупка при бизнес комбинация	0		0		0.00%
Друг всеобхватен доход за периода след данъци	-158		-158		0.00%
<b>ОБЩ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД ЗА ПЕРИОДА</b>	<b>1 789</b>		<b>1 789</b>		0.00%
<b>Нетна печалба, отнасяща се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	1 525	446	1 971	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	29.25%
Неконтролиращи участия	422	-446	-24	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	-105.69%
<b>Друг всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	-156		-156		0.00%
Неконтролиращи участия	-2		-2		0.00%
<b>Общ всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	1 369	446	1 815	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	32.58%
Неконтролиращи участия	420	-446	-26	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	-106.19%

**Таблица 67: Консолидиран проформа отчет за финансовото състояние на Емитента за 2013г.**

	Оригинале н отчет за 2013г.	Корекция	Проформа отчет за 2013г.	Обяснение на корекцията	Изменение %
<b>АКТИВИ</b>					
<b>Нетекущи активи</b>					
Имоти, машини и съоръжения	381		381		0.00%
Нематериални активи	436		436		0.00%
Инвестиции в дружества, държани за продажба	44	-44		Елиминирани на инвестиции след продажбата на дъщерни дружества държани за продажба	-100.00%
Репутация	5 829	9 628	15 457	Допълнителна репутация в резултат на реструктурирането и увеличението на капитала	165.17%
Активи по отсрочени данъци	0		0		0.00%
Предоставени заеми на свързани предприятия	47	-47	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Предоставени заеми	0	47	47	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	
Разходи за бъдещи периоди	14		14		0.00%
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6 751</b>		<b>16 335</b>		<b>141.96%</b>
<b>Текущи активи</b>					
Материални запаси	0		0		0.00%
Текущ дял от предоставени заеми на свързани предприятия	5	-5	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Предоставени заеми	38	5	43	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	13.16%
Вземания от свързани предприятия	68	-68	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Търговски вземания	9 724	68	9 792	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	0.70%
Други вземания	430		430		0.00%
Пари и парични еквиваленти	2 238	44	2 282	Допълнителни парични средства от продажба на дъщерни дружества	1.97%
Разходи за бъдещи периоди	62		62		0.00%
<b>Общо текущи активи</b>	<b>12 565</b>		<b>12 609</b>		<b>0.35%</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>19 316</b>		<b>28 944</b>		<b>49.84%</b>
<b>ПАСИВИ</b>					

<b>Нетекущи пасиви</b>				
Финансов лизинг	140		140	0.00%
Пасиви по отсрочени данъци	15		15	0.00%
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>155</b>		<b>155</b>	<b>0.00%</b>
<b>Текущи пасиви</b>				
Получени заеми	0		0	0.00%
Текущ дял от финансов лизинг	64		64	0.00%
Банкови заеми	0		0	0.00%
Задължения към свързани предприятия	545	-545	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества -100.00%
Търговски задължения	7 423	545	7 968	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества 7.34%
Задължения към персонала	63		63	0.00%
Задължения към осигурителни предприятия	57		57	0.00%
Данъчни задължения	697		697	0.00%
Други задължения	0		0	0.00%
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>8 849</b>		<b>8 849</b>	<b>0.00%</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>9 004</b>		<b>9 004</b>	<b>0.00%</b>
<b>СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>				
Основен капитал	5 488	8 012	13 500	Увеличение на капитала чрез апорт на вземания, дялове в Алтерко Сингапур и парична вноска 145.99%
Неразпределена печалба	3 728	1 122	4 850	Рекласификация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането 30.10%
Резерви	142	28	170	Рекласификация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането. Това са частта на неконтролиращото участие на Тера Комюникейшънс. 19.72%
Резерви емисия на акции	0	1 616	1 616	Разлика между справедливата стойност на апортираните акции и стойността влязла в увеличението на собствения капитал
Валутно – курсови разлики от превеждане на финансови отчети на чуждестранна дейност	-243		-243	0.00%
Капитал, отнасящ се към притежателите на собствения капитал на дружеството - майка	9 115		19 893	118.24%
Неконтролиращо участие	1 197	-1 150	47	Рекласификация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането -96.07%
<b>ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>10 312</b>		<b>19 940</b>	<b>93.37%</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>19 316</b>		<b>28 944</b>	<b>49.84%</b>

**Таблица 68: Консолидиран проформа отчет за всеобхватния доход на Емитента за 2014г.**

	Оригинален отчет за 2014г.	Корекция	Проформа отчет за 2014г.	Обяснение на корекцията	Изменение %
<b>Приходи от продажби</b>	28 272		28 272		0.00%
Себестойност на продажбите	-19 597		-19 597		0.00%
<b>Брутна печалба</b>	<b>8 675</b>		<b>8 675</b>		0.00%
Други приходи от дейността	303		303		0.00%
Разходи за продажби	-564		-564		0.00%
Административни разходи	-5 999		-5 999		0.00%
Други разходи от дейността	-87		-87		0.00%
<b>Печалба от оперативната дейност</b>	<b>2 328</b>		<b>2 328</b>		0.00%
Финансови разходи	-100		-100		0.00%
<b>Печалба от обичайната дейност</b>	<b>2 228</b>		<b>2 228</b>		0.00%
Нетна печалба преди данъци върху печалбата	<b>2 228</b>		<b>2 228</b>		0.00%
Разход за данъци	-266		-266		0.00%
Печалба за периода от продължаващи дейности	<b>1 962</b>		<b>1 962</b>		0.00%
<b>Нетна печалба</b>	<b>1 962</b>		<b>1 962</b>		0.00%
Валутно-курсови разлики от превеждане на отчети на чуждестранна дейност	201		201		0.00%
Изгодна покупка при бизнес комбинация	5		5		0.00%
Друг всеобхватен доход за периода след данъци	<b>206</b>		<b>206</b>		0.00%
<b>ОБЩ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД ЗА ПЕРИОДА</b>	<b>2 168</b>		<b>2 168</b>		0.00%
<b>Нетна печалба, отнасяща се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	1 711	247	1 958	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	14.44%
Неконтролиращи участия	251	-247	4	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	-98.41%
<b>Друг всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	199		199		0.00%
Неконтролиращи участия	7		7		0.00%
<b>Общ всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	1 910	247	2 157	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	12.93%
Неконтролиращи участия	258	-247	11	Рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	-95.74%

Таблица 69: Консолидиран проформа отчет за финансовото състояние на Емитента за 2014г.

	Оригинален отчет за 2014г.	Корекция	Проформа отчет за 2014г.	Обяснение на корекцията	Изменение %
<b>АКТИВИ</b>					
<i>Нетекущи активи</i>					
Имоти, машини и съоръжения	333		333		0.00%
Нематериални активи	251		251		0.00%
Репутация	5 842	9 615	15 457	Допълнителна репутация в резултат на реструктурирането и увеличението на капитала	164.58%
Активи по отсрочени данъци					
Предоставени заеми	0		0		0.00%
Разходи за бъдещи периоди	0		0		0.00%
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6 426</b>		<b>16 041</b>		<b>149.63%</b>
<i>Текущи активи</i>					
Материални запаси	0		0		0.00%
Предоставени заеми на свързани предприятия	5	-5	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Предоставени заеми	10	5	15	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	50.00%
Вземания от свързани предприятия	249	-249	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Търговски вземания	11 681	249	11 930	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	2.13%
Други вземания	194		194		0.00%
Пари и парични еквиваленти	2 539		2 539		0.00%
Разходи за бъдещи периоди	55		55		0.00%
<b>Общо текущи активи</b>	<b>14 733</b>		<b>14 733</b>		<b>0.00%</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>21 159</b>		<b>30 774</b>		<b>45.44%</b>
<b>ПАСИВИ</b>					
<i>Нетекущи пасиви</i>					
<b>Финансов лизинг</b>	113		113		0.00%
<i>Пасиви по отсрочени данъци</i>	25		25		0.00%
Общо нетекущи пасиви	138		138		0.00%
<i>Текущи пасиви</i>					
Получени заеми от свързани предприятия	17	-17	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%

Получени заеми	0	17	17	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	
Текущ дял от финансов лизинг	59		59		0.00%
Банкови заеми	0		0		0.00%
Задължения към свързани предприятия	1 913	-1 913		Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Търговски задължения	6 950	1 913	8 863	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	27.53%
Задължения към персонала	66		66		0.00%
Задължения към осигурителни предприятия	65		65		0.00%
Данъчни задължения	589		589		0.00%
Други задължения	484		484		0.00%
Общо текущи пасиви	10 143		10 143		0.00%
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>10 281</b>		<b>10 281</b>		<b>0.00%</b>
<b>СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>					
Основен капитал	5 488	8 012	13 500	Увеличение на капитала чрез апорт на вземания, дялове в Алтерко Сингапур и парична вноска	145.99%
Неразпределена печалба	3 902	-1 269	5 171	Рекласификация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането	32.52%
Резерви	182	28	210	Рекласификация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането.	15.38%
Резерви емисия на акции	0	1 063	1 603	Разлика между справедливата стойност на апортираните акции и стойността влязла в увеличението на основния капитал	
Валутно – курсови разлики от превеждане на финансови отчети на чуждестранна дейност	-49		-49		0.00%
Капитал, отнасящ се към притежателите на собствения капитал на дружеството - майка	9 523		20 435		114.59%
Неконтролиращо участие	1 355	-1 297	58	Рекласификация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането	-95.72%
<b>ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>10 878</b>		<b>20 493</b>		<b>88.39%</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>21 159</b>		<b>30 774</b>		<b>45.44%</b>

**Таблица 70: Консолидиран проформа отчет за всеобхватния доход на Емитента към 31.3.2015г.**

	Оригинален отчет към 31.3.2015г.	Корекция	Проформа отчет към 31.3.2015г.	Обяснение на корекцията	Изменение %
<b>Приходи от продажби</b>	6 168		6 168		0.00%
Себестойност на продажбите	-4 980		-4 980		0.00%
<b>Брутна печалба</b>	<b>1 188</b>		<b>1 188</b>		0.00%
Други приходи от дейността	21		21		0.00%
Разходи за продажби	-37		-37		0.00%
Административни разходи	-1 870		-1 870		0.00%
Други разходи от дейността	-12		-12		0.00%
<b>Печалба от оперативната дейност</b>	<b>-710</b>		<b>-710</b>		0.00%
Финансови разходи	0		0		-
<b>Печалба от обичайната дейност</b>	<b>-710</b>		<b>-710</b>		0.00%
Нетна печалба преди данъци върху печалбата	<b>-710</b>		<b>-710</b>		0.00%
Разход за данъци	-16		-16		0.00%
Печалба за периода от продължаващи дейности	<b>-726</b>		<b>-726</b>		0.00%
<b>Нетна печалба</b>	<b>-726</b>		<b>-726</b>		0.00%
Валутно-курсови разлики от превеждане на отчети на чуждестранна дейност	-88		-88		0.00%
Изгодна покупка при бизнес комбинация	0		0		-
Друг всеобхватен доход за периода след данъци	<b>-88</b>		<b>-88</b>		0.00%
<b>ОБЩ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД ЗА ПЕРИОДА</b>	<b>-814</b>		<b>-814</b>		0.00%
<b>Нетна печалба, отнасяща се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	-536	-114	-650	рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	21.27%
Неконтролиращи участия	-190	114	-76	рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	-60.00%
<b>Друг всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	-88		-88		0.00%
Неконтролиращи участия	0		0		-
<b>Общ всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	-624	-114	-738	рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	18.27%
Неконтролиращи участия	-190	114	-76	рекласификация от неконтролиращо към контролиращо участие в резултат на реструктурирането	-60.00%

**Таблица 71: Консолидиран проформа отчет за финансовото състояние на Емитента към 31.3.2015г.**

	Оригинален отчет към 31.3.2015г.	Корекция	Проформа отчет към 31.3.2015г.	Обяснение на корекцията	Изменение %
<b>АКТИВИ</b>					
<b>Нетекущи активи</b>					
Имоти, машини и съоръжения	375		375		0.00%
Нематериални активи	197		197		0.00%
Репутация	5 821	9 075	14 896	допълнителна репутация в резултат на реструктурирането и увеличението на капитала	155.91%
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6 393</b>		<b>15 468</b>		<b>141.96%</b>
<b>Текущи активи</b>					
Предоставени заеми	10		10		0.00%
Търговски вземания	11 758		11 758		0.00%
Други вземания	325		325		0.00%
Пари и парични еквиваленти	2 191		2 191		0.00%
Разходи за бъдещи периоди	308		308		0.00%
<b>Общо текущи активи</b>	<b>14 592</b>		<b>14 592</b>		<b>0.00%</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>20 985</b>		<b>30 060</b>		<b>43.25%</b>
<b>ПАСИВИ</b>					
<b>Нетекущи пасиви</b>					
Финансов лизинг	116		116		0.00%
Пасиви по отсрочени данъци	22		22		0.00%
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>138</b>		<b>138</b>		<b>0.00%</b>
<b>Текущи пасиви</b>					
Текущ дял от финансов лизинг	41		41		0.00%
задължения към свързани предприятия	2005	-2005	0	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	-100.00%
Търговски задължения	8310	2005	10315	Рекласификация от свързани към не свързани лица , след продажба на дъщерни дружества	24.13%
Задължения към персонала	82		82		0.00%
Задължения към осигурителни предприятия	52		52		0.00%
Данъчни задължения	282		282		0.00%
Други задължения	11		11		0.00%
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>10 783</b>		<b>10 783</b>		<b>0.00%</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>10 921</b>		<b>10 921</b>		<b>0.00%</b>
<b>СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>					

Основен капитал	5 488	8 012	13 500	увеличение на капитала чрез апорт на вземания, дялове в Алтерко Сингапур и парична вноска	145.99%
Неразпределена печалба	3 366	680	4 046	реклафикация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането	20.20%
Резерви	182	28	210	реклафикация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането.	15.38%
Резерви емисия на акции	0	1 063	1 063	разлика между справедливата стойност на апортираните акции и стойността влязла в увеличението на основния капитал	-
Валутно – курсови разлики от превеждане на финансови отчети на чуждестранна дейност	-137		-137		0.00%
<b>Капитал, отнасящ се към притежателите на собствения капитал на дружеството - майка</b>	<b>8 899</b>		<b>18 682</b>		<b>109.93%</b>
Неконтролиращо участие	1 165	-708	457	реклафикация от малцинствено участие в резултат на реструктурирането	-60.77%
<b>ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>10 064</b>		<b>19 139</b>		<b>90.17%</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>20 985</b>		<b>30 060</b>		<b>43.25%</b>

**20.3 ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ**

Таблица 68: Отчети за финансовото състояние на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (в ХИЛ. ЛВ.)

