



ГОДИШЕН ДОКЛАД

за дейността на „Сирма Груп Холдинг“
за годината, приключваща на 31.12.2012 г.

София,
март 2013 г.



Съдържание

1	Обща информация за „Сирма Груп Холдинг“ АД	4
2	Структурата на Групата.	7
3	Акционерна структура и органи на управление.	10
4	Бизнес развитие през 2012 г.	11
4.1	Сирма Солюшънс АД	11
4.2	Онтотекст АД	15
4.3	ЕнгВю Системс ЕАД	19
4.4	Сирма Медия АД	22
4.5	Датикум АД	25
4.6	Пирина Технологии АД	26
4.7	Сирма ИТТ ЕАД	28
4.8	Сирма Бизнес Консултинг АД	30
4.9	Сирма Ай Ес Джи ООД	31
4.10	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	32
5.	План и бизнес цели за 2013 г.	41
5.1.	Сирма Солюшънс АД	41
	Финансови и бизнес цели по направления	42
	Финансови цели и бюджет	44
5.2.	Онтотекст АД	44
5.3.	ЕнгВю Системс ЕАД	49
5.4.	Сирма Бизнес Консултинг АД	49
5.5.	Сирма Медия АД	50
5.6.	Датикум АД	52
5.7.	Пирина Технологии АД	52
5.8.	Сирма ИТТ ЕАД	54



5.9.	Сирма Ай Ес Джи ООД	55
5.10.	Сирма Груп Холдинг АД	55
6.	Работници и служители	56
7.	Основни финансови показатели	59
7.1.	Систематични рискове	61
7.2.	Несистематични рискове	64
8.	Оперативни резултати за 2012 година	65
8.3.1.	Разходи за материали	74
8.3.2.	Разходи за външни услуги	75
8.3.3.	Разходи за персонала	76
8.3.4.	Други разходи за дейността	78
8.3.5.	Финансови приходи и разходи	79
	Нетно финансовите приходи (разходи) – (713) х. лв.	81
8.4.	Финасов резултат от дейността	82
8.5.	Активи	82
8.5.1.	НЕТЕКУЩИ АКТИВИ	83
8.5.2.	ТЕКУЩИ АКТИВИ	88
8.6.1.	Нетекущи пасиви	93
8.6.2.	Текущи пасиви	95
8.7.	Консолидирани парични потоци	98
9.	Информация за акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД	100
10.	Възнаграждение на Управителния и Надзорния съвети	101
11.	Отчет за придобитите, притежаваните и прехвърлени от членовете на съвета през годината акции на дружеството	101
12.	Права на членовете на Управителния съвет да придобиват акции от дружеството	101



1 Обща информация за „Сирма Груп Холдинг“ АД

През 2012 г. ИТ групата на Сирма като цяло увеличи приходите си и печалбата в сравнение с 2011 г. Повечето компании започнаха постепенно да нормализират дейността си след най-тежкия си период през 2011 г. Увеличаването на приходите и печалбите на компаниите се дължеше, както на лекото подобряване на икономическата обстановка, така и на реструктурирането на дейността в организациите, така че да могат да работят в новите условия на икономическата криза.

Въпреки подобрените резултати, фирмите на Сирма се развиваха консервативно, без да се правят нови големи инвестиции.

През 2008 г. акционерите на Сирма се обединиха около стратегията за трансформиране на организацията от оперативна към инвестиционна структура, чиято дейност е инвестиране, развитие и продажба на иновационни бизнеси. Създадохме организация, която да съответства на стратегическите цели, които си поставихме, а именно:

- Холдингова структура с капиталова адекватност за привличане на външни капитали за стартиране, инкубиране, финансиране, развитие и продажба на ИТ бизнеси
- Обща финансова политика с цел управление на финансово-инвестиционните парични потоци
- Управленски структури, адекватни за целите на управление на дружества с привлечен капитал

Новата организация стартира успешно и през първите години на съществуването си, Сирма Груп Холдинг работеше в съответствие с поставените си стратегически цели. Голямата компания Сирма се реструктурира в отделни компании, съобразно технологии, пазари и продукти. Привлякохме външна инвестиция в Онтотекст, като в същото време и продадохме акции при добра оценка на компанията; оформихме и управлявахме инвестиция в СЕП България, инвестирахме и след това продадохме отново при добра оценка акции на Датикум АД. Закупихме Сирма ИТТ на добра цена и реструктурирахме компанията от провинциална и хаотична ИТ компания в пълноправна технологична компания от групата на Сирма; създадохме една от най-успешните си към момента компании - Сирма Бизнес Консултинг; инвестирахме и развихме Сирма Медия; реструктурирахме Пирина Технологии.

Следвайки плановете си започнахме подготовка за IPO или за привличане на външен финансов ресурс в холдинга.

За съжаление по време на започването на световната икономическа криза, Сирма беше много уязвима точно заради бурното си развитие като нов тип – инвестиционна организация. Бяха направени инвестиции в прекалено много бизнеси, без да има осигурено последващо финансиране. По време на кризата привличането на външен ресурс се оказа невъзможна задача. Големият акционерен



капитал в дружествата, който се получи след апортиране на нематериалните ни активи – технологии и продукти започна да става пречка при намаляването на растежа и дори свиването на дейността на компаниите. Големите активи на дружествата, които биха били много подходящи при бързо развитие и привличане на инвестиции, започнаха да създават проблеми поради големите амортизации, намалените приходи и невъзможността на дружествата да реализират печалби. Финансовата политика, която разработихме не издържа на нуждата на някои от дружествата за допълнителни инвестиции, на свиването на дейността и на невъзможността им да връщат към холдинга отпуснатите им кредити, както и на неспособността на някои дружества да внасят задължителните депозити в холдинга. Сравнително голямата холдингова структура, създадена да може да издържа на бързо развитие и привлечен външен финансов ресурс се оказва бремене за компаниите които трябва да я издържат. Забавената реакция на мениджмънта на холдинга и на фирмите към новата икономическа ситуация, невъзможността на организацията да взема „тежки“ решения за затваряне на дружества и бизнеси с големи загуби и за намаляване на разходите, включително и чрез съкращения на персонала доведоха до бързо изчерпване на събрания финансов ресурс в холдинга и до увеличаване на задължнялостта на групата към банки. По време на най-тежката криза единици бяха мениджърите, които предприеха адекватни мерки за съкращаване на разходите – Сирма Бизнес Консултинг беше единствената компания която предприе драстични мерки – съкращения и намаляване на възнагражденията, Сирма Солюшънс предприе много по-леки мерки в посока намаляване на ФРЗ, ЕнгВю премина към силно консервативен модел в разходите. Групата като цяло се забави с въвеждане на мерки за оптимизация на структурата, намаляване на раздутите възнаграждения в бордовете. Мениджмънтът на холдинга се провали в усилията си за налагане по-строга финансова дисциплина в съответствие с финансовата си политика.

Въпреки всички проблеми, които Сирма Груп имаше в периода 2010-2012 ние успяхме с много усилия да запазим групата и почти всички компании с потенциал за развитие и да реструктурираме дейността си по начин, който ни позволява да функционираме и да не продължаваме да задължняваме с големи темпове към банки. Най-обнедаждаващ е фактът, че големите компании в групата (Сирма Солюшънс, Онотекст, Сирма Бизнес Консултинг, ЕнгВю) се стабилизираха и въпреки все още макар и по-редки кеш флоу проблеми направиха растеж през 2012 и план за ръст през 2013 г. Все още нужда от финансиране имат Пирина, Сирма ИТТ, Сирма Медия, Сирма ISG.

Основните цели, които стоят пред групата през следващите години е рекапитализация на холдинга – Сирма Груп Холдинг трябва да разполага с достатъчен финансов ресурс, за да може да поддържа компаниите, в които е инвестирал. Това може да стане по няколко начина:

- Продажба на компании или дялове от тях.

През 2012 г. направихме усилия за продажба и/или външно финансиране на компании от групата. Имахме разговори с потенциални купувачи/ инвеститори за Датикум, Сирма Бизнес Консултинг,



Сирма Медия, Сирма ИТТ и Онтотекст. Компаниите, които са най-готови за продажба в групата са: Датикум и Сирма Бизнес Консултинг. И двете компании са печеливши, стабилни, с ясен фокус, пазари и клиенти. Достигнали са ниво на зрялост, при което стойността, която групата може да им даде трудно би нараствала. И двете компании се нуждаят от вливане в по-голяма от Сирма структура, за да продължи тяхното развитие. Сирма ИТТ преориентира дейността си от сървиз- към продуктов бизнес. Преструктурирането на компанията трудно би станало без привличане на външен финансов ресурс. Сирма Медия, която стратегически беше отделена от Сирма Солюшънс, за да се оформи като продуктова компания, не успя да изпълни целта си. В момента тя би била атрактивна за купувач, който има сериозни инвестиционни намерения в сферата на българската образователна система. Пред Онтотекст предстои също инвестиция или продажба в близките 1-2 години. Фондът който инвестира в Онтотекст търси изход от компанията, защото наближава срокът в който по собствените си правила фондът трябва да престане да съществува. Възможен е вариант, при който се търси междинно финансиране в Онтотекст, за да се подготви компанията за продажба – предстои голямо преструктуриране и продуктизация на съществуващите технологии, както и увеличаване на маркетинг и сейлс потенциала на компанията.

- Събиране на финасов ресурс от дивиденди от дъщерните компании

В предните няколко години, поради кризата почти никоя от компаниите не изплащаше дивиденди. Изключения бяха Сирма Бизнес Консултинг, Датикум и Енг Вю. В годините преди кризата Сирма Солюшънс също разпределяше дивидент към холдинга. През 2013 компаниите трябва да планират започване на изплащане на дивиденди към акционерите си.

- Външно финансиране

През последните години беше невъзможно привличането на външен капитал към групата или IPO. В съответствие с икономическата ситуация ще преценяваме дали, кога и къде бихме могли да направим публично предлагане на акции от холдинга чрез някоя от фондовите борси.

Въпреки кризата, следвайки нашите стратегически цели и корпоративна философия, макар и много пестеливо ние продължихме да инвестираме в нови бизнеси, продукти и технологии. Инвестициите които направихме през 2012 са:

Сирма ISG – нов джоинт венчър с 51% участие на Сирма Солюшънс – създаде и оперира единствената в България платформа за застрахователни брокери. Инвестирахме основно усилия по разработка на продукт и сейлс ресурс, част от които си върнахме от приходите на компанията. Компанията започна трудно, с нестабилен продукт, грешен бизнес модел и в конкуренция с няколко продукта на други фирми. Към момента нашият продукт е единствен на пазара, значително по-стабилен, компанията преминава към нов бизнес модел.



Е-Дом – джоинт венчър в който Сирма инвестира в разработка на софтуера.

Флаш Медиа – интернет медия, джоинт венчър на Сирма Солюшънс.

През 2012 г. Сирма Солюшънс инвестираше и в два собствени продукта: Панатон конференсинг и Лоякс.

Онтотекст – през 2012 г. продължи да инвестира в развитие на технологиите си и в сейлс капацитет в чужбина.

2 Структурата на Групата.



Сирма Груп влизат следните компании: Компании в Сирма Груп		
Сирма Солюшънс АД Дъщерна компания на СГХ	Системна интеграция.	
Енгвю Системс ЕАД Дъщерна компания на СГХ	CAD/CAM софтуер за опаковъчната индустрия	
Онтотекст АД Дъщерна компания на СГХ	Изследователска лаборатория за семантични технологии	
Сирма Медия АД Дъщерна компания на СГХ	Издателство на мултимедийни електронни знания	
Пирина Технологии АД Дъщерна компания на СГХ	Производство на специализирани режещи плотери за опаковъчната промишленост.	
Сирма Бизнес Консултинг Дъщерна компания на Сирма Солюшънс	Водещи ИТ решения за банковия и финансовия сектор.	



Датикум Дъщерна компания на Сирма Солюшънс	Дата център, отговарящ на най-високите технологични стандарты в индустрията.	
Сирма Ай Ес Джи Дъщерна компания на Сирма Солюшънс	Застрахователен софтуер	
Сирма Ай Ти Ти Дъщерна компания на Сирма Солюшънс	Enterprise Service Oriented Architecture solutions	
Сирма USA Дъщерна компания на Сирма Солюшънс	Държател на ИП	
Panaton Soft. Inc.	Аутсорсинг	
Намерими Дъщерна компания на Онтотекст	Search engine	

Асоциирани предприятия в структурата на Холдинга са:



Асоциирани предприятия		
GMG Systems (USA)	Проектиране, производство и инсталация на паркинг системи	
EyeBill	Софтуер за билинг и обслужване на клиенти на VoIP, интернет доставчици и телеком компании	
Panaton (USA)	Иновационно решение за мобилен конференсинг	
Е-Дом	Софтуерна платформа за управление на дейността на домоуправители	
Онтотекст USA	Търговия със семантични технологии на американския пазар	

Отделни компании са търговските офиси на ЕнгВю (Бразилия и Канада).

3 Акционерна структура и органи на управление.

Акционери в Сирма Груп Холдинг са 24 физически лица.

Сирма Груп Холдинг има двустепенна форма на управление:



Управителен Съвет:

- Георги Маринов – Председател
- Цветан Алексиев – Изпълнителен Директор
- Чавдар Димитров
- Атанас Киряков
- Цветомир Досков

Надзорен Съвет:

- Явор Джонев – Председател
- Боряна Стоименова
- Красимир Божков
- Момчил Зарев
- Петър Коняров
- Огнян Чернокожев
- Росен Върбанов

4 Бизнес развитие през 2012 г.

През 2012 г. повечето от големите компании в Сирма Груп – Сирма Солюшънс, Онтотекст, ЕнгВю, Сирма Бизнес Консултинг отбелязаха ръст в приходите и печалбите си в сравнение с 2011 г. Датикум реализира ръст на приходите, но намаляване на печалбата. Сирма ИТТ има намаляване на приходите, но пък минимална печалба за разлика от загубата през 2011 г. Пирина увеличи приходите си и намали загубата от дейността.

4.1 Сирма Солюшънс АД

През изтеклата година Сирма Солюшънс АД продължи бизнес активностите си в своите експертни области:

- **Консултантски услуги за ИТ решения и системна интеграция**

Разработката на сложни софтуерни системи с прилагане на авангардни технологии, технологични иновации и успешно, предсказуемо управление на големи софтуерни проекти, бяха отличителните



качества на работата на всички звена на Сирма Солюшънс през изтеклия период за пазарите на Европа и САЩ.

Независимо от сложната ситуация на пазара, продажбите на хардуер през текущата година достигнаха 987 х. лв.

Приходите от изграждането на информационни инфраструктури достигнаха 828 х. лв.

- **Софтуер и системна интеграция за е-бизнес и е-правителство**

Дългогодишният опит на Сирма Солюшънс в областта на проектирането и разработката на интернет-базирани приложения за е-бизнес и е-правителство превърна компанията в предпочитан партньор на правителствени и корпоративни клиенти в Европа, САЩ, Канада и България. През изтеклата година дружеството работи по няколко държавни поръчки – лот от електронното правителство, държавна поръчка на прокуратурата и др.

- **Софтуерни услуги и продукти в областта на мобилните технологии и телекомуникациите.**

Дружеството е доказало възможностите си в широк спектър от технологии, които служат на бизнес и технологични нужди на доставчика на телекомуникационни услуги, включително:

- Платежни решения (EyeBill Интерактивни решения)
- Data Warehousing
- Системи за управление при експлоатация на мрежата;
- SMS Gateways
- CRM решения
- Компютърна телефония и VoIP услуги
- Мобилни плащания
- Системите за снабдяване и портали
- Управление на товарния транспорт и персонала;

През изтеклата година бизнес звеното Сирма Мобайл инвестира в разработка на собствени приложения и продажбата им стартира през същата година (mTimeCard, ВиваТиймс и т.н.);



Продуктът Panaton Conferencing – през 2011 не успя да достигне до пазара. От началото на 2012 започнахме опити за развитие на собствен маркетинг и продажби.

- **Платформа за лоялност**

Продължихме разработката и продуктизирането за американския пазар на Loyax – през 2012 г. завърши в основни линии с разработването на продукта като започна маркетингова кампания и продажби.

През изминалата година продължихме и успешно изпълнихме десетки проекти, свързани с оказването от Сирма Солюшънс услуги:

- Консултации при избор на най-подходящата информационна система, както и оптимална интеграция на хора, процеси и технологии;
- Анализ на бизнес изискванията към информационните системи;
- Изготвяне на задания за разработка и конкурсни задания;
- Проектиране на архитектурата и дизайн на информационни системи;
- Проектиране на интерфейси и стандарти за интеграция на различни софтуерни системи;
- Управление на проекти;
- "Спасяване" на проекти, които изпитват проблеми с качество и срокове;
- Анализ и проектиране на потребителски интерфейс;
- Разработка на сложни софтуерни решения в различни области
- Внедряване, интеграция и поддръжка на интегрирани информационни системи;
- Индивидуално и групово обучение на специалисти;

През отчетния период „СИРМА СОЛЮШЪНС“ АД продължи да осъществява за своите дъщерни фирми и биизнес звена и следните дейности:

- Маркетинг - проучване на пазара, разработване на маркетингова стратегия, маркетингово планиране, определяне на тенденциите и възможностите, консултантска помощ на отделните бизнес единици;
- Бизнес стратегия - разработване и оценка на бизнес стратегии и планове; консултантска подкрепа на отделните компании;
- Ventures - събиране, разработване и оценка на нови бизнеси / пазар на идеи;
- Връзки с инвеститорите - създаване и управление на отношенията с инвеститорите на рисков капитал и други инвеститори; активно търсене и договаряне на инвестиции за отделните дъщерни фирми;



- Управление на ресурси - идентифициране, привличане и развитие на висококвалифицирани кадри;
- Go Team - започване и създаване на нови бизнес единици;
- финансово планиране - оценяване финансовата ефективност на различните инвестиции; контрол върху бюджетите;
- Управление на активите - управлява различни финансови активи: парични резерви, външни инвестиции, и т.н.;
- Общо управление на операции;
- PR - бранд мениджмънт, обществени комуникации и PR за подпомагане на дружествата от подгрупата;
- Маркетингови комуникации - имиджа на марката и позиционирането, корпоративните комуникации, промоция и реклама, продажби и комуникации на продукти на пазара;
- Функция на управление на знанията - отговаряше за координацията и планирането на създаването на знания, споделянето и съхраняването на дейности в рамките на подгрупата; управление на образователните и изследователските програми в отделните организационни единици;
-

Всички тези дейности допринесоха за стабилното възходящо развитие на подгрупата.

Акценти на събития в подгрупата на „Сирма Солюшънс“ АД през 2012 г.

[21 Декември 2012] Сирма Солюшънс е победител в категория „Развитие на бизнеса“ във Forbes Business Awards

[30 Октомври 2012] Сирма Мобайл създаде мобилното приложение за паркиране SMS Паркинг

[27 Септември 2012] Сирма Мобайл пуска мобилно приложение с информация за самолетните полети от българските летища

[31 Август 2012] Секторът на платежните институции у нас става все по-разнообразен

[30 Юли 2012] Сирма Солюшънс подкрепя конкурса по програмиране на PC Magazine Bulgaria

[13 Юли 2012] Сирма Мобайл пуска мобилно приложение с програмата на българските телевизии



[28 Юни 2012] Loyax – нова международна система за лоялни клиенти, създадена в България

[31 Май 2012] Сирма-Интерконсулт подписва договор за Реализиране на приоритетни административни услуги за общинската администрация, част от проекта за електронно правителство

[14 Май 2012] Българско мобилно приложение позволява на малкия бизнес да управлява ефективно времето на своите служители

[27 Април 2012] Windows Phone – във фокуса на десетото издание на Mobile Monday София

[20 Март 2012] Бизнесинкубатор Сирма Солюшънс

[13 Март 2012] Сирма Бизнес Консултинг представи концепцията за банка на бъдещето vBank 2

[05 Март 2012] Центърът за творческо обучение изпраща български ученици в космическия център Space Camp на NASA в Турция

[17 Февруари 2012] Девето издание на най-мощното събитие за мобилни технологии MobileMonday в София

[11 Януари 2012] Сирма Мобайл в партньорство с VIVACOM предлага услуга за управление на ефективността на персонала – VIVATeam

4.2 Онтотекст АД

Семантична технология е общ термин за набор от различни технологии базирани на автоматичен анализ и частично разбиране на значението на съдържание (неструктуриран „свободен“ текст) и структурирани данни (напр. бази данни). Фундаментално тя позволява по ефективно управление на съдържание и данни. Общата тенденция на така наречената Семантична технология отнесена към визията за следващото поколение данни представяни през WEB (така наречената семантична WEB или WEB 3.0) се появява в края на 90-те и става популярна около 2000 година. От тогава има очаквания, че семантичните технологии ще бъдат „следващото голямо нещо до 3-5 години“. От една страна тази тенденция все още се счита доста перспективна след като играчи като Ай Би Ем и Маркклоджик увеличават ангажиментите си в това направление. От друга страна се доказва, че е необходимо доста време за набиране на скорост на проекта, тъй като успешното приемане на тези технологии е свързано с промени в дълбочина на технологичния прогрес, като в същото време ползите са очевидни, но доста трудни за прецизно измерване. Поради различни причини индустрията имаше доста трудни времена за реализирането на успешни проекти и върхови приложения.



Като резултат много от ранните съперници в това поле, които заложили сериозно на бързо развитие на пазара се провалили по един или друг начин – такива са например случаите с Серебра, Онтопрайз, Туин и др. Много от нишовите хоризонтални играчи бяха изтощени и в момента имат трудности да поддържат и развиват бизнеса си (такъв е случая с TopQuadrant, OpenLink Software и Franz).

В тази ситуация Онтекст получи добра позиция като доказан доставчик с уникално технологично портфолио и забележителен списък с клиентски референции и успешни решения. Онтекст притежава също така и най-големия кадрови и инженерингов капацитет в сравнение с останалите нишови играчи. Въпреки това компанията все още има пред себе си предизвикателството да се бори с неразвеният пазар и нестабилно развитие. Докато проактивното бизнес развитие изисква фокусиране върху специфични приложения и продукти, то прекаленото фокусиране върху недоказани бизнес модели и продуктови определения е твърде висок риск. Същото може да се каже и за планирането на посоката при хоризонталното приемане на технологията. Очевиден тласък за бързо развитие в областта ще бъде успешното свързване на WEB с данните, но това би зависило от различни социо-икономически фактори, които е трудно да се предскажат в този момент.

От технологична гледна точка съществуват доказателства, че съвременното ниво на развитие на семантичните технологии е достигнало определени граници по отношение на добавената стойност в тях. Концепцията за RDF базираните мениджери на графичните бази данни, която е основна във визията за семантичен WEB, все още се приема добре в технологичната общност, но ползите от нея за широк набор от задачи за управление на данни изглеждат недостатъчни за да предизвикат сериозна конкуренция с XML и NoSQL мениджерите на бази данни. Като се опираме на опита си от успешните мащабни внедрявания на RDF мениджери на бази данни извършени от Онтекст, ние приемаме, че текстовото претърстване и извличането на информация ще бъде добре прието от клиентите, като в същото време ще заздравя позициите на компанията спрямо другите доставчици както на RDF бази данни така и на XML и NoSQL продукти.

Освен това е ясно, че портфолиото на Онтекст от технологични активи трябва да се прецизира в няколко направления:

- Пълнота – съществуват няколко компонента, които липсват или не са достатъчно разработени и повторно използвани, но са необходими за голям набор от приложения на технологията. Примери за дейности, които текущо не се покриват от нашата технология са курирането и ETL.
- Устойчивост – по-голямата част от технологията, освен OWLIM не покрива изискванията за промишлен софтуер. OWLIM също се нуждае от рефакторизиране и реорганизация, за да може да се поддържа по-лесно и да се развива в бъдеще.



- Интегриране с продукти на 3-ти страни – връзки с основните DBMS и CMS системи в голяма степен ще улеснят прилагането на продуктите на Онтотекст в промишлен контекст.
- Брандиране – в настоящия момент брандирането и позиционирането на някои от нашите предложения е под оптималното.

През последните три години стана ясно, че доставчиците с профила на Онтотекст имат много добри шансове да монетизират тази технология в промишления ИТ сектор. В същото време за потребителските WEB приложения ползите са по-малко очевидни. В контекста на промишлените ИТ повечето от приложенията на технологията на Онтотекст представляват нещо като управление на съдържание. Вероятен изход за Онтотекст изглежда придобиването на компанията от голям промишлен доставчик на системи за управление на съдържание или на данни (напр. Ай Би Ем, EMC, OpenText), които биха могли да максимизират ползите от технологията през каналите си за продажби.

При положение че някои от големите инвестиционни фондове се опариха с инвестиции в семантични технологии в близкото минало, те са по-малко заинтерасовани да финансират доставчици на такива технологии с недоказани бизнес модели и потенциал. Намирането на някои комерсиално доказани бизнес решения е ключово за апетита на такива инвеститори за участие в пълно финансиране на развитието.

Най-важното развитие на бизнеса на Онтотекст през 2012, беше това, че ние отчетохме нарастване на комерсиалния бизнес и успяхме да идентифицираме няколко вертикали и бизнес модела, изглеждащи обещаващи с техния потенциал за устойчив бизнес и високи нива на ефективност, растеж и печалба, базирани на продуктовоизацията на технологични решения, които са специфични за тях. Ето списък на тези бизнес модели:

- Динамично семантично публикуване за големи медийни и новинарски агенции – Примери за такива клиенти са ББС, Press Association и EuroMoney. Технологията на Онтотекст е в основата на двете най-важни WEB страници на Олимпийските игри в Лондон – официалния опериран от Press Association и този на ББС. С технологията на Онтотекст Press Association анализира, аотира и класифицира цялото си новинарско съдържание, което представлява 40% от всички новини в Обединеното кралство. Съществуват също така клиенти и активни възможности в Холандия и Германия.
- Управление на клинични тестове за фармацевтичните компании – Независимо че Астра Зенекa е единствения клиент на това приложение, пазарното проучване и контакти с водещите 30 фармацевтични компании показва добър потенциал за продажби на такова решение. Най-общо бизнесът свързан с изследване на живота формира най-силния и най-консистентния поток от първите ползватели на семантичната технология.



- Управление на политики за правителството на САЩ – През 2011 и 2012 Онтотекст разработи решение наречено OpenPolicy в партньорство с LMI, неправителствена организация базирана във Вашингтон, с повече от 50-годишен опит в подкрепа на американските правителствени агенции в широк диапазон от ИТ проекти и дейности. През 2012 беше инсталирана ранна версия на системата в Департамента по отбраната и Департамента за здравни и хуманни дейности.

Съществуват също така и още няколко вертикали, в които Онтотекст успя да реализира съществени приходи, макар, че все още не можем да идентифицираме и докажем устойчиви приложни схеми, които позволяват продуктивизация на решенията. Тези вертикали са следните:

- Културно наследство – секторът включва галерии, библиотеки, архиви и музеи. През септември 2011 Онтотекст спечели договор с Британския музей за фаза 3 на проект ResearchSpace. Стойността на контракта беше 239 000 паунда, а планираната продължителност на проекта – 8 месеца. В последствие проекта беше удължен до 18 месеца, а бюджета му увеличен до 300 000 паунда. Клиентът изрази силно желание да наеме Онтотекст за фаза 4 на проекта, която се очаква да продължи около 1 година при осигурен бюджет от 400 000 паунда. Има също така и други по-малки проекти и възможности в сектора в Обединеното кралство, Холандия и САЩ. Онтотекст извърши активно търсене в общността обхваната от мрежата Europeana и стана домакин на data.europeana.eu SPARQL - най-големият набор от данни публикувани в свързан вид.

- Наемане – Онтотекст е активна в областта от 2004 когато беше наета от Innovantage, за да разработи система, която извлича вакантни работни места от WEB страниците на работодателите и обявите за работа и поддържа актуална и изчерпателна база данни с работни места. През годините Онтотекст развиваше, разширяваше и прецизираше тази технология като стана партньор в този бизнес. През 2011 Innovantage генерира приходи от почти 1 000 000 паунда от продажбата на информация за свободни работни места. През октомври 2012 Innovantage обяви несъстоятелност и Онтотекст придоби пълни права върху тяхната технология както и върху най-интересният им клиент – Evenbase – основен играч в областта на човешките ресурси базиран в Обединеното кралство, но активен също така и в САЩ и други страни. През ноември 2012 Evenbase стартира jobsite.com – копие на водещия jobsite.co.uk; вакантните места за САЩ се подават от Онтотекст към Evenbase, за което Онтотекст получава годишно възнаграждение от 150 000 паунда. Онтотекст е в процес на проучване на различни възможности за по-нататъшно използване на опита си в он-лайн наемането, както чрез Evenbase така през други играчи на пазара. В същото време създателят и управляващ директор на Innovantage, Матю Дюстоув извърши „преформатиране“ на старият си бизнес като пое съществуващия бизнес на Innovantage. Онтотекст да не става партньор в тази нова компания, Innovantage2, като последната реши да започне бизнеса си върху нова технологична база, която по-добре подхожда на новите бизнес планове и новите инвеститори.



4.3 ЕнгВю Системс ЕАД

През 2012 година „ЕнгВю Системс София“ ЕАД продължи работата си като продуктово ориентирана компания.

За 15 години успешно развитие, фирмата е акумулирала съществен капитал от уникални технологии, техническа и бизнес експертиза.

„ЕнгВю Системс София“ ЕАД разработва и продава следните продукти:

EngView Package Designer

Включени модули:

Библиотека на стандартни дизайни

Цялостна библиотека 750 + ; Промяна на размера на опаковките от картон и велпапе, включително ЕСМА и FEFCO.

Възможности за :

Изготвяне на дизайн с параметрични компоненти

Осигурява пълна 2D CAD функционалност за 1-структурен дизайн - геометрични обекти, трансформации, оразмеряване и експорт/импорт от и в други файлови формати.

3D Presenter

3D модул за създаване на виртуален модел на готовата опаковка заедно с графичното ѝ оформление за проверка преди производството. Модулът предлага дефиниране на анимирана последователност на съгване в различни фази, през които минава опаковката, както и генериране на 3D модели за изпращане до крайния клиент. Връзка с Adobe Illustrator

Sheet Layout

Модул за лесно и оптимално разполагане върху листа с изчисления за процента отпадък, който ще се хвърля след производството

EngView Package Designer Professional



Пълен набор от функции за творчески проекти и оформление на лист. Модули: Изготвяне на дизайн с параметрични компоненти, Библиотека по стандарти, 3D Presenter, поставяне на листа, PDM

Project Organizer

Напълно интегрирана с X-Package Designer система, поддържаща база от данни с всички файлове, документи, поръчки и комуникацията, свързана с поръчките на клиентите. Всеки потребител на Project Organizer в мрежата на организацията има достъп да обновява информацията по текущи или вече архивирани проекти на клиентите, да редактира файлове или да генерира отчети.

EngView Package Designer Ultimate

За напреднали дизайнери на опаковки, които се нуждаят от управление на данни на проекта и създават свои собствени параметрични дизайни. Модули: Изготвяне на дизайн с параметрични компоненти, библиотека от стандарти, 3D Presenter, разполагане на листа, оценка на разходите, Samplemaking CAM, Проект Organizer, EngView Synergy

X-Package Synergy

X-Package Synergy е система за вариационно и параметрично чертане на опаковки от картон и велпапе. Ползва уникална технология с изкуствен интелект за изчисление на геометрични-построителни задачи.

Samplemaking CAM

Модул за управление на макетни плотери, лазери и всякакви машини с ЦПУ. Генерира оптимален път за изрязване/биговане на дизайните и поддържа драйвери за управление на всички познати машини в индустрията

EngView Package Designer Art

За графични дизайнери, които искат да използват функционалностите на специализирана CAD система без да излизат от средата на техния софтуер за графичен дизайн.

EngView Package Designer & Samplemaker

За опитните дизайнери с управление на режещ плотер. Модули: Изготвяне с параметрични компоненти, библиотека от стандарти, 3D Presenter, поставяне на листа, Samplemaking CAM

EngView Package Designer & Diemaker



За производителите на щанци. Обслужва целия процес на производството на щанци. Модули: Изготвяне на дизайн с параметрични компоненти, Библиотека, Промяна на размера на дизайни, поставяне на листа, оценка на разходите, Samplemaking Laser CAM, Проектиране на контурите на щанците, Управление на процесите на обработка, Stripping Dies Design, Оптимизиране на разположението върху плочата материал

Дейността на компанията през 2012 г. беше в традиционните за ЕнгВю направления:

- CAD/CAM продукти
- Метрология (измервателни системи)
- Други дейности и продукти

Пазарът на производството на опаковки изостава като цяло с около 1 година от развитието на икономиката, а пазарът на софтуерните системи в тази област с още около 1 година. ЕнгВю продължи да има максимално консервативна политика. Инвестициите и разходите бяха намалени до минимум, така че да се гарантира финансовата стабилност, както на компанията, така и на Сирма Груп Холдинг. Поддържахме ниски разходите за маркетинг и реклама и се фокусирахме главно в развитието и разработката на продуктите ни. За съжаление продължихме да имаме проблеми при намирането на софтуерни разработчици и екипите ни бяха недостатъчни.

CAD/CAM продукти

Основната CAD/CAM продуктова линия (EngView Package Designer Suite) е фокусирана в тесен и нишов пазарен сегмент - проектиране на опаковки от картон и велпапе – версия 5. Подготвихме се максимално добре и участвахме с успех на най-голямото изложение Друпа 2012, което се провежда веднъж на 4 години.

Отношенията със стратегическия ни партньор Хайделберг, Германия, продължиха да се развиват в положителна посока, като продажбите през тях се увеличиха спрямо 2011, когато пострадаха силно от икономическата криза.

Поради напускането на основните ни служители в ЕнгВю Латинска Америка през 2011 г. се наложи да изграждаме нов екип в Бразилия. Това неминуемо доведе до намаляване на продажбите ни в този регион. Новият екип започва да работи все по-ефективно и успешно.

Метрология (измервателни системи)



Добрите отношения със стратегическия партньор - американската компания „Quality Vision International“ продължиха и през 2012 г. В ход е тригодишния договор за поддръжка и разработка на техни софтуерни продукти, което ни даде добра финансова стабилност.

През 2012 г. продължихме да разработваме измервателната система базирана на настолни скенери „Scan Fit and Measure“. Продажбите на системата се увеличиха през 2012, но са все още не са достигнали желаните нива.

Други

И през 2012 година продължихме да развиваме нашето сътрудничество с „Пирина Технологии“ АД. ЕнгВю продава техните плотери през своите маркетингови канали в Северна и Южна Америка.

4.4 Сирма Медия АД

През 2012 г. Сирма Медия продължи да развива активно двете свои основни направления – „Образование“ и „Културно наследство“.

„Образование“

Направлението „Образование“ продължава да бъде ключово за компанията, като през 2012 г. Сирма Медия продължи да се утвърждава като един от лидерите в тази сфера на българския пазар. Освен доразвиването на съществуващите си продуктови линии с образователно съдържание, специализиран образователен хардуер и квалификационни курсове за учители, през 2012 г. Сирма Медия положи началото на нови продуктови линии, както и на ценни партньорства със световни лидери в този сектор. Сред основните проекти реализирани през 2012 г. са:

- Доразвиване и осъвременяване на познавателния портал Знам.бг – този уеб ресурс е един от основните източници на допълнителни знания и съдържание в помощ на учителите и учениците в началното и средно училище.
- Доразвиване на семантичното хранилище на образователни ресурси, част от Националния образователен портал на Министерството на образованието, младежта и науката (МОМН).
- Осъвременяване и актуализиране на образователния пакет „Продукти на знанието“, версия 2012 г. – пакетът с енциклопедии и инструменти за работа с български език се ползва активно във всички български училища.
- Осъвременяване и актуализиране на образователния пакет „Играчки-закачки“, версия 2012 г. – продуктите залегнали в пакета покриват образователния материал за началното училище и се ползват



активно в над 150 училища в България.

- Актуализация на локализираните и адаптирани 1000 електронни урока по Математика, Физика, Химия, Биология, Човекът и природата, интегрирани в Националния образователен портал на МОМН.
- Разработване на нови функционалности на ИСОДГ.
- Симулативна среда за обучение на учители за справяне с конфликтни ситуации в учебна среда - проект финансиран по програма за Учене през целия живот.
- Чуждоезиково обучение за полуграмотни и неграмотни възрастни – мрежов проект финансиран по програма за Учене през целия живот.
- Нанотехнологии в образованието - проект финансиран по програма за Учене през целия живот.
- Локализация и внедряване на специализиран софтуер и портативни лаборатории по науки.
- Локализация и адаптация на серия курсове за учители по програмата Intel TEACH.
- Кампания по директен маркетинг и продажби сред образователните институции в страната – детски градини, училища, университети.

Пазарната реализация на продуктите линии с образователно съдържание на Сирма Медия и през 2012 г. следваше модела на всеобхватност и многостранност – през периода бяха реализирани приходи от индивидуални продажби към голям брой детски градини, училища и университети, както и такива от продажби на продукти на масовия пазар.

В допълнение към продуктите линии с образователно съдържание през 2012 г. активно развитие претърпя линията със специализирани хардуерни решения за образованието, като това е валидно в най-голяма степен за портативните лаборатории по науки, към които проявиха интерес, както големи институционални и корпоративни клиенти, така и от голям брой отделни образователни институции а в цялата страна.

Като допълнение към горните две продуктови линии през 2012 г. имаше и активен интерес към курсовете за квалификация на учители, които се допълват естествено с всички останали продуктови линии в направление „Образование“. Основен акцент в тази област за 2012 г. бе поставен върху пилотното внедряване серия от курсове за квалификация на учителите на компанията Intel по програмата Intel TEACH.

Важна част от дейностите през 2012 г. касае доразвиването на партньорствата със световни лидери в образователния сектор, като Intel, Young digital planet, Luidia, Fourier Systems и др., както и формирането нови партньорства с компании лидери на пазара на специализирани образователни решения. Пресечната точка с тези компании касае съвместната реализация на конкретни проекти и инициативи в образователната сфера в България и фактът, че всички тези компании избраха Сирма Медия за свой местен стратегически партньор, говори сам по себе си за признанието към компанията и огромното доверие, което ни се засвидетелства.

Един от най-големите реализирани успехи за 2012 е доразвиването и налагането на цялостна концепция за интегриране на специализиран хардуер, образователно съдържание, помощен софтуер и обучения на потребители в единно образователно решение, насочено за детски градини и училища. Става дума за концепцията „Класна стая на бъдещето“, която за кратко време успя да



достигне до немалък брой образователни институции в страната.

Не без значение е и факта, че през изминалата година компанията продължи успешната си работа по образователни проекта по програмата „Учене през целия живот“ (Lifelong learning program).

Като обобщение по отношение на направление „Образование“ и проектите реализирани и започнати през 2012 г., както и пазарната реализация на всички налични към момента продукти и услуги на компанията, може да се каже, че Сирма Медия изпълнява заложените цели в плана за развитие, като постоянно увеличава и разнообразява своето портфолио и се утвърждава като най-големия български доставчик на цялостни образователни ИТ продукти и услуги.

„Културно наследство“

Направлението „Културно наследство“ е сравнително ново за компанията. Работата по проекти свързани със съвременно представяне и съхранение на културно-историческо наследство започна след успешно партньорство на Сирма Медия с няколко научни института от БАН, както и различни музеи в страната. Важна предпоставка за активността на компанията в това направление се оказа все по-голямата нужда от съхранение и качествено представяне на българското културно-историческо наследство, както са целите на изследователската дейност, така и за широката общественост.

Особено активна дейност се развива по отношение на проектите свързани с Тракийското културно наследство и неговото съхранение и модерно представяне. Сред основните проекти в това направление, реализирани или започнати през 2012 г. са:

- Дигитално хранилище на културно-историческото наследство на светите братя Кирил и Методий, включващо над 60 000 дигитализирани изображения на ръкописи, записки, научни разработки, периодика и т.н.
- Дигитално хранилище за публикуване на българско културно-историческо наследство налично в електронен вид с цел агрегиране и подаване на дигитално съдържание към най-голямата Европейска библиотека Европеана.
- Виртуален център по Средновековни науки – европейски проект финансиран по програмата COST

Важно е да се отбележи, че се забелязва все по-силно ангажиране на институциите в България по отношение на процесите по съхранение, дигитализиране и съвременно представяне на културно-историческото наследство на България. При ограниченията, наложени от постоянно свиващите се национални бюджети, единствената възможност за реализацията на проекти в тази област остават текущо активните оперативни програми към структурните фондове на ЕС.

Позиционирането в този сектор от страна на Сирма Медия е стратегическо, поради широкия кръг от партньорски институции, с която компанията е в активни отношения – научни институти, национални и регионални музеи, Министерство на културата.

Потенциалът на това направление тепърва ще се увеличава поради задължението на



администрацията на Министерство на културата да изгради и поддържа единни регистри за управление на цялото движимо и недвижимо културно-историческо наследство на България.

4.5 Датикум АД

В началото на 2009 г. Датикум се трансформира от бизнес звено на „Сирма Солюшънс“ АД в самостоятелна фирма, като привлече финансиране от страна на „Асарел Медет“ АД.

Дружеството оперира като център за надеждно съхранение на данни от възможно най-високото поколение.

Основните услуги, които предоставя са колокация, хостинг, виртуализация и консолидация на сървърни системи, отдаване под наем на хардуер, комуникационни и мрежови услуги, изграждане и опериране на резервни центрове за данни, услуги по архивиране и съхраняване на информация, предоставяне на услуги по изграждане и поддръжка на хардуерни и софтуерни системи, изграждане на центрове за данни, системна интеграция, изграждане на тестови среди и др.

През 2012 година е постигнат ръст в приходите спрямо 2011. Беше създадена облачна платформа, която да предоставя услуги (облачни сървъри и виртуални частни облаци) на клиентите. Датикум се разпознава на пазара като компания със солидна експертиза в облачните технологии като услуга. Натрупаната експертиза се използва успешно и в проекти по изграждане на частни облачни инфраструктури за клиенти, които не са колокирани в центъра за данни на Датикум. В тази връзка в Датикум се създаде ново звено за проектиране, доставка, инсталация, системна интеграция и миграция към непрекъсваема облачна платформа на критични системи за предприятията.

Датикум е сертифициран от Майкрософт и има уникално за България партньорско право да предоставя пълната гама от продукти на Майкрософт, платими на месечна база според потреблението на клиента (Certified Microsoft SPLA Provider). Всички клиенти могат да наемат произволен Майкрософт продукт от Датикум за време точно толкова, колкото им е необходим този продукт и обем точно толкова, колкото ресурси реално потребяват. С това партньорство се отваря възможността всички разработчици и системни интегратори, които оперират на територията на България и използват Майкрософт продукти в своите решения, да могат да предоставят тези решения на своите клиенти като услуга по единствения легален възможен начин, а именно през Microsoft SPLA партньор на месечна база, без да се налага да инвестират в ДМА, осигуряващо изчислителната работа или да утежняват бюджета на клиентите си с покупка на лицензи.



Датикум се сертифицира като VMWare Service Provider, което му предоставя и единствената легална възможност да предоставя публични облачни услуги, както и частни облачни решения под наем, използвайки последните технологии на VMWare.

Датикум все повече се преориентира от компания предоставяща базови услуги по колокация на клиентско оборудване към компания предоставяща услуги на месечна база с висока добавена стойност.