в ХИЛ. ЛВ.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
Имоти, машини и съоръжения	381	333	956	375	1 057
Нематериални активи	436	251	92	197	80
Инвестиции в дружества, държани за продажба	44	-	-	-	-
Репутация	5 829	5 842	15 457	5 821	15 465
Предоставени заеми на свързани предприятия	47	-	-	-	-
Предплатени разходи	14	-	-	-	-
Други вземания	-	-	70	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>6 751</b>	<b>6 426</b>	<b>16 575</b>	<b>6 393</b>	<b>16 602</b>
Материални запаси	-	-	92	-	72
Текуща част от предоставените заеми на свързани предприятия	5	5	-	-	-
Предоставени заеми	38	10	32	10	32
Вземания от свързани предприятия	68	249	-	-	-
Търговски вземания	9 724	11 681	15 350	11 758	14 187
Други вземания	430	194	177	325	313
Пари и парични еквиваленти	2 238	2 539	1 937	2 191	2 386
Предплатени разходи	62	55	44	308	556
<b>Общо текущи активи</b>	<b>12 565</b>	<b>14 733</b>	<b>17 632</b>	<b>14 592</b>	<b>17 546</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>19 316</b>	<b>21 159</b>	<b>34 207</b>	<b>20 985</b>	<b>34 148</b>
Финансов лизинг	140	113	70	116	53
Пасиви по отсрочени данъци	15	25	35	22	30
Други задължения	-	-	903	-	903
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>155</b>	<b>138</b>	<b>1 008</b>	<b>138</b>	<b>986</b>
Получени заеми от свързани предприятия	-	17	-	-	-
Текущ дял от финансов лизинг	64	59	46	41	50
Банкови заеми	0	0	207	-	286
Задължения към свързани предприятия	545	1 913	-	2 005	-
Търговски задължения	7 423	6 950	11 929	8 310	11 853
Задължения към персонала	63	66	80	82	92
Задължения към осигурителни предприятия	57	65	58	52	67
Данъчни задължения	697	589	411	282	389
Други задължения	-	484	843	11	809
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>8 849</b>	<b>10 143</b>	<b>13 574</b>	<b>10 783</b>	<b>13 546</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>9 004</b>	<b>10 281</b>	<b>14 582</b>	<b>10 921</b>	<b>14 532</b>
Основен акционерен капитал	5 488	5 488	13 500	5 488	13 500
Резерви	142	182	215	182	215
Резерви от емисия на акции	-	-	668	-	668
Валутно-курсови разлики	-243	-49	129	-137	210
Неразпределена печалба	3 728	3 902	5 058	3 366	4 968
Капитал, отнасящ се към притежателите на собствения капитал на дружеството-майка	9 115	9 523	19 570	8 899	19 561
Неконтролиращо участие	1 197	1 355	55	1 165	55
<b>Общо собствен капитал</b>	<b>10 312</b>	<b>10 878</b>	<b>19 625</b>	<b>10 064</b>	<b>19 616</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>19 316</b>	<b>21 159</b>	<b>34 207</b>	<b>20 985</b>	<b>34 148</b>

\* Данните са неаудитирани

**Таблица 693: Отчети за финансовото състояние на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)**

<b>в хил. лв.</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>31.3.2015*</b>	<b>31.3.2016*</b>
Имоти, машини и съоръжения	25	9	38	44	35
Нематериални активи	55	43	-	-	-
Инвестиции в дъщерни дружества	5 905	5 905	15 771	5 905	15 772
Активи по отсрочени данъци	1	1	1	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>5 986</b>	<b>5 958</b>	<b>15 810</b>	<b>5 949</b>	<b>15 807</b>
Текуща част от предоставени заеми на свързани предприятия	6	5	-	-	-
Вземания от свързани предприятия	353	606	321	642	554
Търговски вземания	2	6	18	7	31
Други вземания	323	133	62	150	77
Пари и парични еквиваленти	600	829	486	804	516
Разходи за бъдещи периоди	1	1	2	1	2
<b>Общо текущи активи</b>	<b>1 285</b>	<b>1 580</b>	<b>889</b>	<b>1 604</b>	<b>1 180</b>
<b>ОБЩО АКТИВИ</b>	<b>7 271</b>	<b>7 538</b>	<b>16 699</b>	<b>7 553</b>	<b>16 987</b>
Получени заеми от свързани лица	799	-	-	-	-
Финансов лизинг	4	-	-	-	-
Други задължения	-	-	903	-	903
<b>Общо нетекущи пасиви</b>	<b>803</b>	<b>0</b>	<b>903</b>	<b>0</b>	<b>903</b>
Получен депозит от предприятие в Групата	-	1 241	772	1 579	1 179
Получени заеми	-	17	-	-	-
Текущ дял от финансов лизинг	19	10	3	7	-
Задължения към свързани предприятия	50	-	5	-	-
Търговски задължения	8	4	4	-	1
Задължения към персонала	4	7	4	-	7
Задължения към осигурителни предприятия	4	5	5	5	5
Данъчни задължения	50	12	6	13	10
Други задължения	-	-	349	-	343
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>135</b>	<b>1 296</b>	<b>1 148</b>	<b>1 604</b>	<b>1 545</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ</b>	<b>938</b>	<b>1 296</b>	<b>2 051</b>	<b>1 604</b>	<b>2 448</b>
Основен капитал	5 488	5 488	13 500	5 488	13 500
Неразпределена печалба	845	740	466	447	357
Резерви	-	14	14	14	14
Резерви от емисия на акции	-	-	668	-	668
<b>Общо собствен капитал</b>	<b>6 333</b>	<b>6 242</b>	<b>14 648</b>	<b>5 949</b>	<b>14 539</b>
<b>ОБЩО ПАСИВИ И СОБСТВЕН КАПИТАЛ</b>	<b>7 271</b>	<b>7 538</b>	<b>16 699</b>	<b>7 553</b>	<b>16 987</b>

\* Данните са неаудитирани

Таблица 704: Отчети за всеобхватния доход на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>Приходи от продажби</b>	<b>30 646</b>	<b>28 272</b>	<b>28 279</b>	<b>6 168</b>	<b>7 251</b>
<b>Себестойност на продажбите в т. ч.:</b>	<b>-21 638</b>	<b>-19 597</b>	<b>-17 438</b>	<b>-4 980</b>	<b>- 5 554</b>
- такси за кратки номера, пакети СМСи, интернет, VPN	-1 929	-3 800	-2 117	-754	-821
- права, мобилно съдържание, награди	-220	-220	-584	-30	-121
- плащания към клиенти (дял на клиента)	-18 411	-14 950	-14 364	-3 564	-3 492
- реклама	-1 049	-478	-185	-599	-975
- себестойност на продадени стоки	0	-25	-54	0	-111
- заплати и осигуровки	-29	-123	-135	-33	-34
<b>Брутна печалба</b>	<b>9 008</b>	<b>8 675</b>	<b>10 841</b>	<b>1 188</b>	<b>1 697</b>
Други приходи от дейността	222	303	229	21	30
Разходи за продажби	-1 087	-564	-3 452	-37	-27
<b>Административни разходи, в т. ч.:</b>	<b>-5 798</b>	<b>-5 999</b>	<b>-6 611</b>	<b>-1 870</b>	<b>-1 709</b>
- разходи за материали	-119	-162	-190	-41	-91
- разходи за външни услуги	-682	-934	-1 331	-342	-201
- разходи за амортизации	-241	-296	-247	-69	-178
- разходи за работни заплати и осигуровки	-4 288	-4 314	-4 640	-1 300	- 1 133
- разходи за данъци, такси и други подобни плащания	-70	-4	-	-	-
- други	-398	-289	-203	-118	-106
Други разходи за дейността	-51	-87	-27	-12	-13
<b>Печалба/ Загуба от оперативната дейност</b>	<b>2 294</b>	<b>2 328</b>	<b>980</b>	<b>-710</b>	<b>-22</b>
Финансови разходи	-160	-100	-118	0	-22
<b>Печалба/ Загуба от обичайната дейност</b>	<b>2 134</b>	<b>2 228</b>	<b>862</b>	<b>-710</b>	<b>-44</b>
<b>Печалба/ Загуба преди данъци</b>	<b>2 134</b>	<b>2 228</b>	<b>862</b>	<b>-710</b>	<b>-44</b>
Разходи за данъци	-187	-266	-157	-16	-46
<b>Печалба за периода от продължаващи дейности</b>	<b>1 947</b>	<b>1 962</b>	<b>705</b>	<b>-726</b>	<b>-90</b>
<b>Нетна печалба/ загуба</b>	<b>1 947</b>	<b>1 962</b>	<b>705</b>	<b>-726</b>	<b>-90</b>
Валутно-курсови разлики	-158	201	184	-88	81
Изгодна покупка при бизнес комбинация	-	5	-	-	-
Друг всеобхватен доход	-158	206	184	-88	81
<b>ОБЩ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД</b>	<b>1 789</b>	<b>2 168</b>	<b>889</b>	<b>-814</b>	<b>-9</b>
<b>Нетна печалба/ загуба, отнасяща се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	1 525	1 711	715	-536	-90
Неконтролиращи участия	422	251	-10	-190	-
<b>Друг всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	-156	199	178	-88	81
Неконтролиращи участия	-2	7	6	-	-
<b>Общ всеобхватен доход, отнасящ се към:</b>					
Собствениците на компанията-майка	1 369	1 910	893	-624	-9
Неконтролиращи участия	420	258	-4	-190	-
Нетна печалба на акция за периода от продължаващи дейности**	0.350	0.358	0.052	-0.132	-0.007

\*Данните са неаудирани

\*\*Изчислена на база на броя акции към края на периода

Таблица 715: Отчети за всеобхватния доход на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>Приходи от дейността</b>	<b>1 005</b>	<b>1 052</b>	<b>950</b>	<b>145</b>	<b>143</b>
Други приходи от дейността	723	892	935	-	-
<b>Административни разходи от дейността</b>	<b>-840</b>	<b>-1 155</b>	<b>-1 377</b>	<b>-427</b>	<b>-246</b>
- разходи за материали	-3	-15	-5	-10	-4
- разходи за външни услуги	-124	-280	-411	-86	-90
- разходи за амортизация	-22	-32	-15	-8	-3
- разходи за заплати	-605	-770	-893	-316	-136
- разходи за осигуровки	-24	-27	-32	-7	-8
- други	-62	-31	-21	0	-5
Други разходи от дейността	-3	-2	-4	-2	-1
<b>Печалба/ загуба от оперативната дейност</b>	<b>885</b>	<b>787</b>	<b>504</b>	<b>-284</b>	<b>-104</b>
Финансови разходи	-54	-47	-38	-9	-5
<b>Печалба/ загуба от обичайната дейност</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>-293</b>	<b>-109</b>
Печалба преди данъци	831	740	466	-293	-109
(Разходи)/Икономия за данъци	-	-	-	-	-
<b>Нетна печалба/ загуба</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>-293</b>	<b>-109</b>
<b>ОБЩ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД</b>	<b>831</b>	<b>740</b>	<b>466</b>	<b>-293</b>	<b>-109</b>
Нетна печалба на една акция**	0.1514	0.1349	0.0345	-0.052	-0.008

\* Данните са неаудитирани

\*\*Изчислена с броя акции към края на периода

Таблица 726: Отчети за паричните потоци на Алтерко на консолидирана база за периода 2013-31.3.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)