4.6 Пирина Технологии АД

През 2012 година Пирина Технологии АД успя да завърши изцяло с фазата на развойно-изследователска дейност и премина към серийно производство на плотери. Също така успя да ускори продажбите и реализира 11 машини което е удвоено спрямо 2011 г.

Производство

През 2012 година започна серийното производство на плотери от модела СМЛ 1000-17031. Това бе свързано с промяна на схемата на производство и доставките от подизпълнители. Ориентирахме се към някои нови подизпълнители – производители на оригинални части, които можеха да гарантират доставки на големи количества в по кратки срокове и с гарантирано качество. Новите подизпълнители бяха избрани и с оглед на това да могат да гарантират и растеж на продукцията при необходимост (скалиране на производството), без да се налага търсене на нови, или да се изчакват да могат да реорганизируют собственото си производство.

При преминаването към производство на серии срещнахме трудности при гарантирането на доставки на готови модули и компоненти – например компютрите за вграждане и ЛСД екраните. При тях се наблюдава честа смяна на моделите, което води до промяна на размери на вече проектирани или поръчани части, необходимост от смяна на софтуер (ОС, драйвери и др.).

Наличните количества гарантират производството на плотери за някакъв обозрим срок, но за следващите серии ще бъдат търсени нови варианти за компютри за вграждане и други подобни компоненти, пораждащи рискове.

Друг аспект на производствената дейност през 2012 г. е разнообразяването на функционалните възможности на серийната машина. Въведоха се нови инструменти, които позволяват на потребителите различни нови дейности, някои от които дори без аналог. Например т.н. „дигитално преге“, позволяващо създаване на технология за релефен печат върху изработваните макети на кутии. Тази технология се



базира на модули и функции във софтуера на ЕнгВю Системс и уникалните инструменти за плотера и постига доста високо качество, което се приема много добре в индустрията.

За по претенциозните към качеството клиенти създадохме нови инструменти за рязане и биговане, които позволяват прецизна механична настройка.

Много силно бе развит потребителския интерфейс и софтуера на машината, като се добавиха нови функции за софтуерни настройки, оптимизация на работата и др.

Беше решен почти напълно един сериозен проблем с работата на контролера, който оказваше силно влияние върху качеството на работата на цялата машина и съответно влияеше и върху продажбите. Новата версия на контролера е относително стабилна и елиминира много от проблемите, но не позволява развитие на плотера към нови версии за 3Д или допълнително ускоряване на работата му. За това една от целите за следващата година си остава приключването на работата по нов тип контролер.

Остават за решаване и някои проблеми по конструкцията на плотера – основно свързани с детайли като декоративните капаци, направляващите шини и др. Те не създават проблеми свързани с работата на машината, но ограничават силно възможностите за нейното развитие.

През 2012 г бяха произведени 3 серии плотери от модела СМЛ 1000-17031, както и един междинен модел, по поръчка на клиент – голяма фирма за опаковки в България. От тях към момента са реализирани 13 машини (11 през 2012).

Паралелно с това се работеше по един нов проект при който се приложи голяма част от знанието и опита натрупан по работата по плотерите. Това е проектът за специализиран рутер за обработка на щанц-форми за опаковъчната промишленост. При него се използва голяма част от електрониката за плотера, както и някои от детайлите, но се изпробва за пръв път уголемяване на работната площ, нов тип работна глава, добавяне на аспирация за отпадъците и нов тип закрепване на материала. Работата по първата машина продължи над 3 месеца, а след това се извършиха 3 месечни изпитания в работна среда. Към днешна дата машината е инсталирана при крайния клиент и работи успешно и се очакват поръчки за поне още две нови. Очакванията ни са, че това може да се превърне в ново серийно производство, паралелно на производството на плотери и навлизане в нова пазарна ниша в която няма известни конкуренти.

Основна задача за Пирина Технологии АД за следващите години ще бъде търсенето на начини за организация на производствената дейност, позволяваща безпроблемна и бърза пренастройка към увеличено производство на серийните продукти (плотери, рутери). Това включва както и поддържането на подходящи партньори и поддоставчици, така и създаването на сплотен и гъвкав екип, с



взаимнозаменяеми и отговорни специалисти, способни да поемат и организират своята работа, с гарантирано качество на продукцията.

Остава като приоритетна задача и непрекъснатото усъвършенстване на продуктите и добавянето на нова стойност за клиентите на Пирина.

С увеличаването на продажбите се увеличава и делът на дейностите по поддръжка на клиенти и партньори. Това ще е бъдещ акцент за развитие и инвестиции.

4.7 Сирма ИТТ ЕАД

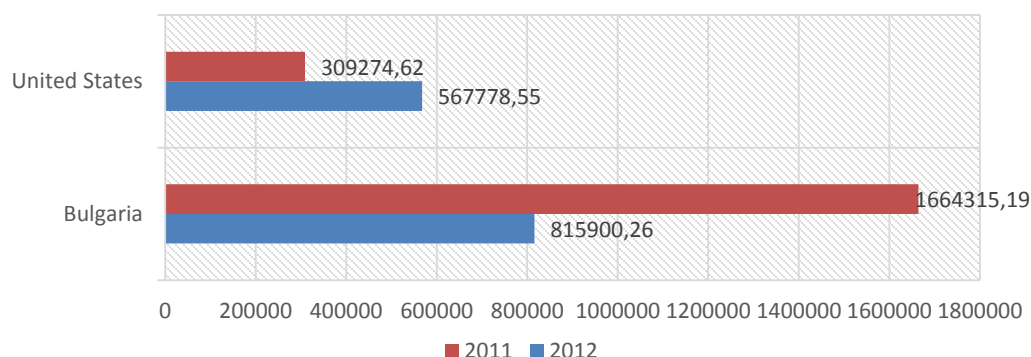
През изминалата 2012 г. Компанията продължи да следва стратегията си за диверсифециране на пазара и увеличи дела на приходите си от САЩ.

Приходите от местния пазар и чужбина за 2012 г. и сравнителните данни за 2011 г. са както следва:

	2012		2011	
	хил.лв.	%	хил.лв.	%
България	815	59%	1,663	84%
САЩ	568	41%	309	16%
Общо	1,383	100%	1,972	100%



СИРМА АЙ ТИ ТИ



Проектите по инсталиране и конфигуриране на измервателни устройства и ИКУК за Системата за контрол на измервателните устройства (СКИУ) през 2012 са в залязващата фаза от жизнения си цикъл, но въпреки това генерират положителни парични потоци. Тенденцията за 2013 е компанията да разчита все по-малко на тези проекти.

През 2012 година в консорциум със Сирма Сълюшънс и Интерконсулт беше подписан договор по изграждане на Лот 3 по Проект: „Развитие на административното обслужване по електронен път“ със Столична община. През 2012 беше успешно завършена и предадена фаза 1 от договора. Този проект е от ключово значение за Компанията, тъй като е базиран на основния продукт на компанията “EMF”

Проектът за Британския музей, в който съвместно с Онтотекст интегрирахме документна система със семантичен модел на данните беше завършен успешно. Този проект позволи да натрупаме значителен опит в семантичните технологии, което е важно конкурентно предимство, благодарение на което през 2012 г. спечелихме проекта Conservation space, който се очаква да генерира значителни приходи през 2013 г.

През 2012 г. бе осигурен договор с американската производствена компания QVI за интегриране на EMF. Този договор е от стратегическо значение, тъй като ще се ни позволи да натрупаме ценени знания за американския пазар и клиенти, които ще се използват за отправна точка за навлизане на нашия продукт на американския пазар.

През 2012 г. започна трансформирането на Сирма Ай Ти Ти към продуктово ориентирана компания. Стратегията на компанията е базирана около развиването на нейния основен продукт EMF. Трите големи проекта (QVI, Conservation space и Лот 3) предприети през 2012 година са на практика продажби на този продукт.



4.8 Сирма Бизнес Консултинг АД

През изминалата 2012 г. „Сирма Бизнес Консултинг“ АД (СБК) продължи стратегия за развитие на клиентската база и да затвърждава основната си дейност. Утвърди позицията си на водещ работодател и доставчик на интегрирани софтуерни решения за финансовия сектор. Въпреки световната финансова стегнатия и криза, както и нестабилната финансова и икономическа обстановка в България, компанията реализира 22% увекичение на приходите. Съществено влияние върху растежа на компанията (средна печалба на заето лице) оказа стегнатия във финансовия сектор, основно поради замразяване или свиване на инвестиционните бюджети на финансовите институции. Размерът на общите пригоди се компенсира в по-голям брой реализирани малки проекти, което не може да реализира висока ефективност на едино заето лице в компанията.

През 2012 беше осъществен и предаден голям проект по ъпгрейд на основна банкова система Флекскуб в Португалия и Венецуела. В допълнение беше разработена нова система за управление на чекове и чекови книжки, която също бе интегрирана в основната банкова система Флекскуб на Оракъл.

В Райфайзенбанк България, приключи разработката и внедряването на рипортинг системата за регулаторни цели UBX Midas. Няколко допълнителни сателитни ситеми и процеси бяха допълнени към оригиналното задание по искане на клиента.

В Алианц Банк, екипи на СБК приключи разширяване и надграждането на функционалността на FlexReport – система за генериране и контрол на регулаторни и управленски отчети, както и внедряване на Oracle BPM, който автоматизира процеса по зареждане на всички кредити за граждани във основната банкова система (Flexcube).

През 2012 г. бе започнат и завършен проект за внедряване на картова система в TBI.

През 2012 г. дружеството продължи да разширява дейността си и консултантските услуги в държави като Бахамските острови, Ямайка и САЩ, като това сътрудничество се очаква да продължи и през 2013 г.



Системата за Интернет Банкиране бе внедрена на Бахамските острови, както и система за автоматично известяване на клиентите.

В края на 2012 г. ERP екипа на СБК приключи успешно внедряването на Oracle EBS в най-големия партньор на Microsoft в България.

През 2012 СБК спечели един от най-големите проекти в България за изграждане на информационно-отчетна система и система за съхраняване на данни във финансова институция. Проектът е планиран да завърши през 2014г.

СБК инвестира активно в обучението и професионалното развитие на своите служители – през изминалата 2012 г. бяха завършени професионални курсове и получени сертификати за MS Windows Server, Oracle Database Administrators, Oracle Business Analytics и Java Programmer.

4.9 Сирма Ай Ес Джи ООД

Към 31.12.2011г. дружеството завърши напълно уеб базираната система за регистрация на застраховки (включваща модули : Застраховане, Отчети, Справки, Плащания, Фактуриране и Нотофикации) и продажба през системата на застраховка гражданска отговорност, като извърши интеграция със 14 застрахователни компании(web services).

В периода 1 януари – 31 декември 2012 г., Сирма Ай Ес Джи¹¹ ООД започна разработка на следните нови функционалности към системата за управление на застрахователни посредници:

1. Модул за издаване на застраховки Автокаско за следните застрахователни компании:

- Левинс (Запитване за застрахователна стойност; Модул за одобрение на застрахователна стойност; Модул за издаване на Автокаско)
- Булстрад (Запитване за застрахователна стойност; Модул за одобрение на застрахователна стойност; Модул за издаване на Автокаско)
- Дженерали (Запитване за застрахователна стойност; Модул за издаване на Автокаско чрез уеб сървис)
- ДЗИ (Запитване за застрахователна стойност; Модул за одобрение на застрахователна стойност; Модул за издаване на Автокаско)



- ОЗК (Запитване за застрахователна стойност; Модул за одобрение на застрахователна стойност; Модул за издаване на Автокасco)

- Олимпик (Запитване за застрахователна стойност; Модул за одобрение на застрахователна стойност; Модул за издаване на Автокасco).

2. Модул за издаване на застраховки Имущество:

- Левинс (калкулация на цена; издаване на застраховка)
- Дзи (калкулация на цена; издаване на застраховка)
- Армеец (калкулация на цена; издаване на застраховка)
- Уника (калкулация на цена; издаване на застраховка)
- Олимпик (калкулация на цена; издаване на застраховка).

3. Модул за издаване на застраховки Помощ при пътуване:

- Интерамерикан (калкулация на цена; издаване на застраховка)
- Дженерали (калкулация на цена; издаване на застраховка)
- QBE (калкулация на цена; издаване на застраховка).

Разработката на тези модули и тестването на системата ще продължи и през 2013 г.

През 2012г. нетните приходи от продажби на софтуер възлизат на 115 х.лв.спрямо 164 х.лв. за 2011г., което е спад в прихода от 14.26%.

Спадът в приходите през 2012 г. спрямо 2011 г. се дължи на невъзможността на застрахователните брокери да направят голяма първоначална инвестиция за софтуер при условията на финансова криза, и увеличаваща се конкуренция.

Това наложи промяна на бизнес модела за продажби и промяна на модела на управление на дружеството през 2013 г.



През отчетния период СГХ продължи да осъществява основния си предмет на дейност като холдингово дружество - планира и координира дългосрочната стратегия и развитие на дружествата от групата, координира отношенията, ръководи изпълнението на стратегията, ръководи изработването и изпълнението на бизнес планове на всички организационни единици.

СГХ осъществяваше стратегическо управление и Консултации по направления, както следва:

- Направление маркетинг - проучване на пазара, разработване на маркетингова стратегия, маркетингово планиране, определяне на тенденциите и възможностите, консултантска помощ на отделните бизнес единици;
- Направление Бизнес стратегия - разработване и оценка на бизнес стратегии и планове; консултантска подкрепа на отделните компании;
- Направление Ventures - събиране, разработване и оценка на нови бизнеси / пазар на идеи;
- Направление връзки с инвеститорите - създаване и управление на отношенията с инвеститорите на рисков капитал и други инвеститори; активно търсене и договаряне на инвестиции за отделните дъщерни фирми;
- Управление на ресурси - идентифициране, привличане и развитие на висококвалифицирани кадри;
- Go Team - започване и създаване на нови бизнес единици;

СГХ осъществяваше финансов мениджмънт, по направления, както следва:

- финансово планиране - оценяване финансовата ефективност на различните инвестиции; изготвяне консолидирани финансови отчети и контрол върху бюджетите;
- управление на данъците - осигурява оптимални данъчни потоци;
- Управление на активите - управлява различни финансови активи: парични резерви, външни инвестиции, и т.н.;
- Счетоводство - счетоводни услуги за Дружеството и отделните бизнес единици;
- Осъществяване вътрешен одит

Общо управление на операции:

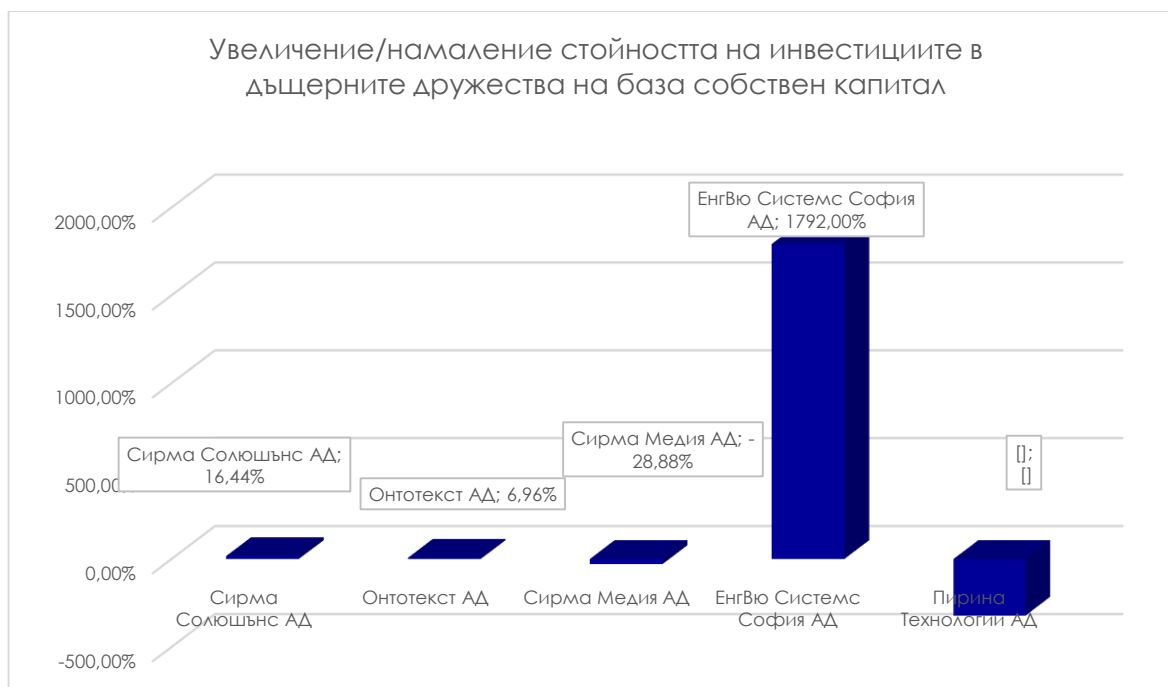


- HR - управление на човешките ресурси, набиране на персонал, здравни услуги, организиране на развлечения и др.;
- PR - бранд мениджмънт, обществени комуникации и PR за подпомагане на дружествата от групата;
- Юридически консултации и подкрепа за фирмите от групата.
- Маркетингови комуникации - имиджа на марката и позиционирането, корпоративните комуникации, промоция и реклама, продажби и комуникации на продукти на пазара;
- Управление на информационните системи
- Компютърни системи и комуникационна инфраструктура - хардуер, софтуер и телекомуникационни услуги, настройка и поддръжка;
- Функция на управление на знанията - отговаряше за координацията и планирането на създаването на знания, споделянето и съхраняването на дейности в рамките на групата; управление на образователните и изследователските програми в отделните организационни единици;
- Управление на хранилището на знания, включващо действия по създаването и управлението на корпоративни бази знания - инфраструктура, съдържанието и растеж;

Продължи методическата и синхронизираща работа към дружествата в групата на СГХ относно правилното приложение на международните счетоводни стандарти, изграждането и управлението на корпоративната информационна инфраструктура, правилното прилагане на финансовите условия на 7-ма рамкова програма на ЕС.

Всички тези дейности допринесоха за стабилното възходящо развитие на групата.

През изтеклата година бе направен анализ на инвестициите, който показва следното:



Към средата на 2012 г. бе направена оценка на инвестициите в някои дъщерни компании и компании, на които е краен собственик чрез реномирана външна компания:

Ето и резултатите от тези оценки:

„Датикум“ АД – 2 786 х. ЕВРО;
 „Сирма Ай Ти Ти“ АД – 2 753 х. ЕВРО;
 „Сирма Бизнес Консултинг“ - 4 428 х. ЕВРО;
 „Сирма Медия“ АД – 1 123 х. ЕВРО;

Резултатите показват, че някои от компаниите с намалена стойност на инвестициите на база собствен капитал, при оценка на компанията като цяло са всъщност с увеличена стойност на инвестицията като напр. „Сирма Медия“ АД.

Тези оценки са за мениджерски цели и за правилно управление на инвестициите.

Направена бе оценка на основните коефициенти и показатели на дъщерните, асоциираните и др. дружества, която показва стабилност на инвестициите в тях.