в хил. лв.	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ОПЕРАТИВНАТА ДЕЙНОСТ</b>					
Печалба преди данъци	2 444	2 228	862	-710	-44
<b>Корекции</b>					
Разходи за амортизации	240	296	247	69	178
Нетни финансови разходи (Увеличение) / намаление на търговски и други вземания	160	100	116	9	27
Увеличение (намаление) на търговски и други задължения	-3 156	-1 881	-3 554	-212	605
Други непарични движения, в т.ч.					
- изменение на репутацията	-1	-13	-9 615	21	-8
- изменение на резерви	5	40	5	-	-
- валутно-курсови разходи	-148	182	167	-88	81
<b>Генерирани парични средства от оперативна дейност</b>	<b>3 394</b>	<b>1 761</b>	<b>-7 605</b>	<b>-239</b>	<b>723</b>
Платен корпоративен данък	-187	-266	-157	-16	-46
<b>Нетен паричен поток от оперативната дейност</b>	<b>3 207</b>	<b>1 495</b>	<b>-7 762</b>	<b>-255</b>	<b>677</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ИНВЕСТИЦИОННИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Инвестиции в активи на разположение за продажба	-	44	-	-	-
Покупка на нетекущи материални и нематериални активи	-414	-63	-711	-57	-267
<b>Нетен паричен поток от инвестиционни дейности</b>	<b>-414</b>	<b>-19</b>	<b>-711</b>	<b>-57</b>	<b>-267</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ФИНАНСОВИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Издадени акции	-	-	8 012	-	-
Премия от издадени акции	-	-	668	-	-
Увеличение (намаление) на задължения по финансов лизинг	115	-32	-56	-15	-13
Нетни финансови (разходи) приходи	-160	-100	-116	-9	-27
Получени (върнати) заеми от свързани дружества	45	64	-12	-12	-
Получени (върнати) заеми	-401	28	185	-	79
Загуба от изкупени собствени акции	-2 042	0	-	-	-
Изплатени дивиденди	-531	-1 135	-810	-	-
<b>Нетен паричен поток от финансови дейности</b>	<b>-2 974</b>	<b>-1 175</b>	<b>7 871</b>	<b>-36</b>	<b>39</b>
<b>УВЕЛИЧЕНИЕ (НАМАЛЕНИЕ) НА ПАРИТЕ И ПАРИЧНИТЕ ЕКВИВАЛЕНТИ</b>					
Пари и парични еквиваленти в началото на периода	2 419	2 238	2 539	2 539	1 937
Пари и парични еквиваленти в края на периода	2 238	2 539	1 937	2 191	2 386

\* Данните са неаудитирани

**Таблица 77: Отчети за паричните потоци на Алтерко на индивидуална база за периода 2013-3.31.2016г. (В ХИЛ. ЛВ.)**

в хил. лв	2013	2014	2015	31.3.2015*	31.3.2016*
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ОПЕРАТИВНАТА ДЕЙНОСТ</b>					
Постъпления от клиенти	824	802	1 124	145	138
Плащания към доставчици	-270	-570	-613	-114	-140
Плащания и постъпления по финансиране на дъщерни дружества	638	1 391	727	306	199
Плащания за данъци	-	-8	-3	-58	-19
Плащания към персонал и осигурителни институции	-647	-827	-925	-300	-137
Плащания за банкови комисионни	-3	-3	-5	-1	-1
Постъпления от лихви	1	-	-	-	-
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	-1	-1	-2	-	-
<b>Нетни парични потоци от оперативната дейност</b>	<b>542</b>	<b>784</b>	<b>303</b>	<b>-22</b>	<b>40</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ИНВЕСТИЦИОННИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Плащания, свързани с нетекучи материални и нематериални активи	-58	-4	-1	-	-
Плащания за придобиване на участия в дъщерни дружества	-1	-	-262	-	-1
<b>Нетни парични потоци от инвестиционна дейност</b>	<b>-59</b>	<b>-4</b>	<b>-263</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>
<b>ПАРИЧЕН ПОТОК ОТ ФИНАНСОВИ ДЕЙНОСТИ</b>					
Постъпления от емитиране на акционерен капитал	-	-	135	-	-
Плащания по финансов лизинг	-16	-14	-7	-3	-3
Постъпления от предоставени депозити на свързани лица	231	-	-	-	-
Плащания по предоставени депозити на свързани лица	-7	-	-	-	-
Постъпления от получени заеми	-	-	196	-	-
Парични потоци, свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	-189	-537	-707	-	-6
<b>Нетни парични потоци от финансова дейност</b>	<b>19</b>	<b>-551</b>	<b>-383</b>	<b>-3</b>	<b>-9</b>
<b>УВЕЛИЧЕНИЕ (НАМАЛЕНИЕ) НА ПАРИТЕ И ПАРИЧНИТЕ ЕКВИВАЛЕНТИ</b>					
Пари и парични еквиваленти в началото на периода	98	600	829	829	486
Пари и парични еквиваленти в края на периода	600	829	486	804	516

\* Данните са неаудирани

## 20.4 ОДИТИРАНА ИСТОРИЧЕСКА ГОДИШНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

**20.4.1 ИЗЯВЛЕНИЕ, ГЛАСЯЩО ЧЕ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ Е ОДИТИРАНА. АКО ОДИТОРСКИТЕ ДОКЛАДИ ЗА ИСТОРИЧЕСКАТА ИНФОРМАЦИЯ СА БИЛИ ОТКАЗАНИ ОТ ОПРЕДЕЛЕНИТЕ ПО ЗАКОН ОДИТОРИ ИЛИ АКО СЪДЪРЖАТ КВАЛИФИКАЦИИ ИЛИ ОТКАЗИ, ПОДОБНИ ОТКАЗИ ИЛИ КВАЛИФИКАЦИИ ТРЯБВА ДА БЪДАТ ВЪЗПРОИЗВЕДЕНИ НАПЪЛНО И ДА БЪДАТ ПОСОЧЕНИ ПРИЧИНИТЕ**

Историческата годишна финансова информация, обхващаща периода на 2013г. – 2015г. включително, която е представена на индивидуална и консолидирана база е одитирана. Одиторските доклади за тази информация не са били отказвани от определените по закон одитори и не съдържат

квалификации или откази. Междинните консолидиран и индивидуален отчети на Алтерко АД към 31.3.2016г. са неаудитирани.

#### 20.4.2 ИНДИКАЦИЯ ЗА ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ В ДОКУМЕНТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ, КОЯТО Е БИЛА АУДИТИРАНА ОТ ОДИТОРИТЕ

Представените в точка 20.2. проформа финансови отчети за периода 2013г. – 2014г. и тези към 31.3.2015г., както и представените прогнозни данни в точка 13 на настоящия Регистрационен документ са прегледани от независимия одитор на дружеството „БФОК“ ООД.

#### 20.5 ОТКОГА Е ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Последната финансова информация, представена в настоящия документ е към 31.3.2016г. и е неаудитирана.

#### 20.6 МЕЖДИННА И ДРУГА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Емитентът е изготвил междинна тримесечна финансова информация към 31.3.2016г. след датата на неговите последни аудитирани финансови отчети, които са към 31.12.2015г.

#### 20.7 ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ДИВИДЕНТИТЕ

Емитентът няма разработена политика по отношение на разпределянето и изплащането на дивиденди. Всяка година Общото събрание на акционерите взема решение за разпределянето на печалбата от текущата година, съобразно бъдещите планове за развитие и нуждите от финансиране на дейността.

Всички потенциални инвеститори трябва да обърнат специално внимание на факта, че през 2015г. Алтерко преминава през процес на реструктуриране с цел подготовка за предстоящото публично предлагане и в тази връзка основният капитал на „Алтерко“ АД е увеличен от 5 488 000 лв. на 13 500 000 лв., представени от 13 500 000 броя обикновени акции. В следствие на това увеличение размерът на фонд „Резервен“, който задължително се заделя от дружествата до достигане на определен праг, съгласно изискванията на чл. 246 на Търговския закон, спада под задължителния минимум от 1/10 от капитала. В този смисъл по силата на чл. 246 от ТЗ Емитентът е задължен да заделва най-малко 1/10 от печалбата си всяка година за фонд „Резервен“ до достигане на задължителния минимум от 1/10 от капитала.

##### 20.7.1 РАЗМЕРЪТ НА ДИВИДЕНТИТЕ НА ЕДНА АКЦИЯ ЗА ВСЯКА ФИНАНСОВА ГОДИНА ЗА ПЕРИОДА, ОБХВАНАТ ОТ КОРИГИРАНАТА ИСТОРИЧЕСКА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ, КОГАТО БРОЯТ НА АКЦИИТЕ ПРИ ЕМИТЕНТА Е ПРОМЕНЕН, ЗА ДА МОЖЕ ДА БЪДЕ СРАВНИМ

- За периода, обхванат от историческата финансова информация в проспекта „Алтерко“ АД е разпределяло дивиденди както следва: Общо събрание на акционерите, проведено на 02.04.2014 г. взема решение за разпределяне на дивидент в размер на 831 082 лв. със срок на изплащане до 31.05.2014 г.;

- Общо събрание на акционерите, проведено на 02.04.2015 г. взема решение за разпределяне на дивидент в размер на 740 000 лв. със срок на изплащане не по-късно от 31.05.2015 г.

В следващата таблица са представени по-подробно данни за изплатените дивиденди:

Таблица 738: Данни за изплатените дивиденди за периода 2013-2015г.

в лв.	2013	2014	2015
Брой акции	5 488 000	5 488 000	5 488 000
Нетна неконсолидирана печалба на "Алтерко" АД (лв.)	831 082	740 311	
Нетна консолидирана печалба "Алтерко" АД (лв.)	1 947 000	1 962 000	
<b>Дивидент</b>	<b>831 082</b>	<b>740 000</b>	
Изплатен дивидент като % от печалбата (индивидуален отчет)	100%	100%	
Изплатен дивидент като % от печалбата (консолидиран отчет)	43%	38%	
<b>Дивидент на акция (лв.)</b>	<b>0.15</b>	<b>0.13</b>	
Дивидент като % от номинала	15%	13%	
Брой акции след реструктуриране	13 500 000	13 500 000	13 500 000
<b>Дивидент на една акция след реструктурирането (лв.)</b>	<b>0.062</b>	<b>0.055</b>	

## 20.8 ПРАВНИ И АРБИТРАЖНИ ПРОИЗВОДСТВА

Към датата на настоящия регистрационен документ Емитентът няма висящи и не е осведомен за каквито и да е държавни, правни или арбитражни производства или опасност от такива за периода за последните 12 месеца, които могат или са могли да имат значителни последици през близкото минало за Емитента, неговото финансово състояние или рентабилност.

В икономическата група на „Алтерко“ АД само едно от дъщерните компании – „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД е или е било страна по правни производства – съдебни и административнонаказателни. От съдебните производства Емитентът счита, че следните могат или са могли да имат значителни последици за Групата през близкото минало или за нейното финансово състояние или рентабилност:

- Дело в Софийски районен съд, заведено на 30.10.2014 г. от „РЕЛАКС ТРЕЙДИНГ“ ЕООД срещу „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД за сумата от 60 000 лв. представляваща задължение по договор за предоставяне на услуги по техническа свързаност. Делото е прекратено и по него не се дължи плащане.
- Дело в Софийски графски съд, заведено на 18.11.2014 г. от „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД срещу „ИВЕЛИНА – Ясновидец 1“ за сумата от 40 000 лв., представляваща неустойка за неизпълнение на задължение по договор за техническа свързаност. Съдът не е уважил иска. Не са присъдени съдебни разноски на ответника.
- Дело в Районен съд – Пазарджик, заведено на 23.09.2015 г. от „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД срещу Комисията за регулиране на съобщенията – жалба срещу имуществена санкция в размер на 30 000 лв. за предоставяне на номера без издадено от КРС разрешение. С решение Решение № 165 / 16.03.2016 г. Районен съд Пазарджик е потвърдил Наказателното постановление. В законово установения срок решението е обжалвано пред Административен съд Пазарджик и към момента няма насрочване за разглеждане на делото в открито съдебно заседание.

- Дело в Софийски районен съд, заведено на 14.07.2015 г. от „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД срещу „ДИ ДЖИ ЕЛ ЕКСПРЕС“ ЕООД за сумата от 14 943,34 лв., представляваща неизплатено задължение по фактури от услуга „Наложен платеж“. Към настоящия момент е издадена заповед за изпълнение, която подлежи на връчване.
- Дело в Софийски районен съд, заведено на 06.12.2015 г. от „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД срещу „СЕЙВУЕЙ КЪМПАНИ“ ЕООД за сумата от 15 449,64 лв. за неизплатено задължение по фактурите по договор сключен между страните за предоставяне на услуга техническа възможност за получаване на SMS съобщения от клиенти на „СЕЙВУЕЙ КЪМПАНИ“ ЕООД. Към настоящия момент е издадена заповед за изпълнение, но „СЕЙВУЕЙ КЪМПАНИ“ ЕООД е възразило срещу нея. На 21.08.2015 г. „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД е подало искова молба, след което и писмена молба след указания на съда от 19.10.2015 г. Делото е насрочено за разглеждане в открито съдебно заседание.

Към датата на настоящия регистрационен документ общият брой на всички висящи съдебни производства (заб. други няма), по които „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД е страна, съответно ищец или ответник, е 7 (седем). Тези съдебни производства, с посочване на сумите, за които се водят производствата, са представени в следващата таблица, като са включени и онези от производствата с потенциални значителни последици, описани по-горе, които са висящи:

**Таблица 749: Висящи съдебни производства, по които "Тера Комюникейшънс" АД е страна, ищес или ответник**

Дата на образуване	Номер на дело/година	Кредитор/ищец	Длъжник/ответник	Правно основание	Съд	Претенция
26.2.2016	4359/2016	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	КРС	АПК	СРС	30 000.00 лв.
19.05.2015 г.	27083/2015	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	ФИНАНСОВА КЪЩА ПЛАНЕТА ФИНАНСИ АД	410 ГПК	СРС	2 862.95 лв.
12.06.2015 г.	7161/2015	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	СЕЙВУЕЙ КЪМПАНИ ЕООД	410 ГПК	ПРС	15 449.64 лв.
29.12.2015 г.	7386/2015	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	ЦЕНТЪР ЗА ГРАДСКА МОБИЛНОСТ ЕАД	АПК	ВАС	0.00 лв.
14.07.2015 г.	41224/2015	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	ДИ ДЖИ ЕЛ ЕКСПРЕС ЕООД	410 ГПК	СРС	14 943.34 лв.
13.08.2015 г.	48238/2015	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	ТОДОРОВ АД	ГПК	СРС	1 013.65 лв.
23.09.2015 г.	2156/2015	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД	КРС	НПК	Адмс Пазарджик	30 000.00 лв.
<b>ОБЩА СТОЙНОСТ НА ВИСЯЩИТЕ СЪДЕБНИ ДЕЛА:</b>						<b>94 269.58 лв.</b>

## 20.9 ЗНАЧИТЕЛНА ПРОМЯНА НА ФИНАНСОВАТА ИЛИ ТЪРГОВСКА ПОЗИЦИЯ НА ЕМИТЕНТА

През 2015 г. корпоративната структура на "АЛТЕРКО" АД е мащабно реорганизирана и реструктурирана с оглед на предстоящото първично публично предлагане на акции от капитала на дружеството. В хода на реорганизацията капиталът на високоефективни компании от по-ниски нива в България и чужбина е придобит директно от "АЛТЕРКО" АД. Междувременно са продадени и ликвидирани дъщерни дружества, които нямат оперативна дейност или чиято дейност е незначителна или не е в съответствие със стратегията за развитие на бизнеса. "АЛТЕРКО" АД се освобождава чрез продажба от част от дружествените си участия предимно в междинни звена от корпоративната си структура с оглед оптимизация на разходите за поддръжка, в това число мениджърски и консултантски възнаграждения. Новата корпоративна структура на "АЛТЕРКО" АД позволява на висшия мениджмънт да комуникира директно с мениджмънта на дъщерните компании, както относно решаването на текущите задачи и преодоляването на ежедневните предизвикателства, така и относно постигането на краткосрочните и дългосрочни цели и амбиции на групата. През 2015г. "АЛТЕРКО" АД придобива почти всички миноритарни дялове от съдружници/съакционери в дъщерни компании като в повечето случаи сделките са осъществени срещу акции от капитала на холдинга.

Сред българските компании, придобити от "АЛТЕРКО" АД в хода на реструктурирането е "АЛТЕРКО РОБОТИКС" ЕООД, която от второ ниво е "качена" на първо ниво чрез покупката ѝ от "ТЕРАВОЙС" ЕАД. Договорът е сключен на 27.07.2015 г. по номинална стойност на придобитите дружествените дялове. "АЛТЕРКО РОБОТИКС" ЕООД е с профил разработка и пазарна реализация на нови продукти. Към момента това са устройства за автоматизация на дома и индустрията и детски часовник МуКи.

Друга българска компания, в която "АЛТЕРКО" АД придобива директно мажоритарен дял (67%) е "АЛТЕРКО ФИНАНС" ООД, преди това притежавана косвено чрез "ТЕРАВОЙС" ЕАД. Сделката е сключена на 11.08.2015 г. по номинална стойност на дружествените дялове.

Сред значимите придобивания е това на миноритарните пакети от капитала на "ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД. Преди реструктурирането част от акциите са притежавани от външни акционери – г-н Красимир Ръбин и г-жа Захарина Велкова като в хода на реструктурирането акциите им са изкупени, както следва:

- Притежаваните от г-н Красимир Ръбин 640 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 10 лв. всяка, равняващи се на 12,8% от капитала на дружеството "АЛТЕРКО" АД е придобило срещу цена от 706 000 лв., като вземане за половината от тази сума (353 000 лв.) е апортирано в капитала на "АЛТЕРКО" АД срещу което г-н Красимир Ръбин е придобил 225 000 бр. обикновени налични поименни акции от капитала на холдинга с номинална стойност от 1 лв. всяка, а останалата част от сумата ще се изплаща за период от максимум 3 години чрез месечни плащания;
- Притежаваните от г-жа Захарина Велкова 880 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 10 лв. всяка, равняващи се на 17,6% от капитала на дружеството са придобити от "АЛТЕРКО" АД срещу цена от 899 360 лв. Средствата ще се изплащат за период от максимум 3 година чрез месечни вноски.

Чрез "ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД, "АЛТЕРКО" АД също така косвено притежава 67% от капитала на GLOBAL TERACOMM, САЩ.

ALLTERCO PTE, Сингапур е пример за високоефективна дъщерна компания, в миналото притежавана косвено и частично от "АЛТЕРКО" АД, която към днешна дата е придобита изцяло и пряко от "АЛТЕРКО" АД. Миноритарна част от акциите на сингапурското дружество (33.4%) са закупени от г-н Виктор Атанасов срещу цена 1 120 500 лв. като така възникналото вземане е апортирано в капитала на "АЛТЕРКО" АД срещу което г-н Виктор Атанасов е записал 1 120 500 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 1 лв. всяка, от капитала на "АЛТЕРКО" АД като крайният ефект е подобен на замяна на акции. По подобен начин са придобити и останалите 66.6% от капитала на сингапурското дружество, които са внесени под формата на непарична вноска в капитала на "АЛТЕРКО" АД от г-н Димитър Димитров и г-н Светлин Тодоров (всеки по 33.3%), срещу което всеки от вносителите е записал по 3 198 250 бр. обикновени налични поименни акции, с номинална стойност от по 1 лв. всяка, от капитала на "АЛТЕРКО" АД.

В края на 2015 г. са придобити 20% от капитала на TERACOMM RO, Румъния от миноритарния съдружник г-н Атанас Маринов. Дружествените дялове, 40 на брой, с номинална стойност от по 10 румънски леи всеки, са прехвърлени по номиналната им стойност. Като ценен управленски кадър и дългогодишен партньор на "АЛТЕРКО" АД г-н Маринов е възнаграден за положените през годините усилия чрез дарение от мажоритарните акционери г-н Димитър Димитров и г-н Светлин Тодоров на акции от капитала "АЛТЕРКО" АД с обща номинална стойност 168 000 лв..

През 2015 г. "АЛТЕРКО" АД изкупува още 100% от капитала на ALLTERCO SDN, Малайзия, преди това притежавано от ALLTERCO PTE, Сингапур като по този начин малайзийското дружество е позиционирано на първо ниво (т.е. директно притежавано от "АЛТЕРКО" АД).

Аналогично на малайзийското дружество е придобито капиталовото участие в ALLTERCO CO, Тайланд като придобитите дружествени дялове са 49% от капитала – максималният размер, разрешен от местното законодателство по отношение на чуждестранни лица.

Незасегнати от реструктурирането остават "ТЕРАВОЙС" АД, България и TERA COMMUNICATIONS, Македония, които са 100% притежавани от "АЛТЕРКО" АД дъщерни дружества, но "АЛТЕРКО" АД се освобождава от участията си в MOBIMEX INTERNATIONAL, Обединеното Кралство (100%), ATLC PTE, Сингапур (100%), MPAY PTE, Сингапур (100%), TERA COMMUNICATIONS, Германия (90%) и Entertainment Data Services Ltd. (EDS Ltd.), Сърбия (50%), които продава. Въпреки, че „Алтерко“ АД продава дела си в EDS Ltd., Сърбия, то ще продължи да си партнира с EDS Ltd. за пазарите в Сърбия, Хърватска, Словения и Босна и Херцеговина.

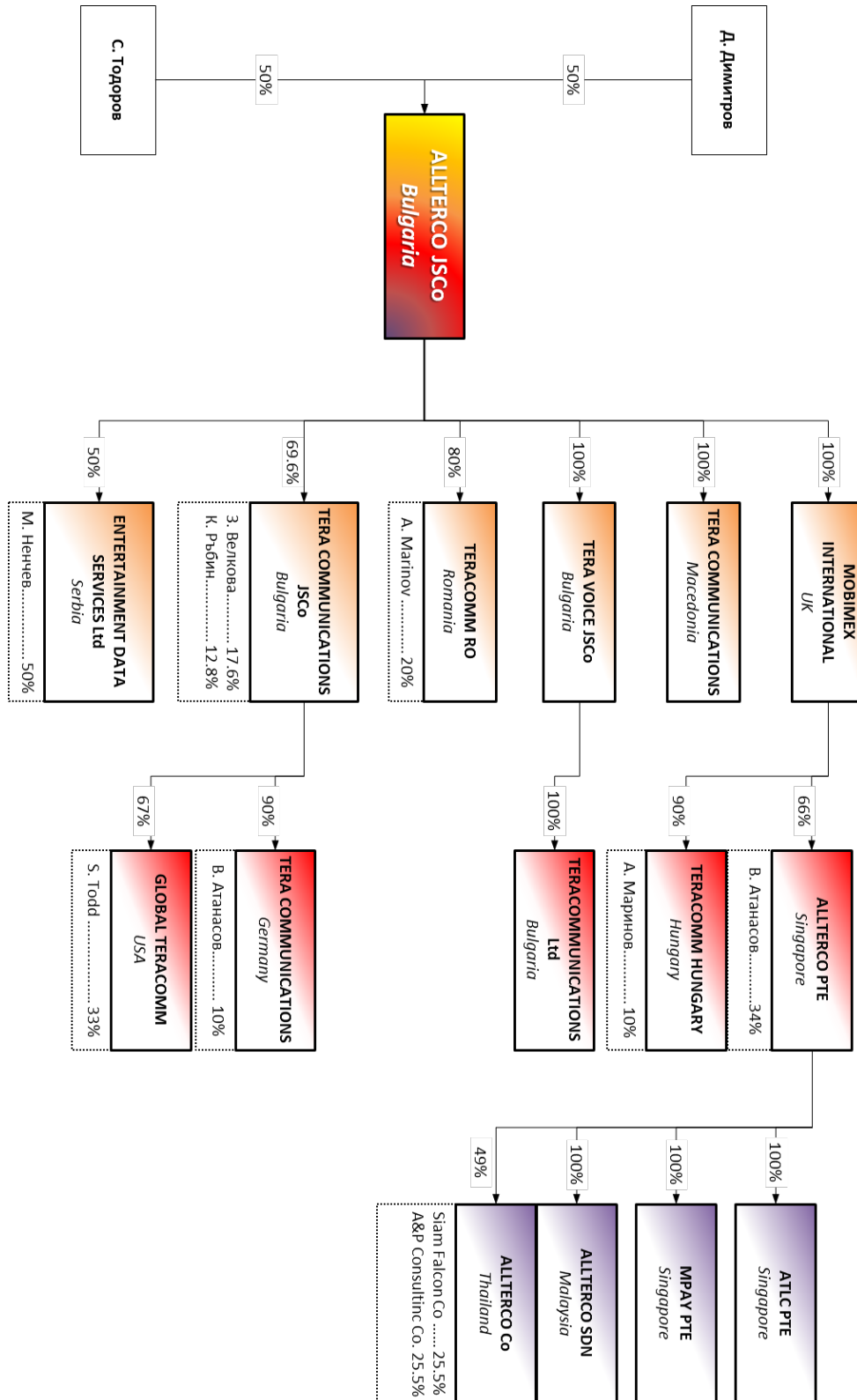
В следствие на осъщественото реорганизиране на корпоративната структура на Групата през 2015г., капиталът на Емитента е увеличен от 5 488 000 лв., представени от 5 488 000 броя акции с номинал 1 лв. на 13 500 000 лв. Увеличението е извършено посредством емисия на 8 012 000 нови обикновени акции с номинал 1 лв. като всички акции са записани и напълно изплатени. В следствие на това увеличение размерът на фонд „Резервен“, който задължително се заделя от дружествата до достигане на определен праг съгласно изискванията на чл. 246 на Търговския закон спада под задължителния минимум от 1/10 от капитала. В този смисъл по силата на чл. 246 от ТЗ Емитентът е задължен да заделя най-малко 1/10 от печалбата си всяка година за фонд, Резервен“ до достигане на задължителния минимум от 1/10 от капитала.