КОЕФИЦИЕНТ	СС	СС	СС	Онтотекст	Онтотекст	Онтотекст	Сирма Мед	Сирма Мед	Сирма Мед	ЕнгВю	ЕнгВю	ЕнгВю	Пирина	Пирина	Пирина
Период: >	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Обща ликвидност	0,06	0,08	0,04	4,15	0,21	0,09	0,06	0,04	0,02	0,45	0,29	0,52	0,02	0,01	0,18
Абсолютна ликвидност	2,66	2,60	0,04	4,15	0,21	0,09	0,06	0,04	0,02	0,45	0,29	0,52	0,02	0,01	0,18
Незабавна ликвидност	3,49	3,43	1,08	9,23	2,41	1,41	0,26	0,23	0,15	1,42	2,12	3,32	0,06	0,07	0,42
Бърза ликвидност (киселинен тест) – коефициент	3,73	3,74	1,12	9,23	2,41	1,41	0,47	0,36	0,27	1,58	2,36	3,69	0,35	0,35	0,88
Коефициент на финансова автономност (финансов риск)	11,70	11,34	11,50	106,31	13,51	12,49	3,87	3,03	2,88	0,62	1,41	2,79	-0,22	-0,26	-0,22
Коефициент на собственост	0,92	0,92	0,92	0,99	0,93	0,93	0,79	0,75	0,74	0,38	0,58	0,74	-0,28	-0,36	-0,27
Коефициент на финансов ливъридж (Коеф. задължнялост)	0,09	0,09	0,09	0,01	0,07	0,08	0,26	0,33	0,35	1,62	0,71	0,36	-4,55	-3,79	-4,65
Коефициент на задължнялост	0,08	0,08	0,08	0,01	0,07	0,07	0,21	0,25	0,26	0,62	0,42	0,26	1,28	1,36	1,27
Коефициент на задължнялост	0,08	0,08	0,08	0,01	0,07	0,07	0,21	0,25	0,26	0,62	0,42	0,26	1,28	1,36	1,27
Коефициент на задължнялост	0,09	0,09	0,09	0,01	0,07	0,08	0,26	0,33	0,35	1,62	0,71	0,36	-4,55	-3,79	-4,65
Коефициент на маневреност на собствения	0,2179	0,2244	0,0034	0,0757	0,0929	0,0277	-0,1897	-0,2105	-0,2519	0,9412	0,9678	0,9654	3,9290	3,3283	3,4041
Коефициент на покритие на лихвени плаща	1,96	3,59	11,48	342,74	284,00	155,66	-186,69	-3,05	1,59	4292,70	1091,40	693,69	-190,64	-514,56	-0,41
Коефициент на осигуреност със собствен капитал	0,73	0,73	0,11	0,89	0,58	0,29	-1,15	-1,77	-2,65	0,37	0,58	0,73	-1,88	-1,87	-0,14
Коефициент на покритие на запасите	11,45	8,78	3,13				-2,57	-5,01	-5,82	3,72	5,77	7,20	-2,25	-2,33	-0,27
РЕНТАБИЛНОСТ															
Рентабилност на приходите от продажби	0,03	0,05	0,10	0,06	0,18	0,17	-1,57	-0,05	0,04	0,14	0,17	0,10	-0,48	-0,51	-0,05
Рентабилност на собствения капитал	0,003	0,01	0,02	0,010	0,05	0,06	-0,392	-0,02	0,00	0,392	0,379	0,215	0,000	0,000	0,000
Рентабилност на инвестирания капитал	0,006	0,01	0,03	0,010	0,05	0,06	-0,390	-0,02	0,01	0,375	0,36	0,20	-0,648	-0,31	-0,05
Рентабилност на активите	0,26	0,31	4,72	1,72	6,64	10,29	-12,62	-0,45	0,27	1,28	1,95	1,28	-1,79	-1,15	-0,17
Рентабилност на привлечения капитал	0,07	0,10	0,30	1,10	0,67	0,81	-1,68	-0,06	0,04	0,23	0,51	0,54	-0,25	-0,12	-0,02
Рентабилност на пасивите	0,01	0,01	0,02	0,01	0,05	0,06	-0,34	-0,01	0,01	0,14	0,21	0,14	-0,32	-0,17	-0,03
АНАЛИЗ НА ОБРЪЩАЕМОСТТА															

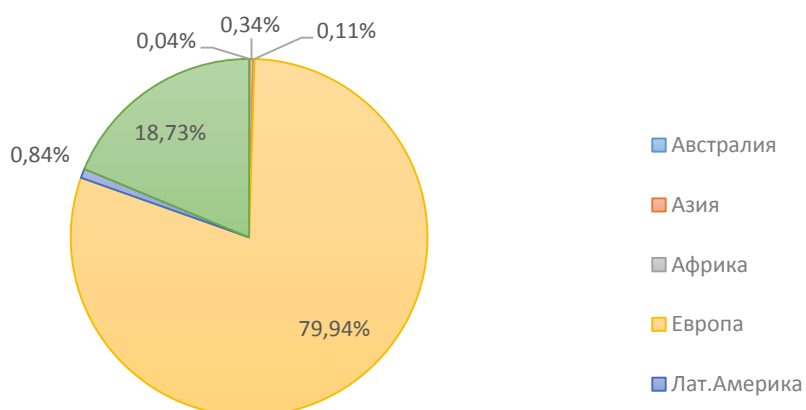


Чист оборотен капитал	7835834,19	8131758,97	346027,10	1154972,44	1575209,42	510993,41	-138538,04	-361364,72	-434239,78	486532,53	727219,25	913337,83	-127680,31	-174274,82	-32895,00
Коефициент на обръщаемост на чистия капитал (бр.обороти)	1,05	0,82	27,16	2,41	2,81	11,79	-3,50	-1,72	-1,41	2,78	2,23	2,07	-2,05	-1,05	-13,51
Продължителност на един оборот на чистия капитал (дни)	344,25	440,30	13,25	149,09	127,93	30,54	-102,84	-209,49	-255,23	129,51	161,21	174,29	-175,71	-344,03	-26,65
Коефициент на обръщаемост на (бр.обороти)	0,21	0,17	0,24	0,18	0,26	0,34	0,22	0,27	0,26	1,00	1,26	1,47	0,67	0,32	0,66
Продължителност на един оборот на активи	1683,54	2091,13	1507,04	1983,57	1408,89	1051,21	1641,66	1323,38	1364,94	360,37	285,12	245,28	534,32	1116,27	548,06
Коефициент на обръщаемост на дълго активи (бр.обороти)	0,30	0,24	0,26	0,20	0,30	0,38	0,23	0,30	0,28	44,47	67,06	57,63	0,82	0,39	1,00
Продължителност на един оборот на дълго активи (дни)	1213,01	1490,39	1381,67	1816,36	1189,91	946,33	1552,01	1204,82	1268,53	8,10	5,37	6,25	440,98	932,36	360,92
Коефициент на обръщаемост на краткосрочни активи (бр.обороти)	0,77	0,60	2,87	2,15	1,64	3,43	4,02	3,04	3,73	1,02	1,29	1,51	3,86	1,96	1,92
Продължителност на един оборот на краткосрочни активи (дни)	470,54	600,74	125,37	167,21	218,98	104,88	89,65	118,56	96,41	352,27	279,75	239,04	93,34	183,91	187,14
Коефициент на обръщаемост на чистите активи (бр.обороти)	0,23	0,19	0,26	0,18	0,27	0,37	0,25	0,36	0,36	2,62	2,16	1,99	1,36	0,61	1,08
Продължителност на един оборот на чистите активи (дни)	1557,25	1930,69	1394,93	1965,45	1317,84	976,87	1449,16	995,33	1013,30	137,60	166,58	180,54	265,28	588,34	334,27
Коефициент на обръщаемост на материални запаси (бр.обороти)	11,98	7,18	85,00				9,00	8,61	8,21	10,33	12,89	14,87	4,61	2,44	3,71
Продължителност на един оборот на материални запаси (дни)	30,05	50,12	4,24				40,01	41,82	43,87	34,86	27,93	24,22	78,02	147,72	96,99
Коефициент на обръщаемост на вземания (бр.обороти)	3,47	2,71	3,10	4,00	1,81	3,73	9,72	5,81	7,71	1,70	1,72	1,99	35,36	12,14	7,05
Продължителност на един оборот на вземания	103,72	133,07	116,08	90,00	198,90	96,41	37,06	62,01	46,67	211,23	209,85	180,68	10,18	29,66	51,04

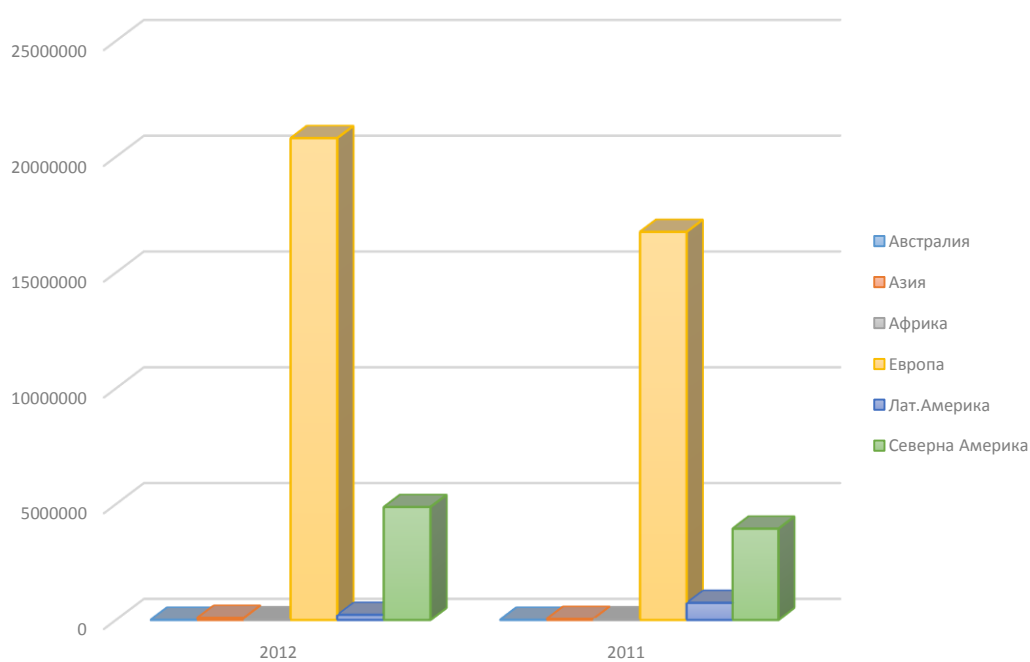


Направен бе анализ на основните пазари на групата, който показва следното:

Структура на приходите по пазари 2012

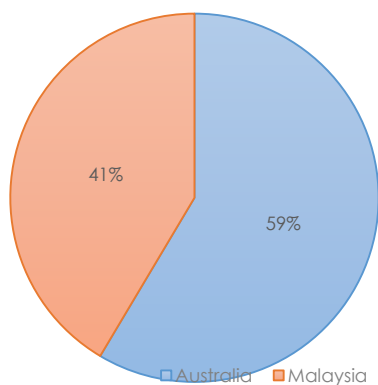


Приходи по континенти

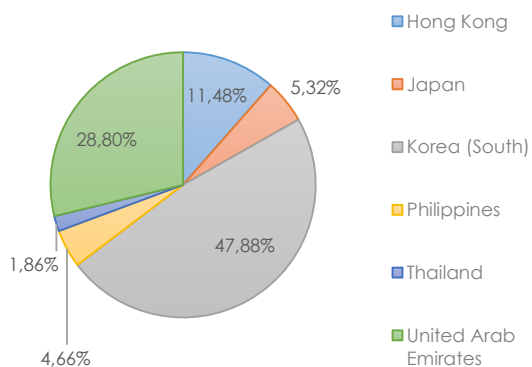




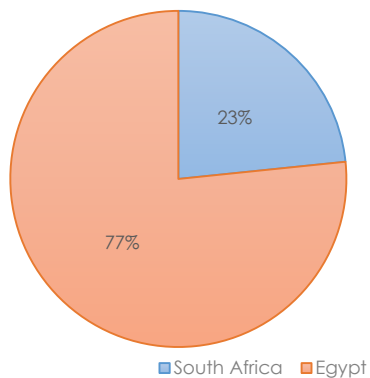
Пазар Австралия,Малайзия



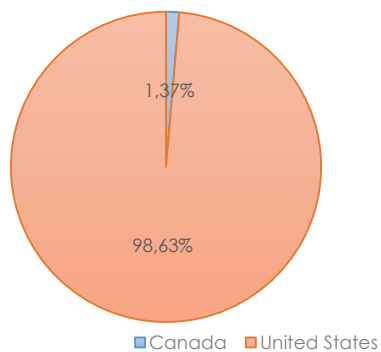
Пазар Азия



Пазар Африка 2012

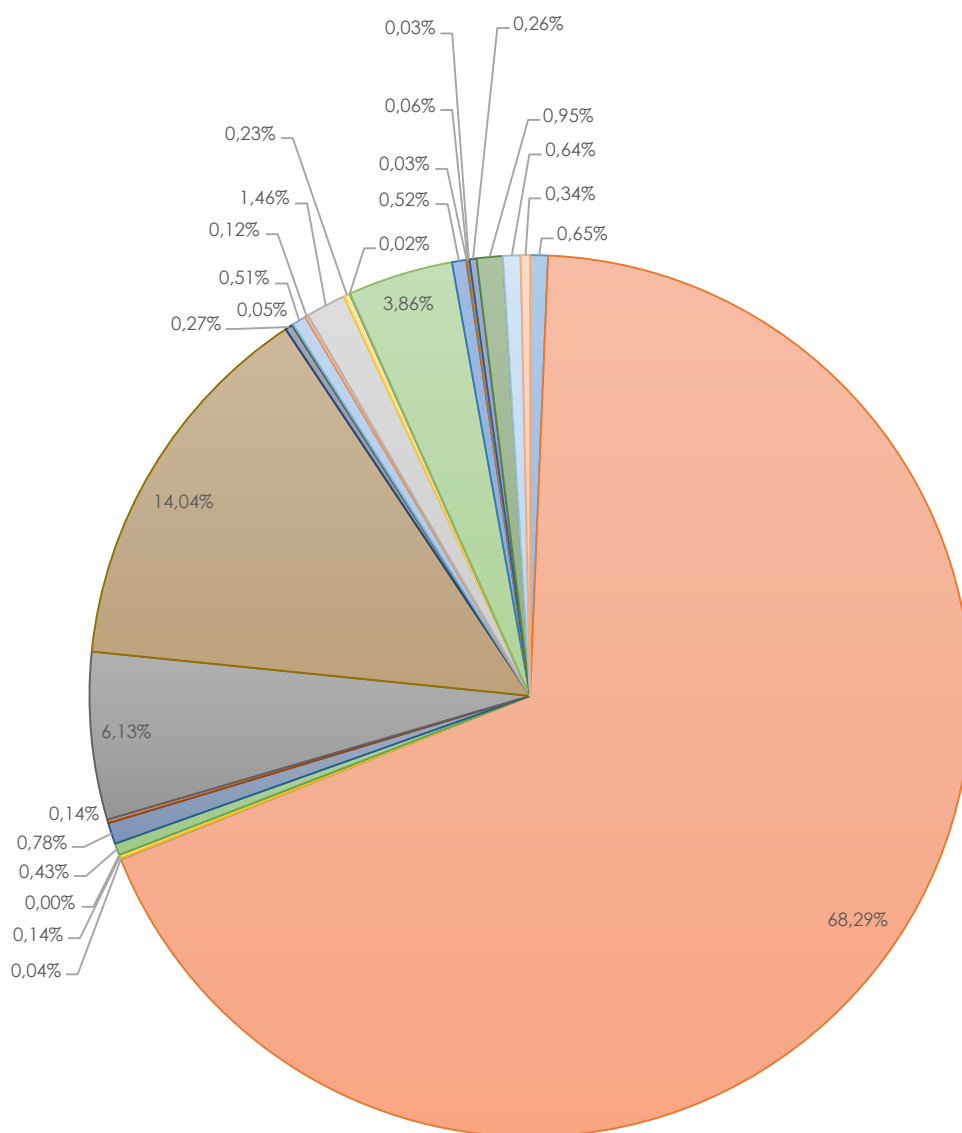


Пазар Северна Америка 2012





Пазар Европа 2012



- | | | | | |
|----------------|----------|----------|----------------|--------------------|
| Belgium | Bulgaria | Cyprus | Czech Republic | Denmark |
| European Union | Finland | France | Germany | Great Britain (UK) |
| Greece | Hungary | Italy | Macedonia | Netherlands |
| Norway | Poland | Portugal | Romania | Russian Federation |



5. План и бизнес цели за 2013 г.

Основните цели пред групата за 2013 г. са:

- Големите компании в групата да запазят тенденцията си за ръст в рамките на 15-20%
- Финансова стабилизация и натрупване на резерви в компаниите, свеждане до минимум на кеш-флоу проблеми
- Намаляване на изпользвания ресурс по банковите овърдрафти
- Да продължи тенденцията за намаляване на междуфирмената задлъжнялост в групата
- Разработване на нов вариант на финансова политика в холдинга и налагане на нейното спазване
- Натрупване на ресурс от минимум 300,000 лв в холдинга
- Планиране на изплащане на дивиденди от компаниите за 2013 г.
- Стабилизация на „рисковите компании“ – Сирма Ай Ес Джи, Сирма Ай Ти Ти, Пирина, Сирма Медия
- Целенасочени усилия за продажба на компаниите, които са готови за продажба
- Минимални инвестиции и търсене на външни инвестиции в компаниите, където е необходим допълнителен ресурс

Финансова цел на групата е увеличаване на приходите и EBITDA с 15%.

Плановете и целите по компании са както следва:

5.1. Сирма Солюшънс АД

През 2013 в България започна правителствена и се задълбочи силно икономическата криза. Опитът на Сирма Солюшънс с български проекти през последните месеци е все по-негативен – непрофесионализъм при водене на проекта от страна на клиента, силен ценови натиск, нереалистични очаквания към проектите и т.н.

По тази причина за 2012 усилията за нов бизнес в България ще бъдат сведени до:

- Държавни поръчки



- Кандидатстване с проекти по отворени програми с европейско финансиране (ако има такива) – засега изглежда, че ще има нов call само по програмата за иновации
- По-скоро инцидентни продажби на вече готова технология - Панатон, Лоякс, куриерски фирми, PKI и т.н.

- Продажба на хардуер, софтуерни лицензи и системна интеграция

Ще продължим да развиваме съществуващите пазари:

- САЩ – предвиждаме удвояване на приходите от Панатон към края на 2013
- UK – в момента почти нямаме вече проекти, но все още работим чрез посредници да започем отново да продаваме в UK
- Опит за връщане на скандинавските пазари – Норвегия, Швеция и т.н.

Миналата година усилията ни бяха концентрирани в развитието на нови пазари и въпреки частични успехи в Бразилия и оптимизъм за Турския пазар, през 2013 усилията ни ще бъдат концентрирани предимно към развитието на повече бизнес на пазари, които не са нови за нас и на които имаме успешни проекти и референции

С по-нисък приоритет ще бъде дейността по развиване на нови пазари:

- Ще сведем до минимум усилията и инвестицията в развиване на Бразилския пазар; проблеми: неадекватно високи разходи за труд в Бразилия, много високи разходи за командировки от България до Бразилия, много големи трудности за изнасяне на парите, които печелим към България, трудности в комуникацията и големи културни различия и т.н.

- Турция – има първоначални контакти, няколко интересни лийда. Предимство на този пазар е, че турската икономика расте много бързо, географски е много близък до България; Недостатъци – не напълно западен начин на правене на бизнеса, много национални особености, към които трябва да се адаптираме.

- Близък Изток, Япония, Южна Африка – минимални усилия, свързани с намиране на посредници и представители

Финансови и бизнес цели по направления

В момента в Сирма Солюшънс има 8 обособени отдела със следните задачи, които ще изпълняват през 2013:



- Бизнес развитие

Основна задача на отдела е да генерира нов бизнес – проекти, да продаваме наши продукти, установяване на партньорства и представителства, развитие на нови пазари и услуги.

- Държавен и публичен бизнес

Основна цел е спечелване на нови и успешно управление на държавни проекти. Целта е през 2013 да бъдат спечелени държавни проекти за разработка на софтуер в България на обща стойност от поне 1.4 млн. лв. (ръст от 40% спрямо плана за предходната година), като заедно с приходите по текущо изпълняваните държавни проекти общият приход от държавни поръчки да достигне поне 2 млн. лв.

- Маркетинг

Маркетинг отделът отговаря за пазарни проучвания, генериране на лийдове към отделите, осъществяващи продажби, изграждане на корпоративна визия, дизайнерска поддръжка на проектите, дефиниране на нови продукти и услуги. Акцент за 2013 ще бъде повишаване на ефективността по генериране на лийдове към сейлсовете.

- Мобилни технологии

Основна цел през 2013 е отделът да излезе на печалба.

- Хардуерни продажби

Цел за 2013 е приходите от продажба на хардуер да достигнат 3.1 млн лв и EBITDA 195 хил.лв, което 80% ръст на приходите. Големият ръст на приходите през 2013 се дължи на факта, че се изпълняват проекти по вече затворените програми с европейско финансиране. През следващите 2 години за съжаление такива проекти вече няма да има.

- Софтуерна разработка

В отдела има назначени нови Директор Проекти и Технически Директор. Задачата е да се подобрят процесите, да се повиши ефективността, мотивацията и професионализма при изпълнението на основната дейност на фирмата – разработване на софтуер. Ще продължим да развиваме стажантски програми като един от източниците на персонал. При необходимост ще изследваме възможностите за аутсорсване на части от проекти и към фирми извън България.

- Системна интеграция



Основната задача на този малък отдел е да подпомага изпълнението на софтуерните проекти.

- Разработка на собствени продукти

През 2013 ще продължи разработката на Лоякс и Панатон с малък екип с ръководител Николай Кондиков. Докато през 2012 Сирма Солюшънс направи много безрезультатни усилия да търси B2C реализация на тези продукти, през 2013 усилията ще бъдат главно в enterprise пазара. В края на септември бордът на Сирма Солюшънс ще разгледа резултатите от продажбите и ще прецени дали да не замрази разработката на двата продукта.

Финансови цели и бюджет

Основна финансова цел през 2013 ще бъде натрупване на финансов резерв, който ще позволи на компанията да оперира без ежемесечни финансови рискове. Не се предвиждат никакви нови инвестиции. Съвсем консервативно ще изпълняваме минималните ангажименти по инвестиране във FlashMedia.

Целта за 2013 г. е приходите да нарастнат поне с 20% до 12 млн. лв.

EBITDA на Сирма Солюшънс да достигне 1.2 млн. лв.

Консолидираните приходи на Сирма Солюшънс и дъщерните ѝ компании 18.5 млн. лв.

Консолидиран EBITDA – 3 млн. лв.

5.2. Онтотекст АД

За 2013 се очертават следните намерения за бизнеса на Онтотекст:

Доказване на търговска ефективност в поне 3 вертикали

Трябва да предоставим сериозни доказателства за приложимост, добавена стойност и устойчивост на технологията на Онтотекст в конкретни бизнес случаи. И докато това вече е направено за сектора на публикуването, необходимо е по-нататъшно развитие, за да се установят твърдо и и се докаже ефективност на бизнес моделите с прилагане на



технологията на Онтотекст във всички други вертикали. Има също така още доста да се направи за продуктивизацията на предлагането в сектора на публикуването.

Общите критерии за постигане на това намерение са:

- Сключване на няколко сделки през годината със съществено припокриване по отношение на бизнес казуси и технология;
- Поне една сделка със значителна печалба, която да покаже, че можем да бъдем ефективни при предоставяне на такива решения

Конкретните параметри и допълнителните критерии и цели са определени от вертикалите.

Подобряване на видимостта и капацитета за развитие

Съществува общо схващане, че исторически Онтотекст е фокусиран повече върху развитието на технологията и не е допълнила това с адекватно пазарно и бизнес развитие. Съществуват примери на компании (напр. TopQuadrant и Franz), които успяват да привличат повече внимание и генерират повече приходи на базата на по-непълноценни технологии и по-малко впечатляващ списък от клиенти и успешни решения. Този дисбаланс трябва да се коригира през 2013 с цел Онтотекст да извлече най-доброто от текущата си позиция.