В началото на 2016г. във връзка с решението на Алтерко да развива и бизнес с картови разплащания е учредено ново дъщерно на Емитента дружество с наименование „Алтерпей“ ЕООД, вписано на

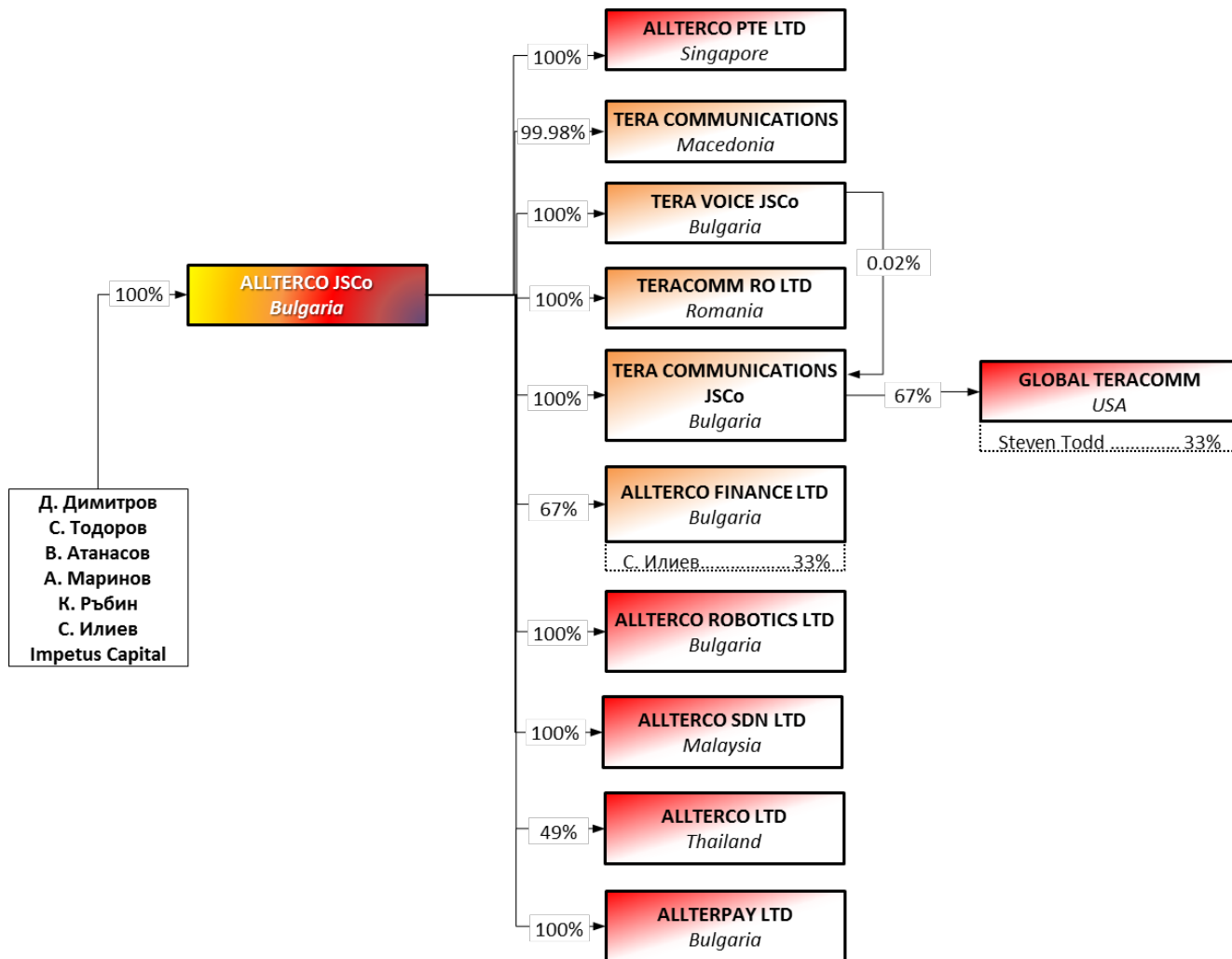
03.02.2016 г. „Алтерко“ АД е едноличен собственик на капитала (в размер на 1000 лв. и изцяло внесен) на новосъздаденото дружество „Алтерпей“ ЕООД.

Освен промяната в капитала, извършеното през 2015 г. реструктуриране на Групата и регистрираното ново дружество в началото на 2016г., не е настъпила друга значителна промяна във финансовата или търговска позиция на Емитента от края на последната публикувана одитирана финансова информация за 2014г. до датата на настоящия Регистрационен документ.

Промяната на корпоративната структура на Емитента е представена нагледно в следващите 2 схеми:

**Фигура 18: Корпоративна структура на Алтерко към 2014г. (преди реструктурирането)**


Фигура 19: Корпоративна структура на Алтерко към датата на регистрационния документ (след реструктурирането 2015г.)



## 21 ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

### 21.1 АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ

#### 21.1.1 СЛЕДНАТА ИНФОРМАЦИЯ КЪМ ДАТАТА НА НАЙ-СКОРОШНИЯ СЧЕТОВОДЕН БАЛАНС, ВКЛЮЧЕН В ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Акционерният капитал на „Алтерко“ АД към датата на последния одитиран годишен отчет, който е към 31.12.2014г. е 5 488 000 лв., разпределен на 5 488 000 броя обикновени акции с номинал 1 лв. всяка. През 2015 г. капиталът на Дружеството е увеличен до 13 500 000 лв. във връзка с извършеното реструктуриране, разпределен на 13 500 000 броя обикновени акции с номинал 1 лв. Всички акции са записани и напълно изплатени.

Увеличението на капитала през 2015 г. е извършено чрез емисия на 8 012 000 нови обикновени акции с номинал 1 лв., които са записани и напълно изплатени. Срещу новоиздадените акции са направени следните вноски:

- Димитър Стоянов Димитров е записал 3 198 250 броя акции, срещу които е направил непарична вноска на 333 броя поименни акции от капитала на ALTERCO PTE Ltd, дружество, учредено и действащо в Сингапур, с номинал SGD 1 (1 сингапурски долар) всяка, които представляват 33,3% от капитала на ALTERCO PTE Ltd. Стойността на тези акции, съгласно заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №2015112140958/13.11.2015г. възлиза на 3 437 329 лв.;
- Светлин Илиев Тодоров е записал 3 198 250 броя акции, срещу които е направил непарична вноска на 333 броя поименни акции от капитала на ALTERCO PTE Ltd, дружество, учредено и действащо в Сингапур, с номинал SGD 1 (1 сингапурски долар) всяка, които представляват 33,3% от капитала на ALTERCO PTE Ltd. Стойността на тези акции, съгласно заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №2015112140958/13.11.2015г. възлиза на 3 437 329 лв.;
- Виктор Георгиев Атанасов е записал 1 120 500 броя акции, срещу които е направил непарична вноска на вземане от „Алтерко“ АД в размер на 1 120 500 лв., представляващо цената на акции от капитала на ALTERCO PTE Ltd съгласно Договор за прехвърляне на акции от 05.08.2015 г., чиято стойност съгласно заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №2015112140958/13.11.2015г. възлиза на 1 120 500 лв.;
- Красимир Емануилов Ръбин е записал 225 000 броя акции, срещу които е направил непарична вноска на вземане на „Алтерко“ АД в размер на 353 000 лв., представляващи цената на акции от капитала на „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, съгласно сключен между страните Договор за прехвърляне на акции от 02.11.2015 г., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №2015112140958/13.11.2015 г. възлиза на 353 000 лв.;
- „ИМПЕТУС КАПИТАЛ“ ООД е записало 135 000 броя акции, срещу които е направило непарична вноска на вземане от „Алтерко“ АД, състоящо се от главница в размер на 195 583 лв. и договорна лихва, съгласно сключен между страните Договор за заем от 30.10.2015 г., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №2015112140958/13.11.2015 г. възлиза на 196 419 лв.;
- Светозар Господинов Илиев е записал 135 000 броя акции, срещу които е направил парична вноска в размер на 135 000 лв.

#### 21.1.2 АКО ИМА АКЦИИ, КОИТО НЕ ПРЕДСТАВЛЯВАТ КАПИТАЛ, ДА СЕ ПОСОЧИ БРОЯ И ОСНОВНИТЕ ИМ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Емитентът няма издадени акции, които не представляват капитал.

### 21.1.3 БРОЯТ, СЧЕТОВОДНАТА СТОЙНОСТ И НОМИНАЛНАТА СТОЙНОСТ НА АКЦИИТЕ НА ЕМИТЕНТА, ДЪРЖАНИ ОТ ИЛИ ОТ ИМЕТО НА САМИЯ ЕМИТЕНТ ИЛИ ОТ ДЪЩЕРНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕМИТЕНТА

Емитентът и никое от неговите дъщерни дружества не притежават акции на „Алтерко“ АД.

### 21.1.4 СУМАТА НА ВСЯКАКВИ КОНВЕРТИРУЕМИ ЦЕННИ КНИЖА, ОБМЕНЯЕМИ ЦЕННИ КНИЖА ИЛИ ЦЕННИ КНИЖА С ВАРАНТИ, С УКАЗВАНЕ НА УПРАВЛЯВАЩИТЕ УСЛОВИЯ И ПРОЦЕДУРИ ЗА КОНВЕРТИРАНЕ, ОБМЯНА ИЛИ ПОДПИСКА

Емитентът няма издадени конвертируеми ценни книжа, обменяеми ценни книжа или ценни книжа с варианти.

### 21.1.5 ИНФОРМАЦИЯ ЗА И УСЛОВИЯТА НА ВСЯКАКВИ ПРАВА ЗА ПРИДОБИВАНЕ И/ИЛИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ ЗА УСТАВЕН, НО НЕЕМИТИРАН КАПИТАЛ ИЛИ НАЧИНЕНИЕ ЗА УВЕЛИЧАВАНЕ НА КАПИТАЛА

Към датата на настоящия документ Емитентът не разполага с информация за съществуването на някакви права за придобиване и/или задължения за установен, но неемитиран капитал.

### 21.1.6 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ВСЯКАКЪВ КАПИТАЛ, НА КОЙТО И ДА Е ЧЛЕН НА ГРУПАТА, КОЙТО Е ПОД ОПЦИЯ ИЛИ Е ДОГОВОРЕНО УСЛОВНО ИЛИ БЕЗУСЛОВНО ДА БЪДЕ ПОСТАВЕН ПОД ОПЦИЯ И ПОДРОБНОСТИТЕ ЗА ТАКИВА ОПЦИИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ЛИЦАТА, ЗА КОИТО СЕ ОТНАСЯТ ПОДОБНИ ОПЦИИ

Към датата на настоящия Регистрационен документ няма капитал, на който и да е член от Групата, който е под опция или е договорено условно или безусловно да бъде поставен под опция.

### 21.1.7 ИСТОРИЯ НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ С АКЦЕНТ ВЪРХУ ИНФОРМАЦИЯТА ЗА ВСЯКАКВИ ПРОМЕНИ, ЗА ПЕРИОДА ОБХВАНАТ ОТ ИСТОРИЧЕСКАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

„Алтерко“ АД е регистрирано през 2010 г. първоначално с капитал от 50 000 лв., разпределен на 50 000 обикновени, поименни акции всяка с номинал от 1 лв. Капиталът е набран чрез непарична вноска. Непаричната вноска има за предмет акции, с парична оценка, изготвена съгласно издаден от Търговския регистър акт за назначаване на вещи лица № 20091123180820/24.11.2009 г. по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ, на обща стойност от 50 000 лв., както следва:

- Димитър Стоянов Димитров е направил непарична вноска на стойност 25 000 лв., която има за предмет 25 000 обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност 1 лв. за всяка акция от капитала на "ТЕРАВОЙС" АД (акционерно дружество, учредено и съществуващо съгласно законодателството на България, регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията, ЕИК 200724639, със седалище и адрес на управление гр. София, район „Витоша“, ул. „Никола Петков“ № 5А, бизнес сграда „Кантек“, ет.

4). Съгласно паричната оценка, изготвена по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ, общата стойност на непаричната вноска, направена от г-н Димитър Стоянов Димитров е в размер на 25 000 лева; и

- Светлин Илиев Тодоров е направил непарична вноска на стойност 25 000 лв., която има за предмет 25 000 обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност 1 лв. за всяка акция от капитала на "ТЕРАВОЙС" АД (акционерно дружество, учредено и съществуващо съгласно законодателството на България, регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията, ЕИК 200724639, със седалище и адрес на управление гр. София, район „Витоша“, ул. „Никола Петков“ № 5А, бизнес сграда „Кантек“, ет. 4).
- 4). Съгласно паричната оценка, изготвена по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ, общата стойност на непаричната вноска, направена от г-н Светлин Илиев Тодоров, ЕГН 7001265286, е в размер на 25 000 лв.

В последствие капитала на „Алтерко“ АД е увеличен с нова непарична вноска. Непаричната вноска има за предмет акции, с парична оценка, изготвена съгласно издаден от Търговския регистър акт за назначаване на вещи лица № 20100325163625/26.03.2010 г. по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ, на обща стойност от 5 438 000 (пет милиона четиристотин тридесет и осем хиляди) лева, както следва:

- Димитър Стоянов Димитров записва 2 719 000 броя обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 2 719 000 лв., срещу непарична вноска на собствените му 1 500 (хиляда и петстотин) броя обикновени поименни акции с право на глас от капитала на „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД, с номинална стойност от 10 лв. всяка, с номера от 0001 до 1500, емисия № 2/01.03.2010 г., съгласно временно удостоверение № 1/01.03.2010 г., чиято стойност съгласно заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ възлиза общо на 2 719 000 (два милиона седемстотин и деветнадесет хиляди) лева;
- Светлин Илиев Тодоров записва 2 719 000 обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 2 719 000 лв., срещу непарична вноска на собствените му 1 500 броя обикновени поименни акции с право на глас от капитала на "ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД, с номинална стойност от 10 лв. всяка, с номера от 1501 до 3000, емисия № 2/01.03.2010 г., съгласно временно удостоверение № 2/01.03.2010 г., чиято стойност съгласно заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ възлиза общо на 2 719 000 лв.;

След увеличението капитала на дружеството достига 5 488 000 лв. разпределени в 5 488 000 акции с номинал 1 лв. всяка.