Да се преработи технологията, така че да е по-лесна за внедряване и по-удобна за ползване

Това изисква обръщане на внимание върху проблеми свързани с пълнотата, устойчивостта и интегрирането представени в разд. 2. Общата цел е да можем да осигурим продукти и решения, които са лесни за приемане и интегриране, които са надеждни, лесни за управление и да могат да се внедряват в промишлена среда. Конкретните дейности тук включват:

- Подобрена стабилност и надеждност на софтуера. Резултатът трябва да е по-малък брой критични проблеми в системите за производство, по-кратки времена на решаване на проблемите с нашия софтуер;
- Подобрена управляемост на продуктите, включително по-добро администриране и възможности за наблюдение;
- По-лесно интегриране със съществуващ промишлен софтуер чрез поддържане на подходящи интерфейси и осигуряване на интеграционни възможности за конкретни системи;



- Лицензиране на сърверната функционалност (??? – това беше изискано от Питър, но не е ясно как неговата важност кореспондира с другите характеристики).

Да се направи технологията по-привлекателна

Онтотекст притежава уникално технологично портфолио, което комбинира върхов RDF мениджър на бази данни и доказани технологии за текстово търсене и WEB търсене. Трябва да се приложат подходящи усилия, за да се интегрират и маркетират тези технологии по начин, който позволява предлагането на единна по-пълноценна платформа за управление на информация, която предлага по-добра и изчистена полезна стойност. По този начин може да подобрим конкурентността си и бизнес ефективността, да позволим еволюиране на семантичната технология и оформяне на продукт.

Най-важната стъпка в тази посока е интегрирането на анализа на съдържанието и технологията за семантично търсене на Онтотекст с OWLIM мениджъра на бази данни. Това ще ни осигури следните технологични предимства:

- Улеснения за клиенти като ББС да изграждат системи, които използват както търсене на текст, така и продукти с бази данни на Онтотекст, чрез намаляване на сложността и цената на интегрирането;
- Подобряване на работата и опростяване на използването на приложенията.

От бизнес гледна точка това ще засили конкурентните позиции на Онтотекст по отношение на други доставчици на RDF бази данни, които не са в състояние да предложат пълноценно търсене на текст в техните продукти. Това също така ще ни позволи да се конкурираме по-добре с доставчиците на XML и NoSQL като Маркложик и neo4j.

Първоначалните дейности в тази посока са започнали от 2012, когато SAS групата разработи Plug-in за OWLIM, позволяващ интегрирането на компоненти за търсене на текст. Тази работа се нуждае от допълнително развитие и продуктизация, така че крайния резултат да е стандартно и устойчиво разширение на мениджъра на RDF бази данни.

Цели за 2013

Следват бизнес целите на Онтотекст за 2013 г. Същите са изведени от намеренията изложени в предходния раздел.

- Увеличаване на приходите до 4 милиона евро – Печалбата трябва да е 10% или 400 000 евро преди капитализирането на разходите за развитие на продукта, за да се



гарантира финансова устойчивост. В случай че приходите са по-ниски от планираните, разходите трябва да се намалят, ако е необходимо, за да се гарантира 10%-на печалба.

- Изследванията и инвестициите за развитие на продукта трябва да са в диапазона на 850 000 евро, включително и подходящи режимни разноски – около два пъти повече от тези през 2012 г. Работата по развитието на продукта трябва да се планира, оцени и управлява със същото внимание като работата по консултантските проекти. Спецификациите и проектирането за новата разработка трябва да се координира с техническия директор и след това да се обсъдят широко в компанията. Технологичната пътна карта трябва да се разработи така, че да води тази инвестиция и да осигури критерии за оценка на резултатите.

- Проактивно бизнес развитие в три вертикали: Публикуване, фармация и наемане. Проактивното бизнес развитие за OpenPolicy трябва да се предвиди от четвъртото тримесечие напред, като се базира на резултатите от развитието през първата половина на годината. Конкретните планове за бизнес развитие се определят за всяка вертикала. Във всяка от вертикалите трябва да се приложат насочени усилия за установяване на партньорства, които да позволят да се ускорят продажбите и да се намалят изискванията към Онтотекст по отношение на ресурси за продажби, предаване на проекта и поддръжка от ниво L1 и L2. развитието на такива партньорства и критично, при съществения обем от работа за системно интегриране и кастомизация, които типично са необходими да се предаде решение за управление на съдържание – без партньори по интеграцията Онтотекст ще се сблъска с остри ограничения по разширението си.

- Интегриране и ребрандиране на технологичното портфолио. В момента Онтотекст промоцира повече от 4 продукта с напълно несвързани брандове, което прави нашата технология да изглежда напълно дезинтегрирана и е доказано, че е объркваща за клиентите. Хоризонталните технологични предложения трябва да се ребрандират и интегрират, за да се реши този проблем. Повече по въпроса може да се намери в раздел 2.

- Оптимизиране на организационната структура. Организационната структура трябва да се оптимизира, за да се гарантират по-ефективни действия, базирани на новите приоритети и бизнес планове. Екипите по продажбите адекватни на бизнес планове по вертикалите трябва да се подпомагат и управляват правилно. Административните и финансови дейности трябва да се управляват от специални мениджъри (COO/CFO) – текущото състояние, при което тези функции се менажират директно от изпълнителния директор не е оптимално.

- Да се увеличи видимостта сред ИТ общността. Да се достигне ниво на видимост не по-ниско от това на TopQuadrant и OpenLink. Да се започне изпълнението на план за получаване на видимост от тип Neo4j в рамките на 2 години; като част от него да се



разширят дейностите по обучението. Да се внедри добре разпознаваема услуга по демонстрацията (OpenCalais тип популярност, но с включване на свързани данни).

- Да се внесат поне две заявки за патент. Те трябва да се базират на предварителната заявка внесена през 2012 и разширена да покрива някои от ключовите елементи от развитието на продукта през 2013 г. Тези заявки за патенти трябва да защитават най-важните ни технологични предимства: ключовите механизми на OWLIM; ETL и интеграцията на данни базирани на RDF; хибридно семантично търсене. Важен принцип тук е да се получи минималната необходима защита, която ще трябва, за да се получи добра оценка на компанията базираща се на нейната технологична и интелектуална собственост.

Продажби и маркетинг

Освен съответните мерки за продажби и маркетинг за всяка от вертикалите, на ниво компания са планирани следните дейности:

- Подобряване на WEB сайта (да се консултират специализирани агенции в САЩ и Великобритания)
- Да се премине към вертикално ориентирани конференции (спрямо SemTech подобни до сега).
- Да се наеме PR експерт за поддържане на WEB сайта и за насърчаване на работата с блогове
- Да се наеме мениджър по бизнес развитието в Лондон с предишен опит по управление на промишлено съдържание. Функциите му ще включват: управление на екипа по продажбите, поддръжка на най-важните продажби, развитие на партньорска мрежа

HR мениджмънт и наемане

- Подобряване на работодателския брандинг и вътрешната комуникация
- Увеличаване на усилията при обучението на персонала, както и при планирането на индивидуалното развитие
- Установяване на заплащането в синхрон със средното на отрасъла
- Предвиждане на дялово участие/или опции за ключови служители на компанията

Други организационни въпроси



- Наемане на Финансов директор и Директор по операциите след сериозни консултации на менджмънта за изясняване на ролите и профила
- Изграждане на консултативен съвет. До края на Q2 да се изгради консултативен съвет или друга подобна структура, в която да се привлекат ключови хора от промишлеността. Основните функции на този съвет ще бъдат: стратегическо позициониране, подобряване на партньорствата с големите доставчици и интегратори. Съставът на този съвет трябва да включва 5 до 7 члена, на които да се заплаща по 1000 евро на месец и от които се очаква да отделят поне по един човекоден за работата на съвета. Освен това на членовете на този съвет може да се дават права за придобиване на акции след разработване на програма.
- Да се установи линия за поддръжка от типа 24/7, която да обслужва критичните услуги свързани с производството като например платформата за данни на ББС.

5.3. ЕнгВю Системс ЕАД

Въпреки очакванията ни за година на растеж след кризата, планът и действията ни и през 2013 много силно ще зависят от състоянието на останалите компании в Сирма Груп Холдинг, т.е. ще може ли Енгвю да използва натрупания финансов резерв. Песимистичният вариант е да продължим с консервативната политика с минимален риск. При този вариант компанията може да планира увеличение на продажбите с 10-15% и съответно толкова увеличение на разходите, като може да се очаква печалба от около 15% от приходите или около 300 хил.лв. Вторият вариант е оптимистичен, при който Енгвю ще използва натрупаните финансови резерви за инвестиции. Тези инвестиции могат да бъдат насочени основно в три направления:

- Инвестиция в разработване на по-добри продукти (т.е. инвестиция в увеличение на екипите за разработка)
- По-активен маркетинг и продажби
- Създаване на звено за продажби на измервателни системи в Бразилия

При този вариант бързо увеличение на продажбите още през 2013 не може да се очаква и съответно печалбата ще бъде по-ниска. Съществено увеличението на продажбите и възвръщаемост на инвестициите може да се планира през следващите години.

5.4. Сирма Бизнес Консултинг АД



В краткосрочен и средносрочен план, ръководството на компанията ще продължи да утвърждава позицията на СБК на консултанска компания и ИТ доставчик на услуги за финансовия сектор за България, Европа и отчасти Америка.

Стратегията на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД за привличане на нови клиенти - кредитни, застрахователни, лизингови и други финансови институции, е да минимизира влиянието на финансовите или икономически промени в Европа, влияещи на поведението и плановите за инвестиции в ИТ и да се възползва от промените в организацията на операциите на глобално представените финансови компании.

Дружеството ще надгражда собствената си продуктова гама и ще акцентира в развоя на високотехнологични решения за реализация на плащания, поддържащи всички известни инструменти и канали за доставка. В допълнение към собствените разработки на дружеството ние ще продължим да задълбочаваме нашите партньорски взаимоотношения с водещи международни компании предоставящи решения за финансовия сектор и консултанския бизнес, като Oracle, SAP, HP, Capgemini, Exprivia, както и други по-малки локални партньорства.

През 2013 компанията планира реализация на проекти, свързани с въвеждането на системи за управленска информация и отчетност, управление на фирмени ресурси, документи, бизнес процеси, управление на връзки с клиенти, бюджетиране и планиране, информация за ръководството и управление на качеството на ИТ и оперативните услуги.

Инвестициите във висококвалифициран персонал, съчетан с нива на заплащане над средните за сектора и обучение на кадрите ще продължават да бъдат приоритет и основен механизъм при прилагането на политиката за управление на човешките ресурси.

5.5. Сирма Медия АД

И през 2013 г. „Сирма Медия“ АД ще продължи да развива основната си дейност и да утвърждава позицията си в двете основни направления, в които се развива. По отношение на направлението образователни продукти и услуги, компанията ще разшири обхвата си, за да предложи образователни решения и за детски градини и университети. Ще се разшири пилотното внедряване на серията курсове за квалификация на учители по програмата Intel TEACH. По отношение на направлението дитигализиране и съвременно представяне на културно-историческото наследство Сирма Медия ще продължи работата си по текущо активните проекти, като същевременно ще търси реализирането на нови такива.

Ще продължи развитието на познавателния портал Знам.бг. и на образователния пакет Продукти на знанието – нова версия 2013. Ще се развитие втората фаза от проект



семантичното хранилище на образователни ресурси, част от Националния образователен портал на МОМН. Всички релевантни материали от Знам.бг ще се пакетират съгласно световно приетите образователни стандарти, за да могат да се интегрират във всяка една произволно избрана система за управление на процеса на обучение.

Локализираните и адаптирани 1000 електронни урока, които са интегрирани в семантичното хранилище на Националния образователен портал на МОМН ще продължат да се ползват активно в българските училища. Освен това всички електронни уроци ще се пакетират съгласно световно приетите образователни стандарти, за да могат да се интегрират във всяка една произволно избрана система за управление на процеса на обучение. В допълнение Сирма Медия ще проучи възможностите за локализиране и адаптиране на ново електронно съдържание за предучилищната и начално-училищна възраст.

Предвижда се разработването на нови модули към информационната система за детските градини и лицензирането ѝ за ползване към други общини в страната.

Ще се доразвие дигиталното хранилище за публикуване на българско културно наследство в европейската цифрова библиотека Европеана. Ще продължи работата по проекта по програмата COST за концептуализиране на виртуален център за Средновековни науки.

Ще се работи активно по спечелените проекти по програмата „Учене през целия живот“ (Lifelong learning program) – NTSE.

Ще се продължи процесът на кандидатстване за финансиране на проекти в областите Образование и Културно наследство от Европейски програми – Lifelong learning; CIP ICT PCP call 6; и др., както и кандидатстването за финансиране на образователни проекти от национални програми – Център за образователна интеграция на деца и ученици от етническите малцинства, фонд „Научни изследвания“, оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ и други.

Бизнес развитие и планиране – доразвиване на сътрудничествата на Сирма Медия с водещи доставчици на образователни продукти и решения. Обслужване на запитвания за предоставяне на проектни предложения. Развиване на вътрешните проекти и идентифициране и развитие на нови възможности.

Маркетинг и продажби на образователни продукти и решения – планирано е увеличение на ръста в продажбите спрямо продажбите през 2012 г., както такива реализирани през масовия пазар, така и от директен маркетинг към детски градини и училища. Предвижда се активно развитие на линията специализирани хардуерни решения за образованието



и нарастване на постъпленията от продажби на цялостната концепция „Класна стая на бъдещето“.

5.6. Датикум АД

През 2013 основен акцент в дейността на фирмата ще бъде увеличаване на обема на приходите от публични облачни услуги, доставка изграждане и управление на частни облачни инфраструктури, привличане на компании разработчици и системни интегратори работещи с Майкрософт и отдаване на лицензи под наем на тях или техните клиенти. Ще бъде изграден денощен контактен център по поддръжка с първо ниво на компетентност. Ще бъдат направени множество съвместни маркетингови инициативи с нашите партньори хардуерни производители.

5.7. Пирина Технологии АД

През 2013, Пирина Технологии АД ще продължи серийното производство на плотера от модела 1000-17031, което започна в средата на 2012. За периода от 9 месеца към момента са произведени 15 машини от този модел и реализирани 13 от тях.

Текущия производствен капацитет на фирмата е 5 машини за 2 месеца и основната бизнес цел която се поставя е доближаването на продажбите към крайни клиенти до темповете на производство – т.е. 2 машини на месец като минимум.

Наред със серийно произвежданите машини, Пирина възнамерява да засили усилията си при производството на нестандартни машини по заявка на клиенти, които се базират до голяма степен на готовите решения и разработки, вече влезли в серийната машина. През 2012 бяха реализирани 2 такива проекта – плотер за Графобал АД, Своге и специализиран рутер за фрезозане на дъски за Джет Лазер, Турция. Тези проекти допринасят както за източниците на приходи, така и за разширяване спектъра от опции, които може да се предлагат към серийната машина. Друг очакван ефект от такива проекти е възможността резултатите от тях да доведат до нова линия от серийно произвеждани машини и навлизане в нови пазарни ниши. Пример за това е рутерът за Турция, където има значителен потенциал за нови поръчки.

Очакванията за 2013 година са за поне още 2 такива проекта.

Друг основен акцент за 2013 ще бъде засилването на инвестициите в маркетинга. Маркетингът като дейност в Пирина Технологии АД винаги е страдал от подценяване и



недофинансиране. Наложилото се разбираше, че основната тежест за него лежи върху партньорите и дистрибуторите – е довело фактически до сегашното положение, при което имаме много слаб темп на продажбите, много дълъг цикъл на продажба и необходимостта да преодоляваме значително недоверие към продукта. Трудно навлизаме на пазари, дори след относително успешен първи пробив.

Наред с недостатъчното финансиране на маркетингови дейности, основната причина за описаната ситуация беше досегашната нестабилност на машината. През 2012 на Пирин Технологии АД се наложи да инвестира значителна част от оскъдните си приходи в поддръжка на свои стари клиенти, като подменяше за своя сметка много модули, дори и в случаи когато е минал гаранционният период. Основната цел която се преследваше бе да се засили доверието на клиентите и партньорите и това да доведе до бъдещи поръчки. Очакваме през 2013 това да даде резултати.

Основните ни очаквания за засилване на продажбите са от дестинации като Южна Америка, Европа и Япония. Южна Америка е една от дестинациите, в които имаме най-голяма клиентска база и там бяха инвестирани най-много средства за следпродажбена поддръжка и замяна на модули. Развиха се доста добри отношения с местни дистрибутори (Аржентина, Бразилия, Чили), натрупа се и опит в сътрудничеството с тях. Нашите очаквания са, че това трябва да доведе до 10-15 продажби през 2015.

Япония е нова дестинация, която се откри след участието на ДРУПА 2012. Фирмата партньор от Япония подходи много внимателно и всъщност до подписване на договор за дистрибуция с тях и първа продажба на демо машина се стигна чак в края на 2012. Веднага след това обаче бяха направени 2 поръчки и според подадената информация се подготвя поне още една. Партньорите от Япония показаха много силен ентузиазъм от регистрирания интерес към плотера Пирин и не е изключено да реализират поне 10 машини до края на 2013.

Европа е друга дестинация, на която работим целенасочено от години и имаме клиентска база. След проблемите от техническо естество при продадените през 2010-2012 машини, нещата се стабилизираха с подмяната на доста компоненти, модули и цели машини. Доставените след средата на 2012 година плотери работят стабилно и можем да говорим че имаме доволни клиенти, на които можем да разчитаме и за бъдещи маркетингови дейности. Пример за това е планираният семинар в Университета на Линшопинг, Швеция, на който се предвижда студенти да представят курсовите си работи пред потенциални работодатели, проектирани на софтуера ЕнгВю и изработени на плотера Пирин, който инсталирахме там през декември 2012. На това събитие (планирано засега за Април-Май) възнамеряваме да поканим и наши засега слабо активни партньори от Финландия, Балтийските страни и Германия и се надяваме да спечелим нови клиенти не само от Швеция, но и от съседните скандинавски страни.



Основни рискове пред Пирина Технологии АД, си остават неадекватното финансиране. Единствен източник си остават приходите от дейността, които са неритмични и като цяло недостатъчни да покрият всички дейности, които са необходими за функционирането на компанията като Пирина.

5.8. Сирма ИТТ ЕАД

Основните цели за 2013 г. на Сирма Ай Ти Ти ЕАД са :

1. Да се завърши успешно Лот 3 по ПРОЕКТ: „Развитие на административното обслужване по електронен път“ със Столична община и да се осигури проект за разработка и внедряване на нашия продукт EMF във всички общини в България. Очаквания приход е в размер на 2 милиона лева.
2. Да се продуктира SOA платформа за Case Management/ Collaborative Work Management Environment върху Alfresco.
3. Да се разработи и внедри пилотна версия на Semantic Enterprise integration Platform и Intelligent Document. Да се осигури трета фаза на проекта с QVI, която да генерира приходи в размер на 800 хиляди лева.
4. Да се изгради маркетингова стратегия за продукта на базата, на която да се изгради звено за маркетинг и продажби в България и региона. Да започнат регулярни продажби на решения с цена от 25 до 100 хиляди лева.
5. Да се ребрандира компанията, като американска с българско R&D.
6. Да се изгради звено за маркетинг и продажби в САЩ. Да започнат регулярни продажби на решения с цена от 300 хиляди лева до 1 милион лева.
7. Да се развие R&D капацитета с цялостен екип във Варна. Да се привлекат повече хора с опит на старши позиции. Привличане на бизнес аналитици и интегратори в София.
8. Да се утвърдят процесите за постоянно подобряване на качеството и обучението в компанията.
9. Овластяването на семантичните технологии на всички нива в компанията.
10. Увеличаване на приходите до 3 милиона лева с печалба от 15 % или 450 хиляди лева преди капитализирането на разходите за развитие на продукта. Натрупване на резерв в размер на 300 хиляди лева.



11. Осигуряване на инвестиция за световен маркетинг на Semantic Enterprise Integration Platform и Intelligent Documents. Целта на инвестицията е да реализираме продажби в размер на 3 милиона лева.

5.9. Сирма Ай Ес Джи ООД

През 2013г. година „Сирма Ай Ес Джи“ООД ще запази основният предмет на дейност а именно – продажба на софтуерни услуги на застрахователни посредници и застрахователни компании. Компанията ще продължи да разширява пакета от предлагани услуги на ЗБ, като продължи да интегрира и електронизира процеса по издаване и отчитане на застрахователни продукти със ЗК.

Дружеството ще се стреми да увеличи пазарният си дял от 29% на 40 % от общият пазар на застрахователните посредници в България чрез налагане на новия модел на продажби и обслужване и да остане водещ софтуерен партньор на пазара за продажба на застраховки през self-service terminal и online продажби.

5.10. Сирма Груп Холдинг АД

Основните цели, които стоят пред „Сирма Груп Холдинг“ АД през 2012 г. са следните:

- (i) Ефективно управление на ресурсите – финансови, човешки, технологични, с оглед функционирането и развитието на Холдинга в условията на икономическа криза;
- (ii) Продължаване на развитието и подобряване качеството на услугите, предоставяни на клиентите на дружеството, разширяване на техния спектър и активно търсене на нови пазари;
- (iii) Активно инвестиране в нови технологии, продукти и иновации.

С оглед постигането на тези цели, ще продължи работата по основните аспекти на оперативната, финансовата и инвестиционната дейност на „Сирма Груп Холдинг“ АД: централизирано административно обслужване на фирмите по отношение на финансово-счетоводни, правни, административни, човешки ресурси и други дейности, както и ефективно управление на оперативните и инвестиционни финансови потоци. В същото време ще се търсят още възможности за оптимизация на разходите и повишаване на ефективността на Холдинга като цяло.

Поради влошената бизнес обстановка в страната, една от целите на компаниите ще бъде пренасочването на дейността в още по-голяма степен към международните пазари, спечелване на нови американски и европейски клиенти и проекти.

Ще продължи усилената работата по разработването и маркетингането на нови



технологии и продукти в областта на семантичните технологии, телекомуникационните и мобилните технологии, CAD/CAM системите, мултимедийни продукти и др., които да притежават следните качества:

- (i) да са водещи на световния пазар в своя клас;
- (ii) да имат важни, доказани и разпознаваеми предимства пред конкуренцията и
- (iii) да имат значителна база от референтни клиенти.

6. Работници и служители

Преструктурирането в Сирма и създаването на холдингово дружество, доведе до обединяване на новосъздадените фирми и звена и определи някои от основните правила в тяхната HR политика и бизнес развитие. Част от фирмената политика е фирмите в рамките на Сирма Груп да си сътрудничат с обмяна на знания, опит и специалисти. Приоритетни са организацията и политиката за привличане и развитие на служители. Групата насърчава личните постижения, водена от разбирането, че хората, тяхното знание и способности са нейният основен капитал.

Програмите за обучение, предлагани на служители на Дружеството, имат за цел развитието на компетенциите на служителите. Политиката в областта на обучението е специално насочена към предоставяне на високи професионални познания, както и във връзка с изискванията за здравословни и безопасни условия на труд.

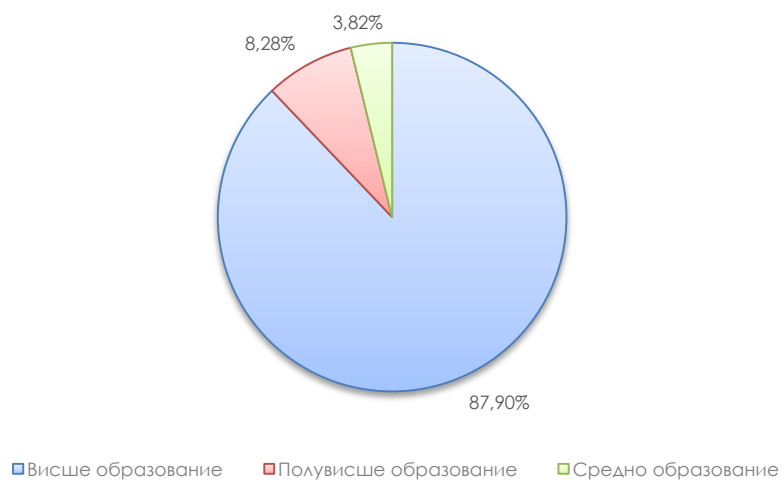
През 2012 г. персоналът на групата за целите на настоящия консолидиран отчет е, както следва:

	Брой 2012	Процент
Брой служители към 31.12.2012 г.	317	100,00%
Висше образование	276	87,07%
Полувисше образование	26	8,20%
Средно образование	12	3,79%



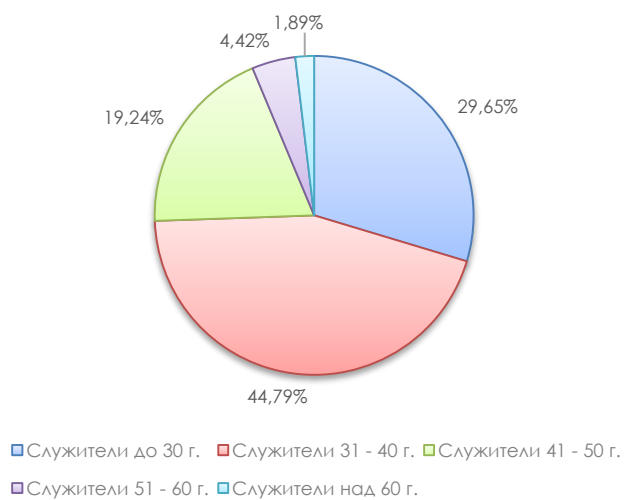
Служители до 30 г.	94	29,65%
Служители 31 - 40 г.	142	44,79%
Служители 41 - 50 г.	61	19,24%
Служители 51 - 60 г.	14	4,42%
Служители над 60 г.	6	1,89%
Жени	92	29,02%
Мъже	225	70,98%

Структура на персонала по образователен ценз

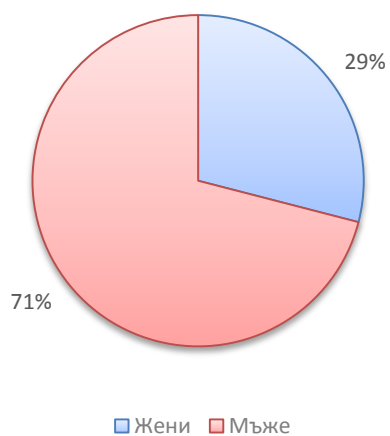




Възрастова структура на персонала



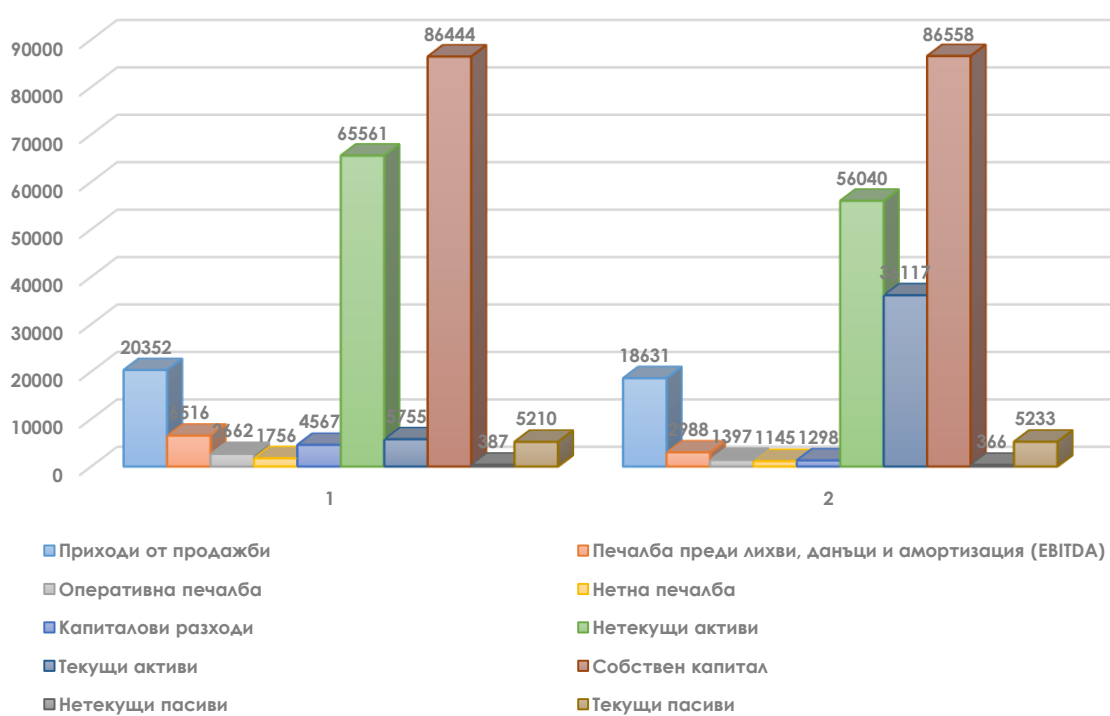
Структура на персонала по пол

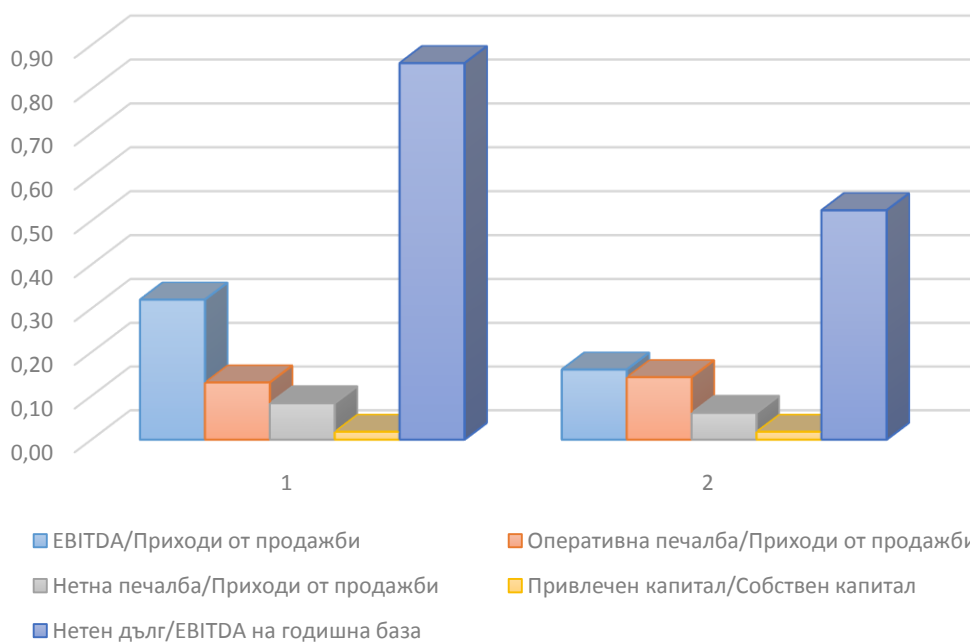




7. Основни финансови показатели

Основни икономически показатели





Преглед на рисковите фактори

Рискове, свързани с бизнеса на Дружеството и с промишления отрасъл, в който Дружеството извършва дейността си

Дружествата от групата са изложено на силна конкуренция

Репутацията на Холдинга може да бъде неблагоприятно засегната от невярна или подвеждаща информация

Компаниите не са зависими от одобренията на регулаторните органи

Възможна е промяна в законодателството, регулиращо бизнеса на Холдинга, а това може да доведе до евентуално увеличение на разходите за спазване на изискванията или да окаже друг ефект върху неговите операции

Холдингът е изложен на оперативен риск, който е присъщ на неговите бизнес дейности

Рискове, свързани с България и другите пазари, на които Групата оперира



- Макроикономическата среда оказва съществен ефект върху операциите на Холдинга и неговата позиция
- Политическата обстановка в България има съществен ефект върху операциите на Холдинга и неговото финансово състояние
- Политическата обстановка на експортните пазари на Групата, оказва съществен ефект върху операциите и финансовото състояние на Холдинга
- Рискове, свързани с българската правна система
- Рискове, свързани с валутни курсове и действащия в България валутен борд
- Тълкуване на данъчните разпоредби може да бъде неясно и данъчните закони и разпоредби, приложими спрямо Холдинга, може да бъдат изменени

7.1. Систематични рискове

Валутен риск

Валутен риск възниква в следствие на бъдещи търговски операции, признати активи и пасиви, както и нетни инвестиции в чуждестранни операции.

Повечето от компаниите на групата оперират на международните пазари и съответно са изложени на валутен риск

Кредитен риск

Кредитен е рискът, при който клиентите на компании от холдинга няма да бъдат в състояние да изплатят изцяло и в обичайно предвидените срокове дължимите от тях суми по търговските вземания. Последните са представени в баланса в нетен размер, след приспадане на начислените обезценки по съмнителни и трудносъбираеми вземания. Такива обезценки са направени където и когато са били налице събития, идентифициращи загуби от несъбираемост съгласно предишен опит.

Холдингът работи основно с дъщерните си компании или с дружества, на които е краен собственик, както и с контрагенти с история на взаимоотношенията на основните си пазари.



Ликвиден риск

Ликвидният риск се изразява в негативната ситуация дружеството да не бъде в състояние да посрещне безусловно всички свои задължения съгласно техния падеж.

Дружеството генерира и поддържа достатъчен обем на ликвидни средства. Вътрешен източник на ликвидни средства за дружеството е основната му дейност, генерираща достатъчни оперативни потоци. Външни източници на финансиране са банките и други постоянни партньори. С цел изолиране евентуалния ликвиден риск, дружеството работи със система от алтернативни механизми за действие и прогнози, крайният ефект от което е поддържането на добра ликвидност, респективно способност за финансиране на стопанската си дейност. Това се допълва от текущо наблюдение на падежите на активите и пасивите и контрол върху изходящите парични потоци.

Риск на лихвоносни парични потоци

Лихвеният риск е свързан с възможни, евентуални, негативни промени в лихвените нива, установени от финансовите институции на Република България.

Съществено увеличение на основния лихвен процент в Еврозоната или цената на ресурса на търговските банки / рисковата премия, би довел до увеличение на лихвените плащания по евентуални банкови заеми или лизингови договори, тъй като лихвата по тях обикайно е плаваща и е базирана на три или шестмесечния Euribor или цената на ресурса.

В структурата на активите на дружеството лихвоносните активи са представени от паричните средства и предоставени заеми, които са с фиксиран лихвен процент. От друга страна, привлечените средства на дружеството под формата на дългосрочни и краткосрочни заеми са обикайно с променлив лихвен процент. Това обстоятелство частично поставя паричните потоци на дружеството в зависимост от лихвен риск. Покриването на този риск се постига по два начина:

а) оптимизиране на източниците на кредитни ресурси за постигане на относително по-ниска цена на привлечените средства; и

б) комбинирана структура на самите лихвени проценти по кредитите, която съдържа два компонента – постоянен и променлив, съотношението между които, а и абсолютната им стойност, могат да се постигнат и поддържат в благоприятен размер за дружеството. Постоянната компонента е с относително ниска абсолютна стойност и достатъчно голям относителен дял в общия лихвен процент. Това обстоятелство премахва вероятността от значителна промяна в лихвените равнища при евентуална актуализация на



променливата компонента. Така се минимизира и вероятността от промяна в неблагоприятна посока на паричните потоци.

Инфлационен риск

Инфлацията в страната от януари до декември 2012 г. е следната:

Месец	% на инфлацията
Януари 2012 г.	0.2 %
Февруари 2012 г.	0.4 %
Март 2012 г.	0.3 %
Април 2012 г.	0.2 %
Май 2012 г.	-0.1 %
Юни 2012 г.	-1%
Юли 2012 г.	1.5 %
Август 2012 г.	0.5 %
Септември 2012 г.	1.1 %
Октомври 2012 г.	0.3 %
Ноември 2012 г.	-0.1 %
Декември 2012 г.	0.4 %

*Източник: НСИ



Основният фактор, който трябва да се отчете тук, е инфлационното влияние върху цената на работната ръка. Въпреки обявяваните от НСИ традиционно ниски нива на инфлация, в момента има силен натиск за увеличаване на възнагражденията и такъв риск винаги съществува.

Нормативен риск

Тъй като ИТ секторът не е обект на регулиране от страна на държавата може да се каже, че нормативни рискове за компанията не съществуват.

7.2. Несистематични рискове

Риск от наличието и нивото на заплащане на специализирана работна ръка

Рискът от недостига на кадри и нивото на заплащане е пряко свързан с едно от основните направления на дейност на холдинга – осигуряването на кадровата обезпеченост на предприятията от групата.

През изминалите няколко години на пазара на специализирана работна ръка се формира дефицит на подготвени кадри, което е следствие от емиграция на специалисти, слабата подготовка във висшите учебни заведения и навлизането на чужди ИТ компании в България. Това от своя страна оказва влияние върху пазара на труда на ИТ специалисти и увеличава нивото на заплащането в бранша. Тази тенденция се запазва и в момента има нова вълна на натиск върху работодателите за увеличаване на заплатите в условията на силен дефицит на подготвени ИТ специалисти.

Рискове при управление на растежа

Разрастването на всяка компания носи три основни риска – невъзможност да се посрещнат нуждите от оборотни средства, риск от загуба на контрол от страна на мениджмънта и риск от затруднения при наемането на квалифициран персонал с необходимите темпове.

Групата ще се старее да осигури ликвидност и да посреща оборотните си нужди основно чрез вътрешно генерирани парични потоци.



Разрастването на групата изисква много усилия от страна на ръководството и подлага на изпитание системите за оперативен и финансов контрол. За да може да управлява продължаващия растеж, ръководството трябва непрекъснато да развива оперативните, финансовите и управленските системи за информация и контрол. Учредяването на холдингова структура и централизацията на финансови, правни и административни функции в Холдинга, както и внедрената ERP система, намаляват тези рискове за дружествата от групата.

8. Оперативни резултати за 2012 година

8.1. Приходи от дейността

През изтеклия период, независимо от тежката икономическа криза, групата генерира значителен ръст на приходите. Независимо от показаното по-долу за сравнение с 2011 г., следва да се има предвид, че за разлика от 2011 г. в консолидацията за 2012 г. не участва фирмата на трето място по приходи в групата – „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, която за текущия период има 3 411 х. лв. консолидирани приходи спрямо 2811 х.лв. за 2011 г.

Ето как биха изглеждали приходите на групата с изключена СБК и през 2011 г.

Приходи от дейността	2012 BGN'000	2011 BGN'000 Без СБК	Изменение	%
Приходи от услуги	16842	13327	3515	26,38%
Приходи от стоки	2067	2187	-120	-5,49%
Приходи от продукция	487	138	349	252,90%
Приходи от продажба на ДМА	9		9	
Приходи от финансиране	150	168	-18	-10,71%
Общо	19555	15820	3735	23,61%



С включени приходи на СБК за 2012 г. консолидираните приходи са:

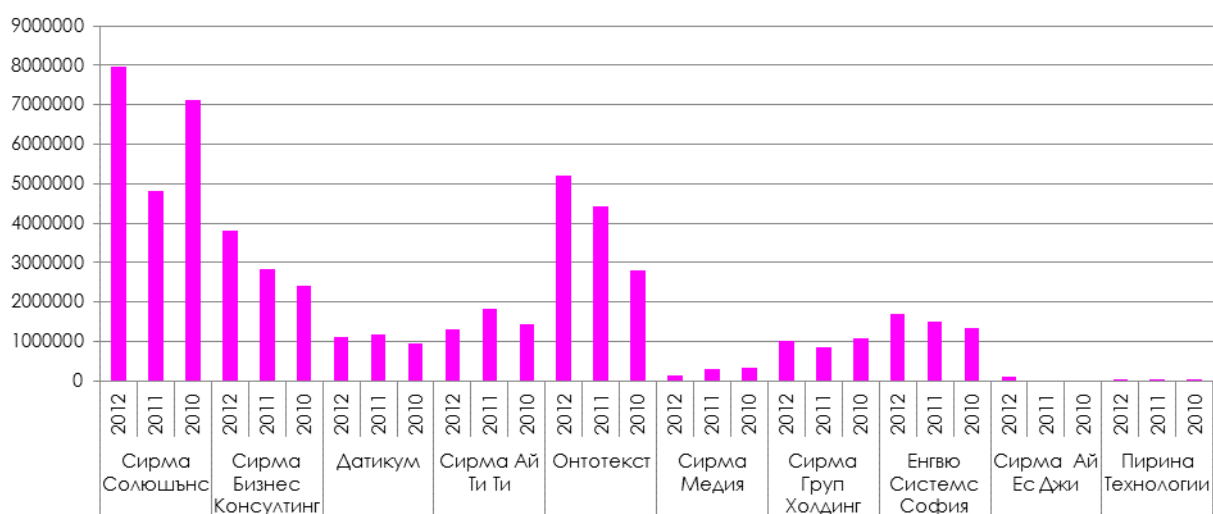
Приходи от дейността	2012 BGN'000	2011 BGN'000	Изменение	%
Приходи от услуги	20253	16138	4115	25,50%
Приходи от стоки	2067	2187	-120	-5,49%
Приходи от продукция	487	138	349	252,90%
Приходи от продажба на ДМА	9		9	
Приходи от финансиране	150	168	-18	-10,71%
Общо	22966	18631	4335	23,27%

Реалните консолидирани приходи на Групата с изключена СБК за 2012 г. включват:

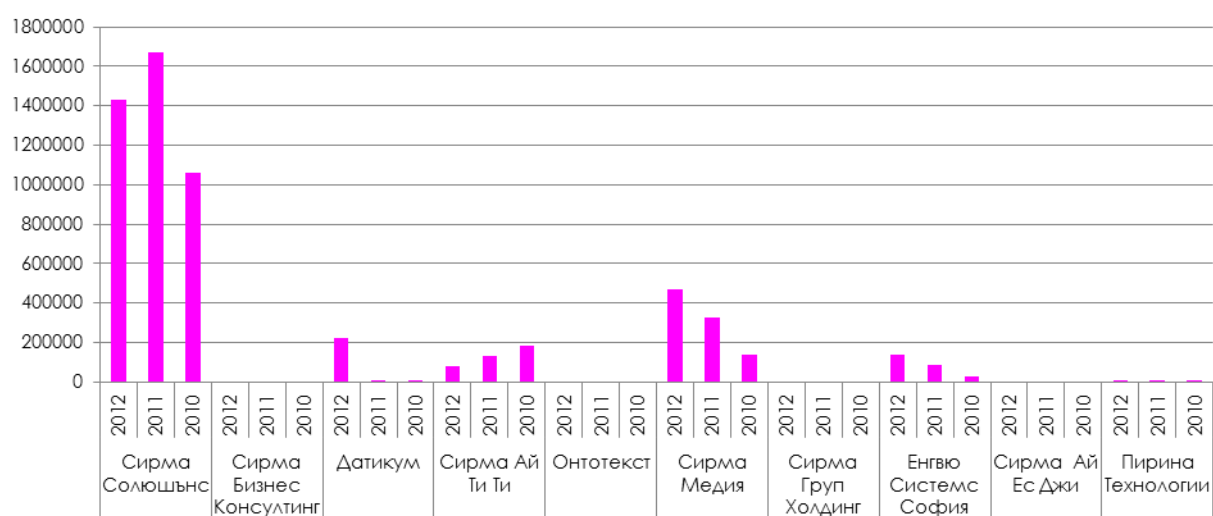
Консолидирани приходи от дейността	2012 BGN'000	2011 BGN'000	Изменение	%
Приходи от услуги	16842	16138	704	4,36%
Приходи от стоки	2067	2187	-120	-5,49%
Приходи от продукция	487	138	349	252,90%
Приходи от продажба на ДМА	9		9	
Приходи от финансиране	150	168	-18	-10,71%
Общо	19555	18631	924	4,96%



Услуги



Стоки





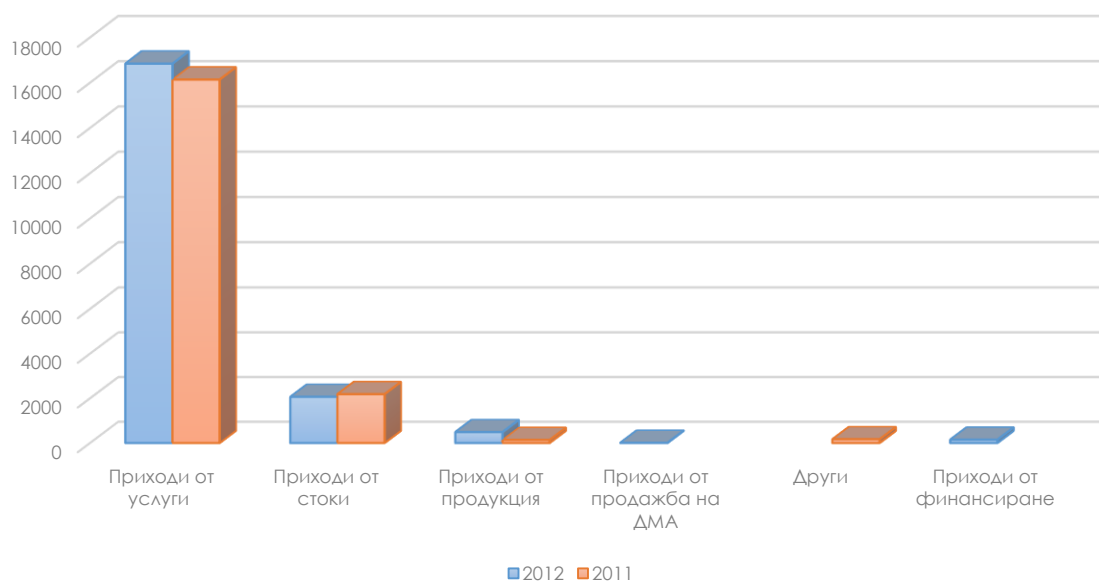
Продукция



Видно от първите две таблици, реалният ръст на приходите на Групата е в порядъка на 23,5 %.