В началото на декември 2015 година е направено ново увеличение на капитала чрез издаване на нова емисия акции. Капиталът на дружеството е увеличен от 5 488 000 лв. на 13 500 000 лв. чрез издаването на нова емисия от 8 012 000 броя обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, записани от следните лица срещу задължение за извършване на следните вноски:

- Димитър Стоянов Димитров записва 3 198 250 броя обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 3 198 250 лв., срещу непарична вноска на собствените му 333 поименни акции от капитала на Allterco PTE Ltd, дружество, учредено и действащо съгласно сингапурското право, регистрирано под №

200821332D, със седалище и адрес на управление: 45А Темпъл Стрийт, Сингапур 058590, всяка една с номинална стойност от SGD 1 (един сингапурски долар), на обща стойност SGD 333, представляващи 33.3% от капитала на Allterco PTE Ltd., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №20151112140958/13.11.2015 г. възлиза на 3 437 329 лв.;

- Светлин Илиев Тодоров записва 3 198 250 (три милиона сто деветдесет и осем хиляди двеста и петдесет) обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 3 198 250 лв., срещу непарична вноска на собствените му 333 поименни акции от капитала на Allterco PTE Ltd., дружество, учредено и действащо съгласно сингапурското право, регистрирано под № 200821332D, със седалище и адрес на управление: 45А Темпъл Стрийт, Сингапур 058590, всяка една с номинална стойност от SGD 1 (един сингапурски долар), на обща стойност SGD 333, представляващи 33.3% от капитала на Allterco PTE Ltd., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №20151112140958/13.11.2015г. възлиза на 3 437 329 лв.;
- Виктор Георгиев Атанасов записва 1 120 500 броя обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 1 120 500 лв. срещу непарична вноска на вземане от „Алтерко“ АД, акционерно дружество, учредено и действащо съгласно законите на Република България, със седалище и адрес на управление: гр. София 1614, р-н "Овча купел", бул. "Никола Петков" №81, ет.4, регистрирано към Агенция по вписванията - Търговския регистър под ЕИК 201047670 в размер на 1 120 500 лв., представляващи цената на акции от капитала на Allterco PTE Ltd., дружество, учредено и действащо съгласно сингапурското право, регистрирано под № 200821332D, със седалище и адрес на управление: 45А Темпъл Стрийт, Сингапур 058590 съгласно сключен между страните Договор за прехвърляне на акции от 05.08.2015 г., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №20151112140958/13.11.2015г. възлиза на 1 120 500 лв.;
- Красимир Емануилов Ръбин записва 225 000 броя обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 225 000 лв., срещу непарична вноска на вземане от „Алтерко“ АД, акционерно дружество, учредено и действащо съгласно законите на Република България, със седалище и адрес на управление: гр. София 1614, р-н "Овча купел", бул. "Никола Петков" №81, ет.4, регистрирано към Агенция по вписванията - Търговския регистър под ЕИК 201047670 в размер на 353 000 лв., представляващи цената на акции от капитала на "ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС" АД, акционерно дружество, учредено и действащо съгласно българското право, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, р-н "Младост", бул. "Цариградско шосе" №113А, регистрирано към Агенция по вписванията – Търговски регистър под ЕИК 131384920, съгласно член 2, буква "а" от сключен между страните Договор за прехвърляне на акции от 02.11.2015 г., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №20151112140958/13.11.2015 г. възлиза на 353 000 лв.;
- "ИМПЕТУС КАПИТАЛ" ООД, дружество с ограничена отговорност, учредено и действащо съгласно законите на Република България, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, р-н "Младост", ж.к. "Младост 1", бл. 29А, вх. А, ет. 8, ап. 38, регистрирано към Агенция по вписванията - Търговския регистър под ЕИК 203592737 записва 135 000 обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална

стойност от 135 000 лв., срещу непарична вноска на вземане от „Алтерко“ АД, акционерно дружество, учредено и действащо съгласно законите на Република България, със седалище и адрес на управление: гр. София 1614, р-н "Овча купел", бул. "Никола Петков" №81, ет.4, регистрирано към Агенция по вписванията - Търговския регистър под ЕИК 201047670, състоящо се от главница в размер на 195 583 (сто деветдесет и пет хиляди петстотин осемдесет и три) лв. и договорна лихва, съгласно сключен между страните Договор за заем от 30.10.2015 г., чиято стойност съгласно Заключението на вещите лица по реда на чл. 72, ал. 2 от ТЗ по Акт за назначаване на вещи лица №20151112140958/13.11.2015 г. възлиза на 196 419 (сто деветдесет и шест хиляди четиристотин и деветнадесет) лв.;

- Светозар Господинов Илиев записва 135 000 броя обикновени поименни акции с право на глас, с номинална стойност от 1 лв. всяка, на обща номинална стойност от 135 000 лв., и е направил парична вноска в размер на 135 000 лв.

След последното увеличение на капитала, всеки от двамата основни акционери Димитър Димитров и Светлин Тодоров дарява по 84 000 акции от капитала на „Алтерко“ АД на Атанас Димов Маринов (управител на TERACOMM RO, Румъния). С това Атанас Димов Маринов става акционер с общо 168 000 акции представляващи 1,24% от капитала на „Алтерко“ АД.

## 21.2 УЧРЕДИТЕЛЕН ДОГОВОР И УСТАВ

### 21.2.1 ОПИСАНИЕ НА ПРЕДМЕТА НА ДЕЙНОСТ И ЦЕЛИТЕ НА ЕМИТЕНТА И КЪДЕ СЪЩИТЕ МОГАТ ДА БЪДАТ НАМЕРЕНИ В УЧРЕДИТЕЛНИЯ ДОГОВОР И УСТАВА

Според чл. 3 от актуалния Устав на „АЛТЕРКО“ АД, „Дружеството има за предмет на дейност извършването на следните търговски сделки: Придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества; придобиване, управление и продажба на облигации; придобиване, оценка, продажба и остъпване на лицензи за ползване на патенти и други права на интелектуална и индустриална собственост; финансиране на дружества, в които Дружеството участва; покупка на стоки и други вещи с цел препродажба в първоначален, преработен или обработен вид; продажба на стоки от собствено производство; външнотърговски сделки; комисионни, спедиционни, складови и лизингови сделки; транспортни сделки в страната и в чужбина; сделки на търговско представителство и посредничество на местни и чужди физически и юридически лица; консултантски и маркетингови сделки; предоставяне на услуги по управление и администриране на местни и чужди юридически лица; както и всякакви други търговски сделки незабранени от закона.“

### 21.2.2 РЕЗЮМЕ НА ВСЯКАКВИ РАЗПОРЕДБИ НА УЧРЕДИТЕЛНИЯ ДОГОВОР, УСТАВА, ХАРТАТА ИЛИ ПРАВИЛНИЦИТЕ ВЪВ ВРЪЗКА С ЧЛЕНОВЕТЕ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ, УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ

Съгласно устава на Дружеството: „Органи на управление на Дружеството са: а) Общото събрание на акционерите и б) Съветът на директорите. Уставът определя числеността на Съвета на директорите (СД), неговия мандат, възнаграждения, представителна власт, права и задължения и др.

Членовете на СД могат да бъдат от 3 до 9 с мандат от 5 години, могат и да не бъдат акционери, както и да са физически или юридически лица. Могат да извършват конкурентна дейност само след

предварително съгласие на ОСА. Представителството и управлението на Дружеството се възлага от СД на един или повече от неговите членове. Членовете на Съвета на директорите отговарят солидарно за вредите, които са причинили виновно на Дружеството. Всеки от членовете на Съвета на директорите може да бъде освободен от отговорност, ако се установи, че няма вина за настъпилите вреди.

Съветът на директорите се събира на редовни заседания най-малко веднъж на три месеца, за да обсъди дейността на Дружеството. Всеки член на Съвета на директорите може да поиска от Председателя да свика заседание за обсъждане на определени въпроси.

Решенията на Съветът на директорите са валидни, когато са взети с мнозинство от повече от половината от гласовете на членовете, с изключение на решенията по член 236, ал.1 и ал.2 от ТЗ, които трябва да вземат единодушно. Необходимият кворум за провеждане на заседание на съвета е минимум 1/2 от членовете. Всеки присъстващ член може да представлява не повече от един отсъстващ член на съвета. Възможно е също така вземането на неприсъствени решения в писмена форма, ако всички членове са заявили писмено съгласието си за решението. СД обсъжда и решава всички въпроси, освен тези, които са от изключителната компетентност на Общото събрание на акционерите или вече са били решени от Общото събрание на акционерите.

### 21.2.3 ОПИСАНИЕ НА ПРАВАТА, ПРЕФЕРЕНЦИИТЕ И ОГРАНИЧЕНИЯТА, ОТНАСЯЩИ СЕ ДО ВСЕКИ КЛАС СЪЩЕСТВУВАЩИ АКЦИИ

Капиталът на Дружеството е разпределен в акции, които дават еднакви права на своите притежатели. Акциите са обикновени, поименни, безналични, с номинал от 1 лв. Към момента на настоящия документ за прехвърлянето на акциите е необходимо съгласието на Съвета на директорите, но след успешното приключване на предлагането и вписването на новия устав, приет от ОСА на 25.01.2016 г. под условие за успешното пласиране на емисията, акциите ще са свободно прехвърляеми.

Правата, които дават тези акции са две основни групи права - имуществени и неимуществени. Имуществените права на акционера са правото на дивидент и правото на ликвидационен дял. Неимуществените права на акционера могат да се разделят в три групи: управителни, контролни и защитни.

Всяка акция дава на притежателя си и допълнителни права, които произтичат от основните права и са пряко или косвено свързани с тях.

#### **ИМУЩЕСТВЕНИ ПРАВА НА АКЦИОНЕРА:**

##### **1. ПРАВО НА ДИВИДЕНТ**

Правото на дивидент е основно имуществено право на акционера, което се изразява в правото му да получи част от чистата печалба на Дружеството, съразмерна на участието му в капитала на същото, при наличието на определените в закона предпоставки – приет от Общото събрание на акционерите, одитиран годишен финансов отчет и конкретно решение на Общото събрание за разпределяне на печалбата. Право да получат дивидент имат лицата, вписани в регистрите на Централния депозитар като акционери на Дружеството на 14-тия ден след датата на Общото събрание, на което са приети годишния финансов отчет и решение за разпределяне на печалбата. Дружеството е длъжно да осигури изплащането на гласувания от общото събрание дивидент в 3-месечен срок от провеждането му, като разходите по изплащането са за сметка на Дружеството.

## 2. ПРАВО НА ЛИКВИДАЦИОНЕН ДЯЛ

Правото на ликвидационен дял е основно имуществено право на акционера, изразяващо правото на същия да получи, съразмерен на участието си в капитала на Дружеството дял от остатъчното имущество на Дружеството, при прекратяване на Дружеството, чрез ликвидация. Упражняването на правото на ликвидационен дял предполага прекратено Дружество. Правото на ликвидационен дял възниква и може да бъде упражнено само в случай че при ликвидацията на Дружеството след удовлетворяването на претенциите на всички кредитори е останало имущество за разпределяне между акционерите.

Право на ликвидационен дял имат само лица, които са акционери на Дружеството към момента на неговото прекратяване.

### НЕИМУЩЕСТВЕНИ ПРАВА НА АКЦИОНЕРА:

#### УПРАВИТЕЛНИ ПРАВА

##### 1. ПРАВО НА ГЛАС

Правото на глас е неимуществено право на акционерите, чрез което те участват в управлението на Дружеството, като участват във вземането на решения по въпроси, влизащи в компетентността на Общото събрание на акционерите на Дружеството.

Дружеството не може да издава акции с право на повече от един глас. Ако собствениците на акцията или акциите са повече от един, те упражняват правото на глас заедно, като определят пълномощник.

За да възникне правото на глас за акционер на Дружеството е необходимо той да е изплатил напълно емисионната стойност на акциите и Дружеството, съответно увеличението на капитала му да бъде вписано в търговския регистър. Правото на глас се упражнява от лица, които са придобили акции и са вписани в книгата на акционерите, водена от Централния депозитар като акционери най-късно 14 дни преди датата на Общото събрание.

Присъствието на лицето в книгата на акционерите и надлежната му легитимация са достатъчни условия за да може същото да упражни правото си на глас. Акционерите с правото на глас участват в Общото събрание на акционерите лично или чрез пълномощник, упълномощен с изрично писмено пълномощно, съгласно приложимите правила (съгл. чл. 116 ЗППЦК и др.).

**2. ПРАВОТО НА АКЦИОНЕРА НА УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИЕТО** на Дружеството, включително правото да избира управителните органи на Дружеството.

#### КОНТРОЛНИ ПРАВА

Към контролните права на акционера се отнася правото на акционера на информация. Правото на информация изразява възможността на акционерите да преглеждат всички писмени материали, свързани с дневния ред на свиканото общото събрание, да получават тези материали при поискване безплатно, както и да получават протоколите и приложенията към тях от минали общи събрания, които Дружеството е длъжно да пази. Правото на информация обхваща и правото на акционера да получава изчерпателни отговори от членовете на Управителния орган на Дружеството на поставени въпроси по време на Общото събрание на акционерите. По всяко време акционерите имат право да искат и получават информацията относно финансово-икономическото състояние на Дружеството от Директора за връзки с инвеститорите.