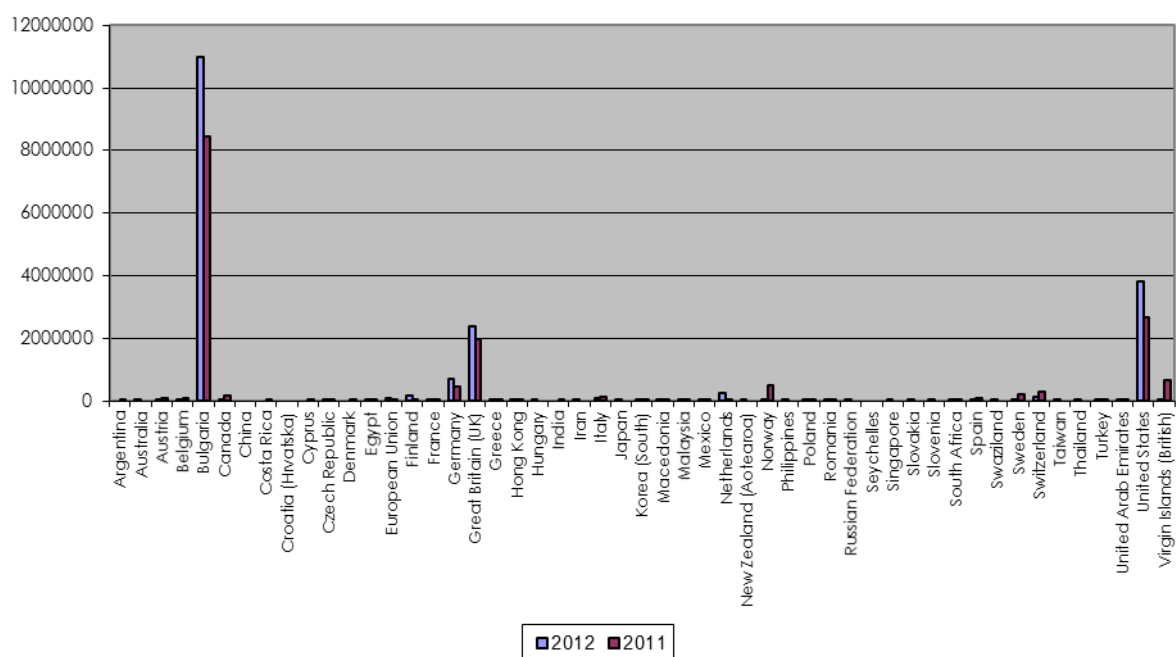
Консолидирани приходи



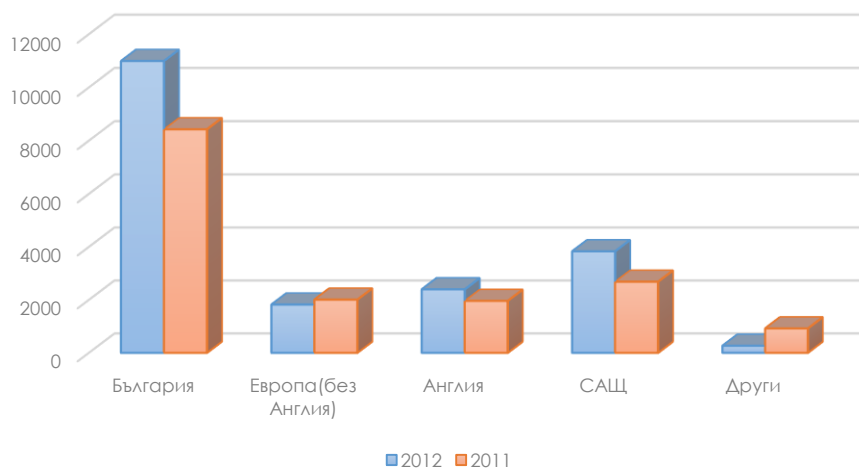


Основни пазари

Приходи по Държави



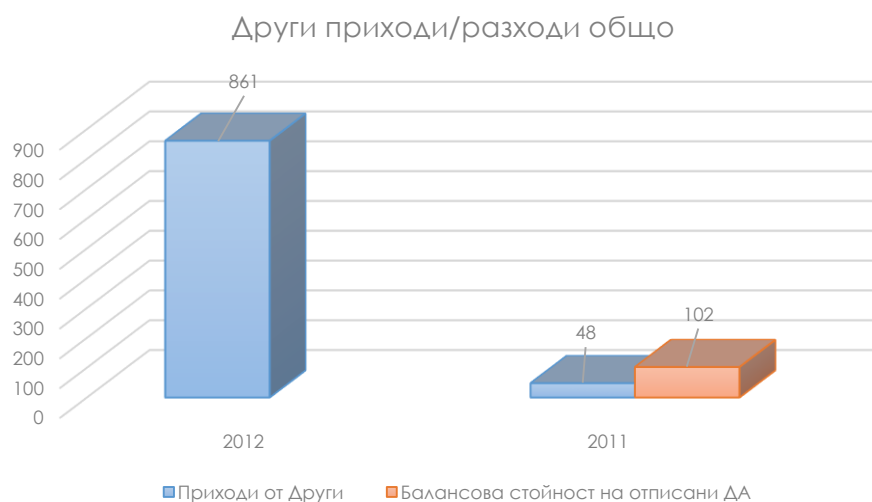
Приходи по пазари





8.2. Други приходи/разходи

Други приходи/разходи	2012 BGN'000	2011 BGN'001	Изменение	%
Приходи от Други	861	48	813	1693,75%
Балансова стойност на отписани ДА		102	-102	-100,00%
Други приходи/разходи общо	861	150	711	474,00%



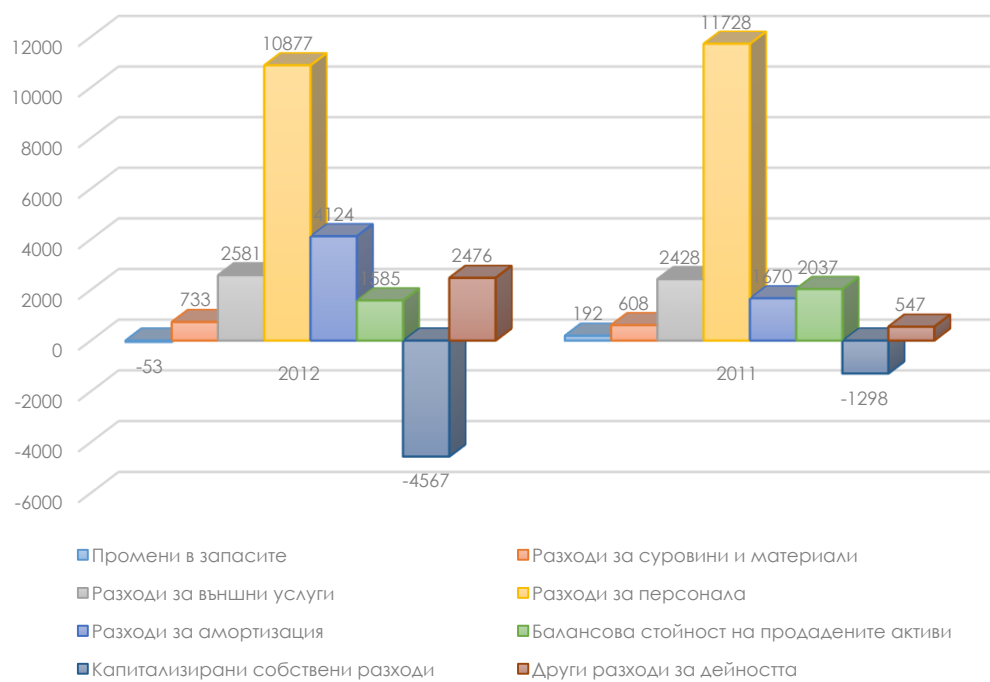
8.3. Разходи за дейността



Разходи за дейността	2012 BGN'000	2011 BGN'001	Изменение	%
Промени в запасите от готова продукция и незавършено производство	-53	192	-245	-127,60%
Разходи за суровини и материали	733	608	125	20,56%
Разходи за външни услуги	2581	2428	153	6,30%
Разходи за персонала	10877	11728	-851	-7,26%
Разходи за амортизация	4124	1670	2454	146,95%
Балансова стойност на продадените активи	1585	2037	-452	-22,19%
Капитализирани собствени разходи	-4567	-1298	-3269	251,85%
Други разходи за дейността	2476	547	1929	352,65%
Общо разходи за дейността	17756	17912	-156	-0,87%



Разходи за дейността



Структура на разходите за дейността





Независимо от ръста на приходите, разходите за дейността през 2012 г. са снижени от 17912 х. лв. през 2011 г. на 17756 х. лв. през 2012 г.

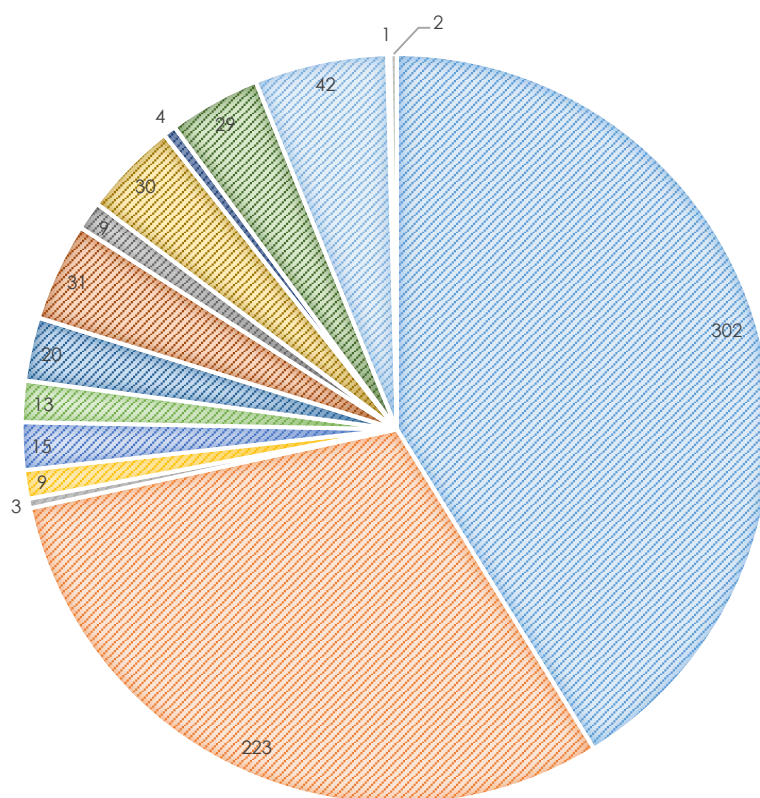
8.3.1. Разходи за материали

	2012	2011	Изменение	%
	BGN'000	BGN'001		
Разходи за материали				
Материали за основната дейност	302	100	202	202,00%
Ел. енергия	223	278	-55	-19,78%
Вода	3	3	0	0,00%
Отопление	9	5	4	80,00%
Офис консумативи	15	22	-7	-31,82%
Хигиенни материали	13	15	-2	-13,33%
Материали за поддръжка и ремонт на офиса	20	37	-17	-45,95%
Компютърни компоненти	31	45	-14	-31,11%
Гориво за автомобили - основна дейност	9	7	2	28,57%
Гориво за автомобили - управленска дейност	30	27	3	11,11%
Части за ремонт на автомобили	4	7	-3	-42,86%
Инвентар	29	30	-1	-3,33%
Рекламни материали	42	27	15	55,56%
Други разходи в основната дейност	1			
Други	2	5	-3	-60,00%
Общо	733	608	125	20,56%



СТРУКТУРА НА РАЗХОДИТЕ ЗА МАТЕРИАЛИ 2012

- Материали за основната дейност
- Вода
- Офис консумативи
- Материали за поддръжка и ремонт на офиса
- Гориво за автомобили - основна дейност
- Части за ремонт на автомобили
- Рекламни материали
- Други
- Ел. енергия
- Отопление
- Хигиенни материали
- Компютърни компоненти
- Гориво за автомобили - управленска дейност
- Инвентар
- Други разходи в основната дейност





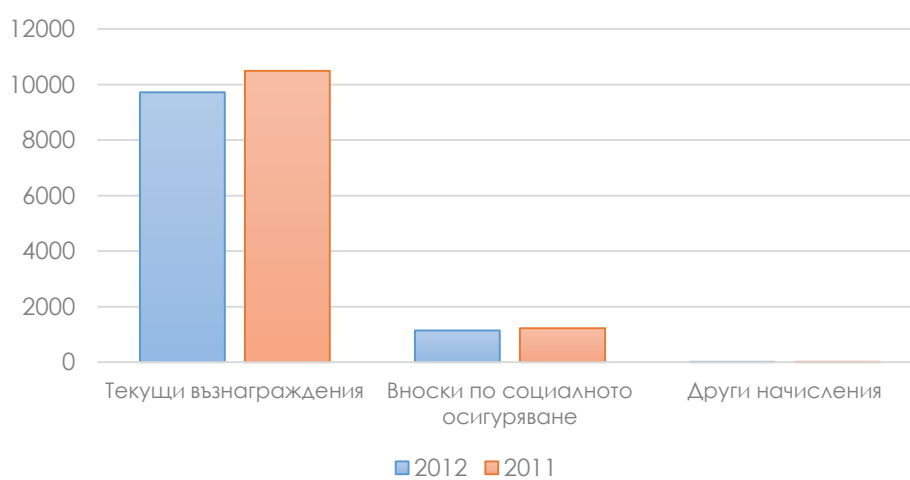
	2012	2011	Изменение	%
Разходи за външни услуги	BGN'000	BGN'001		
Мобилни телефони	115	107	8	7,48%
Стационарни телефони	13	11	2	18,18%
Интернет	46	145	-99	-68,28%
Хостинг	114	190	-76	-40,00%
Консултантски услуги	486	303	183	60,40%
Одит	42	28	14	50,00%
Охрана	43	43	0	0,00%
Почистване	3	3	0	0,00%
Поддръжка и ремонт на автомобили	11	11	0	0,00%
Поддръжка и ремонт на офиса	39	11	28	254,55%
Ремонт на комп. и офис техника	2	2	0	0,00%
Паркинг	9	0	9	
Застраховки	35	39	-4	-10,26%
Абонаменти	36	17	19	111,76%
Куриерски, транспортни	28	27	1	3,70%
Реклама	283	169	114	67,46%
Семинари и обучение	121	58	63	108,62%
Набиране на персонал	14	21	-7	-33,33%
Софтуерни услуги	441	537	-96	-17,88%
Наеми	540	477	63	13,21%
Звукозаписни	4	6	-2	-33,33%
Наем на софтуерен лиценз	4	133	-129	-96,99%
Комисионни и такси	67	44	23	52,27%
Преводни услуги	19	4	15	375,00%
Други разходи в основната дейност	20			
Други	46	42	4	9,52%
Общо	2581	2428	153	6,30%

8.3.3. Разходи за персонала



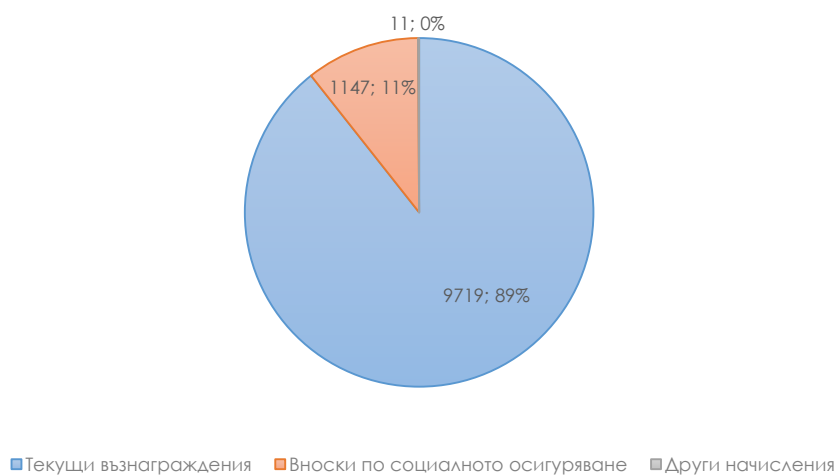
	2012	2011
	BGN'000	BGN'001
Разходи за персонала		
Текущи възнаграждения	9719	10485
Вноски по социалното осигуряване	1147	1226
Други начисления	11	17
Общо	10877	11728

Разходи за персонала





Разходи за персонала-структура 2012



■ Текущи възнаграждения ■ Вноски по социалното осигуряване ■ Други начисления

8.3.4. Други разходи за дейността

	2012	2011
Други разходи за дейността	BGN'000	BGN'001
Представителни разходи	78	55
Местни данъци и такси	29	29
Начислени обезценки	1691	7
Командировки	556	415
Неустойки по търговски договори	69	0
Дарения	78	0
Други	-25	77
Общо	2476	583



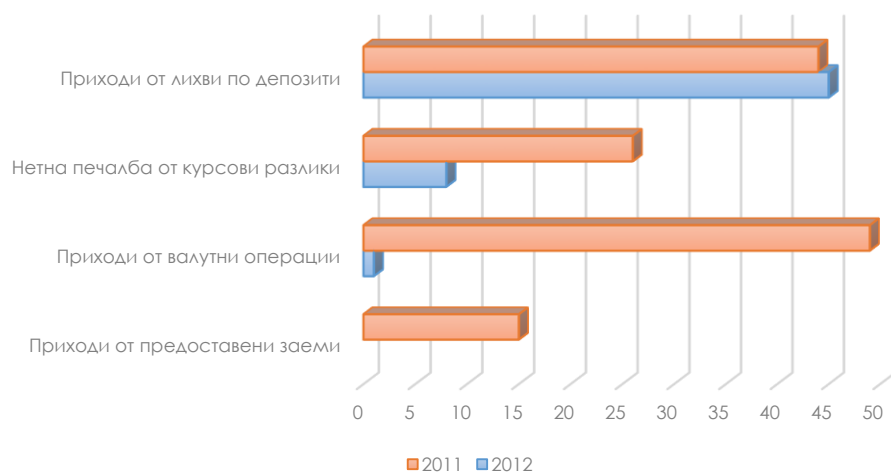
ДРУГИ РАЗХОДИ ЗА ДЕЙНОСТТА-СТРУКТУРА 2012

8.3.5. Финансови приходи и разходи

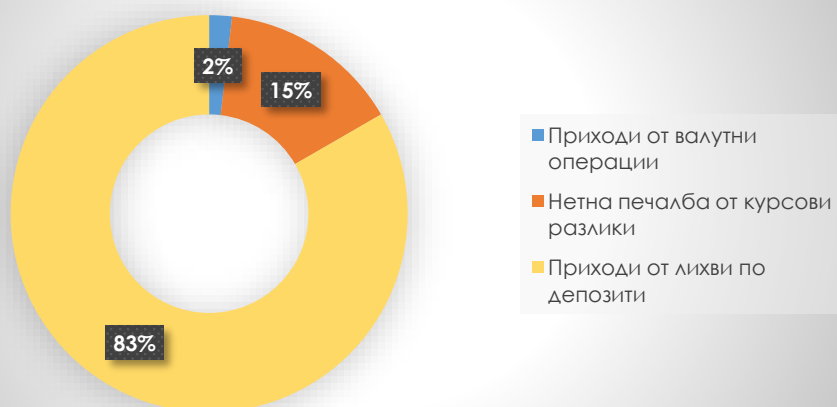
Приходи/разходи за финансова и инвестиционна дейност	2012 BGN'000	2011 BGN'001
Приходи от дивиденди	0	0
Приходи от предоставени заеми		15
Приходи от валутни операции	1	49
Нетна печалба от курсови разлики	8	26
Приходи от лихви по депозити	45	44
Общо	54	134
разходи за лихви по получени заеми	125	171
Обезценка на инвестициите	390	35
Банкови такси по заеми и гаранции	5	4
Разходи по валутни операции	150	35
Разходи за лихви по финансов лизинг	9	6
Други фин. разходи	88	25
Общо	767	276



Приходи от финансово-инвестиционна дейност

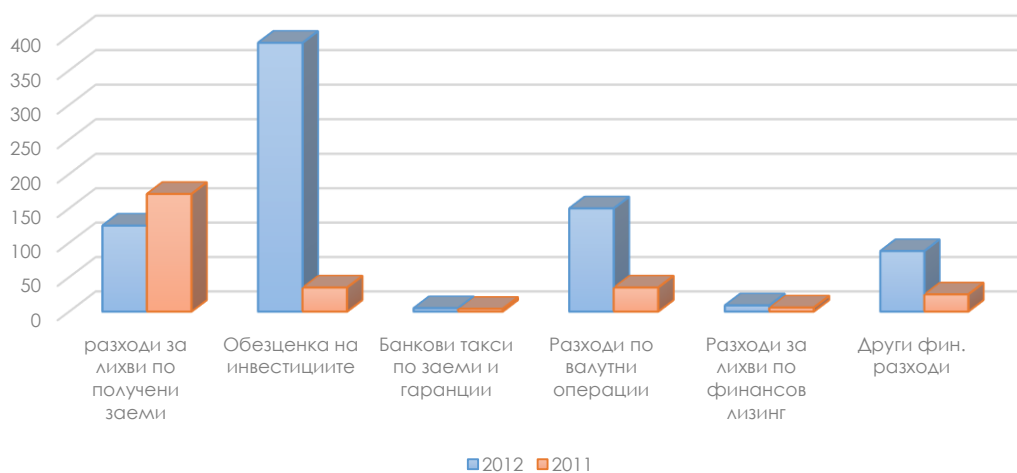


Структура финансови приходи 2012 г.