## ЗАЩИТНИ ПРАВА

### 1. ПРАВОТО НА ОБЖАЛВАНЕ НА РЕШЕНИЯТА НА ОРГАНИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

Всеки акционер може да предяви иск срещу Дружеството пред окръжния съд по неговото седалище за отмяна решението на общото събрание, когато то противоречи на повелителните разпоредби на закона или на устава (чл. 74 ТЗ);

Всеки акционер може да предяви иск пред окръжния съд по седалището на Дружеството, за да защити правото си на членство и отделните членствени права, когато бъдат нарушени от органи на Дружеството (чл. 71 ТЗ);

2. ПРАВОТО ДА СЕ ИСКА НАЗНАЧАВАНЕ НА РЕГИСТРИРАНИ ОДИТОРИ от длъжностно лице по регистрацията към Агенцията по вписванията, ако такива не са били избрани от общото събрание на акционерите – чл. 249 ТЗ.

3. ПРАВА НА МАЛЦИНСТВОТО съгласно чл. 118 ЗППЦК ( права на акционерите, притежаващи заедно или поотделно най-малко 5 на сто от капитала на Дружеството):

Лица, притежаващи заедно или поотделно най-малко 5 на сто от капитала на публично дружество, при бездействие на управителните му органи, което застрашава интересите на дружеството, могат да предявят пред съда исковете на дружеството срещу трети лица. Като страна по делото се призовава и дружеството. Лицата по предходното изречение могат:

- а) да предявят иск пред окръжния съд по седалището на дружеството за обезщетение на вреди, причинени на дружеството от действия или бездействия на членовете на управителните и контролните органи и на прокуристите на дружеството;
- б) да искат от общото събрание или от окръжния съд назначаването на контрольори, които да проверят цялата счетоводна документация на дружеството и да изготвят доклад за констатациите си;
- в) да искат от окръжния съд свикване на общо събрание или овластяване на техен представител да свика общо събрание по определен от тях дневен ред;
- г) да искат включването на въпроси и да предлагат решения по вече включени въпроси в дневния ред на общото събрание по реда на чл. 223а от Търговския закон.

## ДОПЪЛНИТЕЛНИ ПРАВА НА АКЦИОНЕРА

1. ПРАВО НА ЗАПИСВАНЕ НА ЧАСТ ОТ НОВИТЕ АКЦИИ ПРИ УВЕЛИЧАВАНЕ КАПИТАЛА на Дружеството, съразмерна на притежаваните акции до увеличаването. Съгласно разпоредбата на чл. 112, ал.1 от ЗППЦК при увеличаване на капитала на Дружеството настоящите акционери имат право да придобият част от новите акции, съответстваща на дела им в капитала преди увеличението. Това право не може да бъде отменяно или ограничавано въз основа на разпоредба на устав, решение на общо събрание или на управителен орган на Дружеството.

2. ПРАВО НА ПРЕДПОЧТИТЕЛНО ПРИДОБИВАНЕ на ценни книжа, които дават право за придобиване на акции от същия клас като акциите от настоящата емисия, посредством конвертирането им или упражняване на правата по тях.

Акциите от настоящата емисия не дават на притежателите си правото да ги конвертират.

#### УСЛОВИЯ ЗА ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ

Публично дружество може да придобива през една календарна година повече от 3 на сто собствени акции с право на глас в случаите на намаляване на капитала чрез обезсилване на акции и обратно изкупуване само при условията и по реда на търгово предлагане по чл. 149б от ЗППЦК, като в този случай изискванията относно притежаване на най-малко 5 на сто и минимален размер на изкупуване повече от 1/3 от акциите с право на глас не се прилагат.

#### 21.2.4 ОПИСАНИЕ НА ТОВА КАКВО ДЕЙСТВИЕ Е НЕОБХОДИМО ЗА ПРОМЯНА НА ПРАВАТА НА ДЪРЖАТЕЛИТЕ НА АКЦИИТЕ, УКАЗВАЙКИ КЪДЕ УСЛОВИЯТА СА ПОЗНАЧИТЕЛНИ, ОТКОЛКОТО СЕ ИЗИСКВА ПО ЗАКОН

Уставът на Дружеството не съдържа специфични разпоредби, относно действието необходимо за промяна на правата на държателите на акциите, различни от тези, предвидени в действащото законодателство.

#### 21.2.5 ОПИСАНИЕ НА УСЛОВИЯТА, УПРАВЛЯВАЩИ НАЧИНА, ПО КОЙТО СЕ СВИКВАТ ГОДИШНИТЕ ОБЩИ СЪБРАНИЯ И ИЗВЪНРЕДНИТЕ ОБЩИ СЪБРАНИЯ, ВКЛЮЧИТЕЛНО УСЛОВИЯТА ЗА ДОПУСКАНЕ

Условията за свикване на Общо събрание на акционерите (ОСА) на Дружеството са предвидени в чл. 16 от актуалния устав на Дружеството. Общото събрание се свиква от Съвета на директорите на редовно заседание най-малко веднъж годишно или извънредно по искане на акционери, които повече от три месеца притежават акции, представляващи поне 5 на сто от капитала на Дружеството.

Свикването се извършва чрез покана, обявена в търговския регистър. Публичното дружество е длъжно да обяви поканата в търговския регистър и да я оповести при условията и по реда на чл. 100т, ал. 1 и 3 ЗППЦК най-малко 30 дни преди откриването на ОСА. В поканата се посочва информацията съгласно изискванията на ТЗ и ЗППЦК. Публичното дружество е длъжно да изпрати поканата заедно с материалите на общото събрание по чл. 224 от ТЗ на КФН най-малко 30 дни преди датата на откриване на ОСА, както и да я публикува на интернет страницата на Дружеството за времето от обявяването до приключването на ОСА. Информацията, публикувана на страницата на публичното дружество в интернет, трябва да е идентична по съдържание с информацията, предоставена на обществеността.

Условие за допускане на акционер на ОСА, включително за упражняване правото му на глас е то да е вписано в книгата на акционерите, водена от Централния депозитар като акционер най-късно 14 дни преди датата на ОСА.

Присъствието на лицето в книгата на акционерите и надлежната му легитимация са достатъчни условия за да може същото да бъде допуснато до ОСА и да упражни правото си на глас. Акционерите с право на глас участват в ОСА лично или чрез пълномощник, упълномощен с изрично писмено пълномощно, съгласно приложимите правила (съгл. чл. 116 ЗППЦК и др.).

### 21.2.6 КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ВСЯКА РАЗПОРЕДБА НА УЧРЕДИТЕЛНИЯ ДОГОВОР, УСТАВА, ХАРТАТА ИЛИ ПРАВИЛНИЦИТЕ ЗА ВЪТРЕШНИЯ РЕД НА ЕМИТЕНТА, КОЯТО БИ ДОВЕЛА ДО ЗАБАВЯНЕ, ОТЛАГАНЕ ИЛИ ПРЕДОТВРЯВАНЕ НА ПРОМЯНА В КОНТРОЛА НА ЕМИТЕНТА

По мнение на Емитента, в устава и останалите дружествени документи на Емитента няма разпоредби, които биха довели до забавяне, отлагане или предотвратяване на промяна в контрола на Емитента.

### 21.2.7 УКАЗАНИЕ ЗА УЧРЕДИТЕЛНИЯ ДОГОВОР, УСТАВА, ХАРТАТА ИЛИ ПРАВИЛНИЦИТЕ, АКО ИМА ТАКИВА, КОИТО УПРАВЛЯВАТ ПРАГА НА СОБСТВЕНОСТ, НАД КОЙТО АКЦИОНЕРНАТА СОБСТВЕНОСТ ТРЯБВА ДА БЪДЕ ОПОВЕСТЕНА

В устава и останалите дружествени документи на Емитента няма разпоредби и/или указания, които управляват прага на собственост, над който акционерната собственост трябва да бъде оповестена.

### 21.2.8 ОПИСАНИЕ НА УСЛОВИЯТА, НАЛОЖЕНИ ОТ УЧРЕДИТЕЛНИЯ ДОГОВОР, УСТАВА, ХАРТАТА ИЛИ ПРАВИЛНИЦИТЕ, КОИТО УПРАВЛЯВАТ ПРОМЕНИ В КАПИТАЛА, КОГАТО ТАКИВА УСЛОВИЯ СА ПО-СТРОГИ ОТКОЛКОТО СЕ ИЗИСКВА ПО ЗАКОН

В устава и останалите дружествени документи на Емитента не са предвидени и/или наложени условия, които управляват промени в капитала, включително които да са по-строги отколкото се изисква по закон.

## 22 ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ

Дейността на „Алтерко“ АД и на дружествата от Групата не се характеризира със значителни договори, различни от договорите, сключени по време на обичайната дейност. През последните две години, непосредствено предхождащи настоящия документ, Емитентът и/или дружества от Групата са били страна по следните договори (резюмирани в табличен вид), съгласно които по мнение на Емитента член / членове на Групата има / имат някакво задължение или право, съществено за Групата към датата на настоящия документ:

Таблица 750: Значителни договори по които Емитентът и/или дружествата от Групата са били страна за периода 2014-28.04.2016г.

Тип на документа	Страна 1 по договора	Страна 2 по договора	Предмет	Срок на договора	Статус
Договор за заем на парични средства	ТД ТЕРА КОМУНИКЕЈШНС ДООЕЛ, заемотател	МОБИЛЕ СТАНДАРТ ДООЕЛ, Македония, заемотполучател	паричен заем за 61 500 македонски динари	06.10.2014-06.12.2014	приклучен
Договор за заем на парични средства	ТД ТЕРА КОМУНИКЕЈШНС ДООЕЛ, заемотател	TERA KOSOVA LTD., Косово	паричен заем за 8 000 евро	16.10.2014-16.10.2015	
Договор за заем на парични средства	ТЕРА КОМУНИКЕЈШНС АД, заемотател	НИКОЛАЙ ИВАНОВ ФИЛИПОВ	паричен заем за 200 000 лева, лихва 7%	14.04.2014-14.06.2014	приклучен

Договор за прехвърляне на дялове	Алтерко АД, продавач	ВМОБИЛ PTE. LTD. Сингапур, придобиващ	продажба на 50% от дяловете на EDS Ltd. Сърбия. Цена на сделката - 250 евро	24.03.2015	приключен
Договор за прехвърляне на дялове	ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС АД и Виктор Атанасов, продавачи	г-н Роджер Дан Нусбаум, придобиващ	продажба на 100% от дяловете на Tera Communications GmbH. Цена на сделката 1 евро	10.12.2014	приключен
Договор за прехвърляне на дялове	Алтерко АД, продавач	Moving Up Invest STAK, Холандия, купувач	продажба на 100% от дяловете на Mobimex International Ltd. Цена на сделката 2 GBP	09.06.2015	приключен
Договор за прехвърляне на дялове	Allterco PTE Ltd., Сингапур, продавач	Алтерко АД, купувач	продажба на 100% от дяловете на Allterco SDN Ltd. Малайзия. Цена на сделката 500 000 MYR	25.09.2015	приключен
Договор за прехвърляне на дялове	Allterco PTE Ltd., Сингапур, продавач	Алтерко АД, купувач	продажба на 49% от дяловете на Allterco Ltd., Тайланд. Цена на сделката 98 000 THB	14.08.2015	приключен
Договор за прехвърляне на дялове	Allterco PTE Ltd., Сингапур, продавач	Moving Up Invest STAK, Холандия, купувач	продажба на 100% от дяловете на ATLC PTE Ltd., Сингапур. Цена на сделката 1 SGD		приключен
Договор за прехвърляне на дялове	Allterco PTE Ltd., Сингапур, продавач	Moving Up Invest STAK, Холандия, купувач	продажба на 100% от дяловете на Mpay PTE Ltd., Сингапур. Цена на сделката 1 SGD		приключен
Договор за револвиращ кредит	Райфайзенбанк България ЕАД, заемодател	Теравойс ЕАД, заемополучател, Тера комюникейшънс АД - солидарен длъжник	револвиращ кредит до 500 000 евро, срок на договора 3 години, лихва едномесечен EURIBOR, увеличен с 3 %	31.08.2015 - 21.08.2018	действащ, обезпечение: залог на вземания по договори с мобилни оператори
Договор за прехвърляне на дялове	Виктор Атанасов, продавач	Алтерко АД, купувач	продажба на 33.4% от капитала на Allterco PTE Ltd., Сингапур. Цена на сделката 1 120 500 лв	05.08.2015	вземането е апортирано и срещу него Виктор Атанасов е получил 8.3% от акциите на Алтерко АД
Договор за прехвърляне на акции	Красимир Емануилов Ръбин	Алтерко АД	Красимир Ръбин продава 640 акции от (12.8%) капитала на Тера Комюникейшънс. Цена на сделката 706 000 лв	02.11.2015	акциите не са платени, срещу половината от вземането Красимир Ръбин получава 1.67% дал от акциите на Алтерко; остатък ще се изплаща на месечни вноски за период от максимум 3г.
Договор за заем на парични средства	Импетус Капитал ООД	Алтерко АД	Импетус предоставя заем на Алтерко АД на стойност 195 583 лв. Годишна лихва 7%.	30.11.2015	Вземането на Импетус Капитал е апортирано в капитала на Алтерко срещу Импетус получава 1% от капитала на Алтерко
Договор за прехвърляне на дялове	Атанас Маринов	Алтерко АД	Атанас Маринов продава 40 акции от (20%) капитала на Тераком Ро. Цена на сделката 400 румънски леи		
Договор за прехвърляне на дялове	Захарина Велкова	Алтерко АД	Захарина Велкова продава 880 акции (17.6%)от капитала на Тера Комюникейшънс АД. Цена на сделката 899 360 лева или 1 022 лева за една акция	28.12.2015	разсрочено плащане на месечни вноски за период от максимум 3 г.

Договор за депозит на парични средства в холдингова структура	Теравойс ЕАД (Възложител)	Алтерко АД (Приемател)	депозит на парични средства до 1 000 000 лева	6.1.2014 - 12.09.2014	прекратен
Договор за депозит на парични средства в холдингова структура	Теравойс ЕАД (Възложител)	Алтерко АД (Приемател)	депозит на парични средства до 1 500 000 лева	12.09.2014 г. - 12.09.2017	действащ
Договор за депозит на парични средства в холдингова структура	Тера Комюникейшънс АД (Възложител)	Алтерко АД (Приемател)	депозит на парични средства	12.09.2014 г. - 12.09.2018	действащ
Договор за заем на парични средства	Импетус Капитал ООД	Алтерко АД	заем в размер на 195 583 лева, годишна лихва 7%	30.10.2015 - 31.12.2015	приключен
Договор за прехвърляне на дялове	Теравойс ЕАД (Продавач)	Алтерко АД (Купувач)	100% от регистрирания капитал на "Теракомуникейшънс" ЕООД (настоящо "Алтерко Роботикс" ЕООД, цена: 1 000 лева	27.07.2015	приключен
Договор за залог върху вземания	Тера Комюникейшънс АД (Залогодател)	Райфайзенбанк (България) ЕАД	залог на вземания по Договори с Мобилтел ЕАД, Българска Телекомуникационна Компания АД, Космо България Мобайл ЕАД (Теленор)	13.05.2014	към Договор за овърдрафт от 04.04.2012 г. на стойност до 260 000 евро между Тера Комюникейшънс АД и Райфайзенбанк ЕАД, със солидарни длъжници - Алтерко АД, Димитър Димитров, Светлин Тодоров, Теравойс ЕАД
Договор за заем на парични средства	Теравойс ЕАД	Тера Косова ЕООД	6 000 евро, годишна лихва 5%	10.12.2015 - 10.06.2016	действащ
Договор за заем на парични средства	Теравойс ЕАД (Заемодател)	Мърси Он ЕООД (Заемополучател)	50 000 лева, годишна лихва 8%	06.02.2015 - 06.02.2016	приключен
Допълнителна парична вноска по чл. 134 ТЗ съгласно решение на СД на Алтерко АД	Алтерко АД	Алтерко Роботикс ЕООД	До 350 000 лева, за период до 31.12.2018 г. , годишна лихва 2 % върху използваната част на база 360 дни годишно	02.12.2015 - 31.12.2018	действащ

От горепосочените единственият действащ към момента е Договор за револвиращ кредит със заемодател „РАЙФАЙЗЕНБАНК БЪЛГАРИЯ“ ЕАД, заемополучател „ТЕРАВОЙС“ ЕАД и „ТЕРА КОМЮНИКЕЙШЪНС“ АД като солидарен длъжник. Револвиращият кредит е до 500 000 евро, срокът на договора е 3 години, а лихвата по него е едномесечен EURIBOR, увеличен с 3%.

Освен него, Емитентът има действащ договор и с „ММ Консулт“ ЕООД, ЕИК 121345602 – споразумение за консултиране между “ММ Консулт” ЕООД (Консултант) и „Алтерко“ АД (Възложител) от 02.04.2014г. и анекси към него от 02.04.2015г. и 21.09.2015г., за предоставяне на консултански услуги за стратегическо развитие на Емитента, включително консултиране за преобразуване на дружеството в публично с цел финансиране на пет (5) годишен бизнес план на Възложителя, както и консултиране по финансиране на растежа и развитието на Емитента, което има отношение по тази емисия. В процеса на работата са предоставени консултации за:

- Изготвянето на корпоративен план за действие;
- Анализ на конкурентната среда и участници на пазара по сектори и направления;
- Анализ и подбор на ключови, оперативни показатели спрямо стандартните за индустрията;
- Стратегия за консолидиране на миноритарните участия;
- Създаване на стратегически партньорства;
- Изграждането на най-добри корпоративни практики.

Разходите по този договор/споразумение, свързани с тази емисия, са надлежно оповестени в Документа за предлаганите ценни книжа.

Седалището и адресът на управление на консултантската компания „ММ КОНСУЛТ“ ЕООД, ЕИК 121345602, е гр. София 1784, ж.к. Младост 1, бл. 29А, вх. 1, ап. 38, с офис и адрес за кореспонденция: гр. София, ул. "Шарл Шампо", бл. 18, вх. А, ет. 1, ап. 1.

## 23 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТРЕТИ ЛИЦА И ИЗЯВЛЕНИЕ ОТ ЕКСПЕРТИ, И ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ВСЯКАКЪВ ИНТЕРЕС

### 23.1 ЗАПИС ИЛИ ДОКЛАД ОТ ЕКСПЕРТИ

При изготвянето на настоящия Регистрационен документ не са включени изявления или доклади, написани от дадено лице в качеството му на експерт.

### 23.2 ИНФОРМАЦИЯТА ОТ ТРЕТИ СТРАНИ

Информация от трети страни е използвана при изготвянето на т. 6.3 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОТРАСЪЛА И ТЕНДЕНЦИИ ЗА РАЗВИТИЕ от настоящия документ. Източните, които са ползвани са:

- 1) Alex Sinclair, 2013, Future of Wireless 2013 Conference Presentation
- 2) Amdocs, 2012, "Fighting Smart: Using Value-Added Services to Create Lasting Consumer Loyalty"
- 3) App Annie (<https://www.appannie.com>)
- 4) Berg Insight (<http://www.berginsight.com>)
- 5) Business Insider, 2014, "The Future of Mobile: 2014"
- 6) Deloitte, 2011, "Mobile Value Added Services (MVAS) – A Vehicle to Usher in Inclusive Growth and Bridge the Digital Divide"
- 7) Deloitte, 2016, "Technology, Media & Telecommunications Predictions 2016".
- 8) Digi-Capital, 2014, "Mobile Internet Investment Review Q3 2014 – Summary"
- 9) Digi-Capital, 2015, "Mobile Internet Investment Review 2015 – Executive Summary"
- 10) EBRD, 2013, "Mobile Money Services Study"
- 11) eMarketer, April 2015, Mobile Internet Ad Spending Worldwide 2013 - 2019
- 12) Ericsson, June 2014, "Mobility Reports"
- 13) Ericsson, November 2014, "Mobility Reports"
- 14) Ericsson, Novenbr 2015, "Mobility Reports"
- 15) Euromonitor, 2013, "Mobile Cocooning: How Growing Reliance on Smart Devices is Influencing Consumer Behaviour – Executive Briefing"

- 16) Global Industry Analysis, 2013, “Mobile Value Added Services (MVAS): A Global Strategic Business Report”
- 17) Goldman Sachs, 2014, “The Internet of Things: Vol. 1. Making S-E-N-S-E of the next mega-trend”
- 18) Goldman Sachs, 2014, “The Internet of Things: Vol. 2. Software and the IoT: Platforms, data and analytics.”
- 19) Goldman Sachs, 2014, “The Internet of Things: Vol. 3. The next industrial revolution: Moving from B-R-I-C-K-S to B-I-T-S”
- 20) Gartner, (<http://www.gartner.com>)
- 21) GSA, 2014, “Evolution to LTE Report”
- 22) GSMA Intelligence ([www.gsmaintelligence.com](http://www.gsmaintelligence.com))
- 23) GSMA Intelligence, 2014, “Mobile Broadband Reach Expanding Globally”
- 24) GSMA Intelligence, 2014, “The Mobile Economy 2014”
- 25) GSMA Intelligence, 2014, “The Mobile Economy 2015”
- 26) GSMA Intelligence, SIM connections dashboard
- 27) GSMA MMU, 2013, “State of the Industry 2013 – Mobile Financial Services for the Unbanked”
- 28) IAB, IAB Europe, HIS, 2014, “Global Mobile Advertising Revenue: The State of Mobile Advertising Around the World”
- 29) Internatiponal Data Corporation (IDC), December 2015, Press Release, “Worldwide Smartphone Market Will See the First Signle-Digit Growth Year on Record”
- 30) Juniper Research, April 2015, “The future of carrier billing in Europe”
- 31) Machina Research, November 2015, “Successful Monetization of the IoT will bring a US\$1.3 trillion reward - White Paper”
- 32) McKinsey&Company, 2012, “Beyond Cost Cutting: How to Make Money in the Data World”
- 33) McKinsey & Company, 2014, “Monetizing Mobile Apps: Striking the Right Balance”
- 34) MobileSquared, 2012, “Over-The-Top (OTT) Services: How Operators Can Overcome the Fragmentation of Communication
- 35) MobilePaymentsToday.com, 2014, “The Overlooked Mobile Payments: Direct Carrier Billing”
- 36) MobilePaymentsToday.com, 2014, “Direct Carrier Billing for App Stores Represents Opportunity for MNOs”
- 37) Portio Research, 2013, “Portio Research Mobile Factbook 2013”
- 38) Portio Research, 2014, “Mobile Messaging Markets 2014: Facebook, WhatsApp, SMS and OTT – the State of Play”
- 39) PriceWaterhouseCoopers, 2011, “Connect with Consumers. Value Added Services: The Next Wave”
- 40) Pyramid Research, 2014, “M2M cloud platforms accelerate MNO's time to market for valued added services”
- 41) Radisys Corp., 2014, Ringback Tones and Announcement Solutions
- 42) Raymond James, 2014, “The Internet of Things: A Study in Hype, Reality, Disruption, and Growth”
- 43) SandlerResearch, 2014, “Global Mobile Value-added Services (VAS) Markets 2014-2018 - Summary”
- 44) Statistisa Inc., 2014, Global smartphone shipments 2010-2018
- 45) Wall Street Journal, January 2015, “Apple Says App Store Sales Rose 50% in 2015”

Информацията, съдържаща се в тези източници е възпроизведена коректно като не са пропускани никакви факти, които биха направили възпроизведената информация неточна или подвеждаща.

## 24 ПОКАЗВАНИ ДОКУМЕНТИ

Дружеството декларира, че по време на периода на валидност на Регистрационния документ, следните документи могат да бъдат предоставени за инспектиране:

- актуален устав на Емитента;
- одитирани индивидуални и консолидирани финансови отчети към 31.12.2013г., 31.12.2014г и към 31.12.2015г.;
- междинни, неодитирани индивидуални и консолидирани финансови отчети към 31.3.2016г.;
- доклади на одитора за извършените одити на финансовите отчети;
- доклад на одитора във връзка с приложената в точка 13 прогнозна финансова информация;
- доклад на одитора във връзка с приложената в точка 20.2 проформа финансова информация;
- писмо на одитора за допълнителни разяснения към индивидуалните отчети на Емитент;
- Проспект

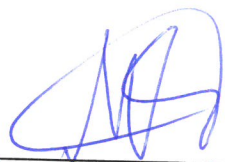
Горните документи могат да бъдат инспектирани с физически или електронни средства на следните адреси:

- “Алтерко” АД - гр. София, бул. „България“ 109, ет. 8, Лице за контакт: Светозар Илиев
- “Карол” АД - гр. София, ул. „Златовръх“ 1, Лице за контакти: Ангел Рабаджийски

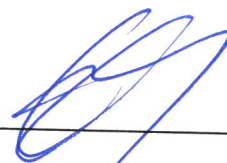
## 25 ИНФОРМАЦИЯ ЗА УЧАСТИЯТА

Освен посочените в точка 7. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА на настоящия Регистрационен документ, Емитентът „Алтерко“ АД няма други негови участия, които е вероятно да имат значителен ефект за оценяването на неговите собствени активи и задължения, финансова позиция или печалба или загуби.

Изготвили Регистрационния документ:



МИХАИЛ ДИМИТРОВ  
„ИНВЕСТИЦИОННО БАНКИРАНЕ“  
„КАРОЛ ИНВЕСТМЪНТ“ ЕАД



СВЕТОЗАР ИЛИЕВ  
ФИНАНСОВ ДИРЕКТОР  
„АЛТЕРКО“ АД

Долуподписаните лица, в качеството си на представляващи съответното дружество – „Алтерко“ АД и инвестиционен посредник „Карол“ АД, с подписите си декларират, че Регистрационния документ отговаря на изискванията на закона.

За „АЛТЕРКО“ АД

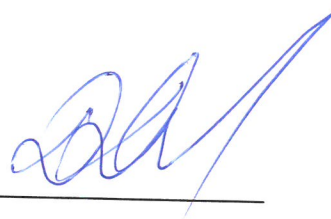


ДИМИТЪР ДИМИТРОВ  
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР

За ИП „КАРОЛ“ АД



АНГЕЛ РАБАДЖИЙСКИ  
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР



ДИМО ДИМОВ  
ЧЛЕН НА СД