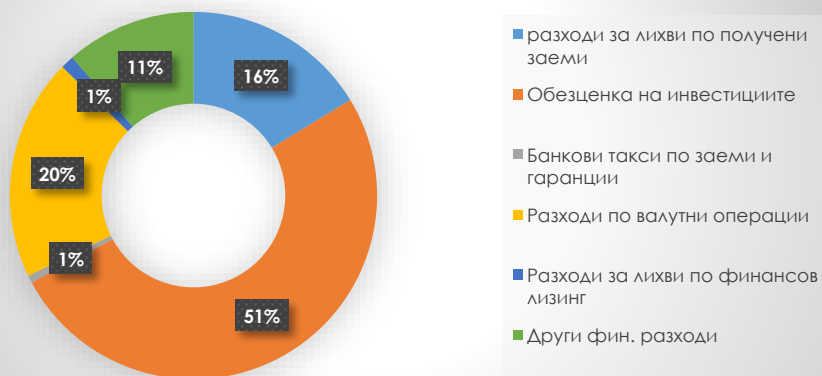




Финансово-инвестиционни разходи



Структура на финансово-инвестиционните разходи 2012



Финансовите приходи през 2012 г. възлизат на 54 х. лв. срещу 134 х. лв. за 2011 г.

Финансовите разходи са се увеличили с 491 х. лв. спрямо предходния отчетен период.

Нетно финансовите приходи (разходи) – (713) х. лв.



8.4. Финансов резултат от дейността

Печалабата преди лихви, данъци и амортизации (EBITDA) 6516 х. лв. срещу 2988 лв. 2011 г.

Печалбата от оперативна дейност е 2662 х.лв. срещу 1397 х. лв. през 2011 г.

Нетната печалба за 2012 г. е 1756 х. лв. срещу 1145 х. лв. през 2011 г.

8.5. Активи

	2012	2011
	BGN'000	BGN'001
Нетекущи активи	65561	56059
Търговска репутация	10132	10310
Имоти, машини и оборудване	2237	2740
Нематериални активи	51142	41478
Инвестиции в дъщерни дружества	44	1237
Инвестиции в асоциирани дружества	371	
Дългосрочни финансови активи	1445	
Отсрочени данъчни активи	190	275
Текущи активи	26480	35550
Материални запаси	502	1232
Вземания от свързани предприятия	366	289
Търговски вземания	3851	4633
Други вземания и предплатени разходи	270	497
Парични средства и парични еквиваленти	747	1464
Данъчни вземания	19	
Нетекущи активи, държани за продажба	20725	28002
ОБЩО АКТИВИ	92041	91609



8.5.1. НЕТЕКУЩИ АКТИВИ

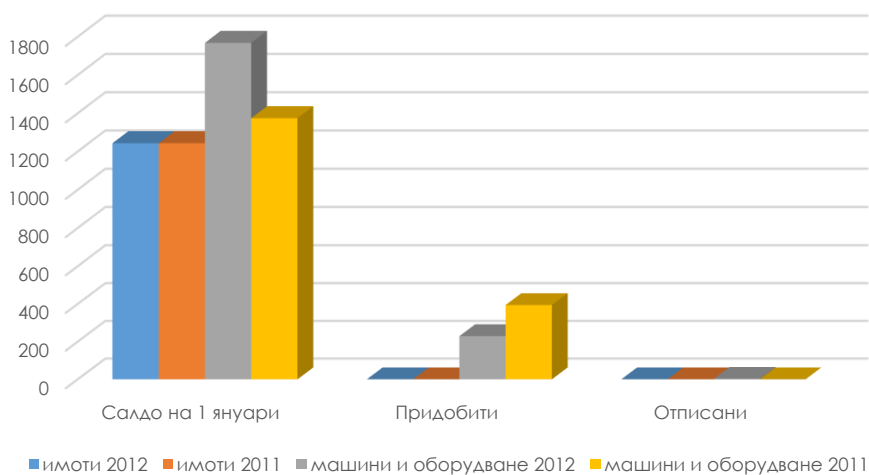
Дълготрайни материални активи

	сграда		Компютри		Машини съоръжения и оборудване		Други		В процес на придобиване		Общо	
	2012 BGN '000	2011 BGN "000	2012 BGN '000	2011 BGN "000	2012 BGN '000	2011 BGN "000	2012 BGN '000	2011 BGN "000	2012 BGN '000	2011 BGN "000	2012 BGN '000	2011 BGN "000
Салдо на 1 януари	1243	1243	1768	1374	1725	1717	961	1017	0	0	5697	5351
Придобити	0	0	229	394	115	7		81	0	0	344	482
Отписани	0	0	2	0	0	-69	0	-137	0	0	2	-206
Салдо на 31/12/	1243	1243	1999	1768	1840	1725	961	961	0	0	6043	5697
Салдо натрупана амортизация на 1 януари	-327	-302	-1382	-1094	-742	-513	-502	-327	0	0	-2953	-2236
Начислена амортизация за годината	-25	-25	-268	-288	-368	-229	-192	-175	0	0	-853	-717
Отписана амортизация	0	0	0	0	0	0	0	-47	0	0	0	-47
Салдо амортизация на 31/12/2012	-352	-327	-1650	-1382	-1110	-742	-694	-549	0	0	-3806	-3000
Балансова стойност на 31/12/2012	891	916	349	386	730	983	267	412	0	0	2237	2697

Имоти, машини, оборудване



Имоти, машини и оборудване



Дълготрайни нематериални активи

	Репутация		Програмни продукти и лицензионни права		Права върху софтуерни модули		Софтуерни продукти от развойна дейност		Впроцес на придобиване		Общо	
	2012 BGN "000		2012 BGN "000		2012 BGN "000		2012 BGN "000		2012 BGN "000		2012 BGN "000	
Стойност на придобиване												
Салдо на 01/01/2012	10312	10310	115	115	34407	34407	4532	137	8208	10919	57574	55888
Придобити	0	0	1183	40	951	0	387	4532	6793	-2564	9314	2008
Трансфер	0	0	3880	0	0	0	0	0	0	-147	0	-147
Отписани	0	0	0	0	-30	0	-124	0	0	0	-154	0
Салдо на 31/12/2012	10312	10310	5178	155	35328	34407	4795	4669	15001	8208	70614	57749
Амортизация												
Салдо на 1/01/2012	0	0	-96	-81	-5418	-4880	-93	-72	-354	0	-5961	-5033
Начислена амортизация	0		-867	-15	-1799	-538	-605	-21	0	-354	-3271	-928
Отписана амортизация	0	0	0	0	14	0	58	0	0	0	72	144
Салдо на 31/12/2012	0	0	-963	-96	-7203	-5418	-640	-93	0	-354	-9160	-5961



Балансова стойност
на 31/12/2012

10312

10310

4215

59

28125

28989

4155

4576

15001

7854

61454

51788

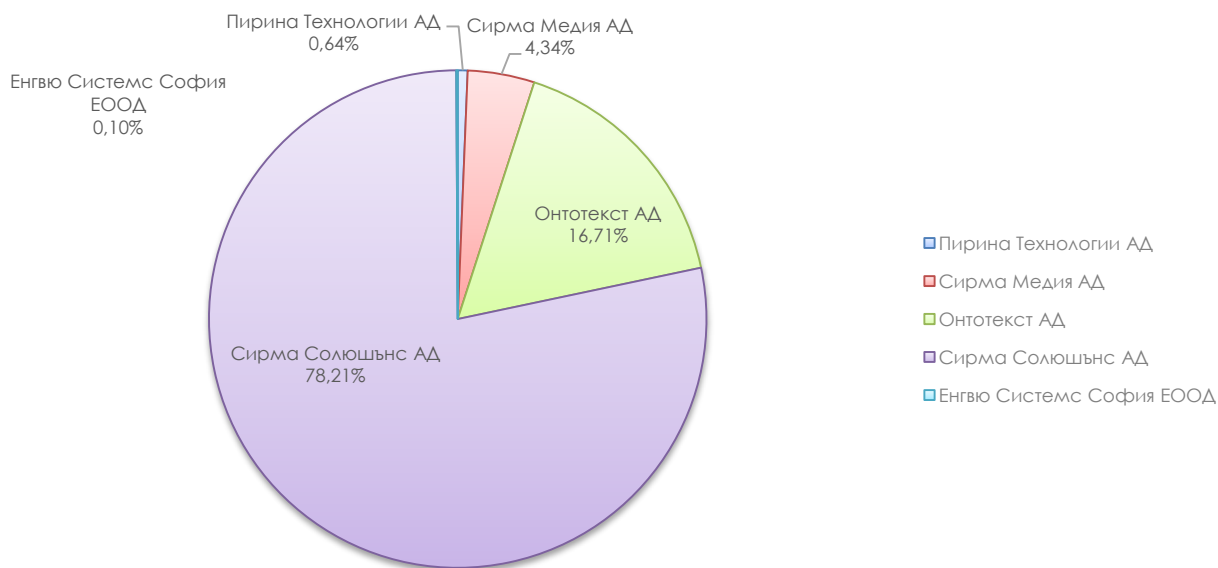
Инвестиции в дъщерни дружества

Неконсолидираните инвестиции в дъщерни дружества са:

Инвестиции в дъщерни дружества	31.12.2012 BGN '000	31.12.2011 BGN '000	промяна %	отн. Дял 2012 %
Пирина Технологии АД	332	332	0,00%	0,64%
Сирма Медия АД	2256	2241	0,65%	4,34%
Онтотекст АД	8680	8680	0,00%	16,71%
Сирма Солюшънс АД	40632	40632	0,00%	78,21%
Енгвю Системс София ЕООД	50	50	0,00%	0,10%
Общо	51950	51935	0,03%	100,00%



Структура на инвестициите в дъщерни дружества 2012



Инвестициите в дъщерни дружества са се увеличили с 14532,76 лв. спрямо предходната година.

Консолидираните инвестиции в дъщерни дружества са 44 х. лв.

Инвестиции в асоциирани дружества и нетекущи финансови активи

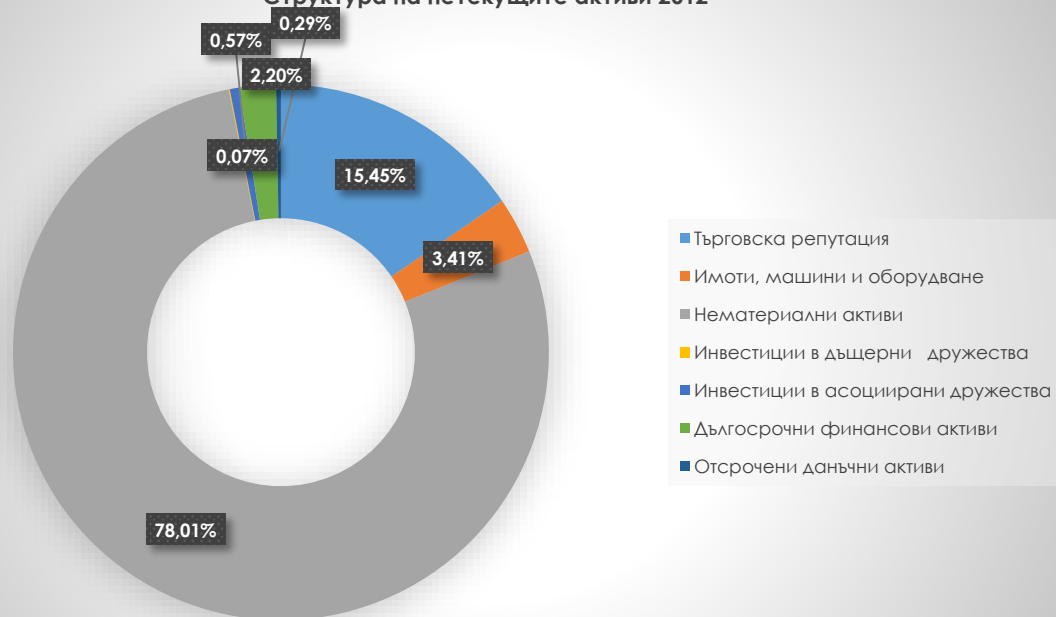
Консолидираните инвестиции в асоциирани предприятия и дългосрочните финансови активи в Сирма Бизнес Консултинг АД, СЕП АД, GMG USA, Sirm USA, Ontotext USA, Ай Бил, Е-Дом ООД, Panaton Software Inc. USA възлизат на 1816 х. лв.



Нетекущи активи

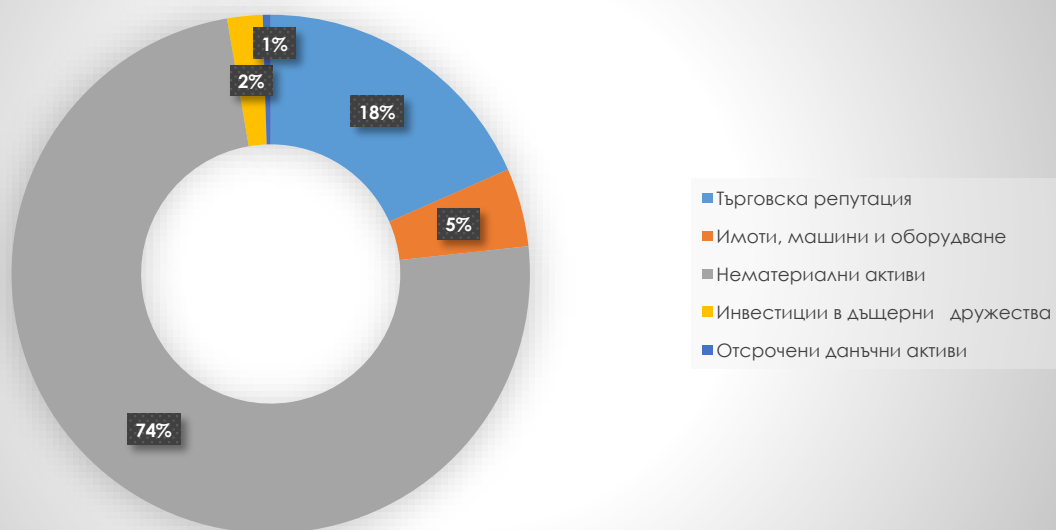


Структура на нетекущите активи 2012





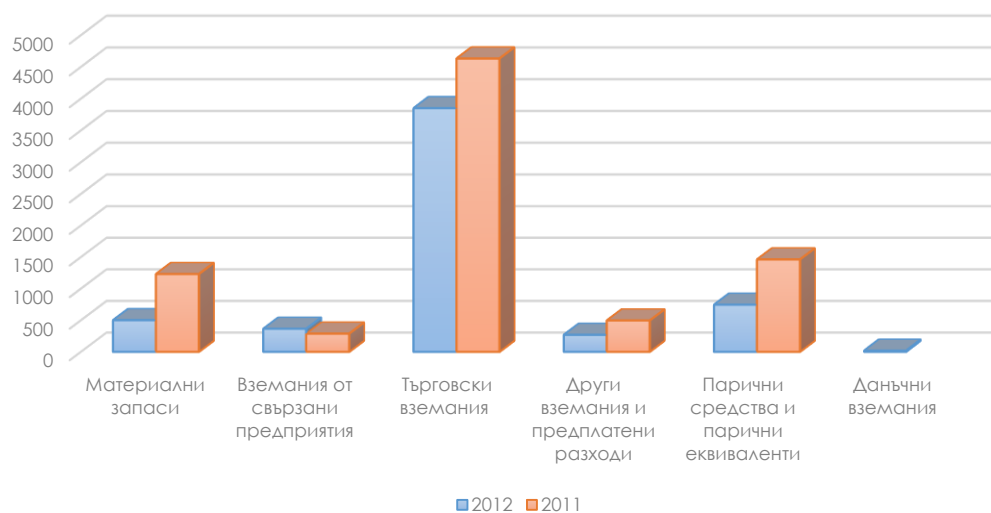
Структура на нетекущите активи 2011



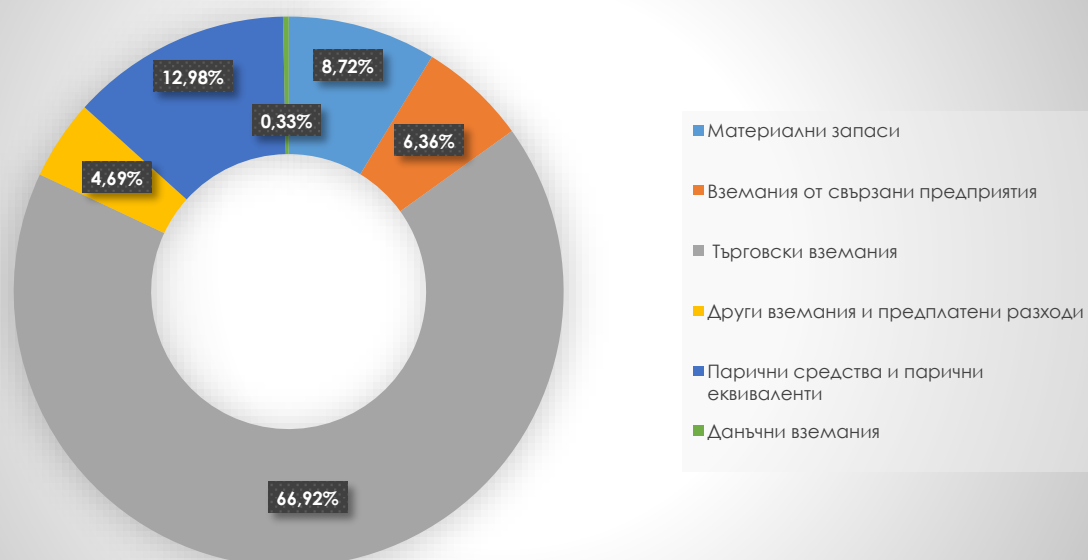
8.5.2. ТЕКУЩИ АКТИВИ



Текущи активи



Структура на текущите активи 2012





Структура на текущите активи 2011



Материални запаси

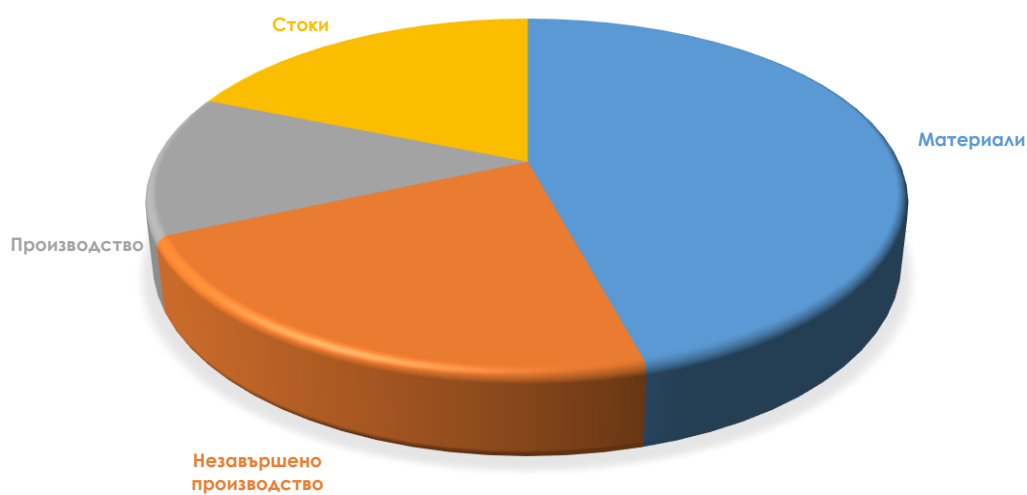
Материални запаси	2012	2011
	BGN'000	BGN'001
Материали	230	154
Незавършено производство	113	900
Производство	65	56
Стоки	94	122
Общо	502	1232



Консолидирани материални запаси

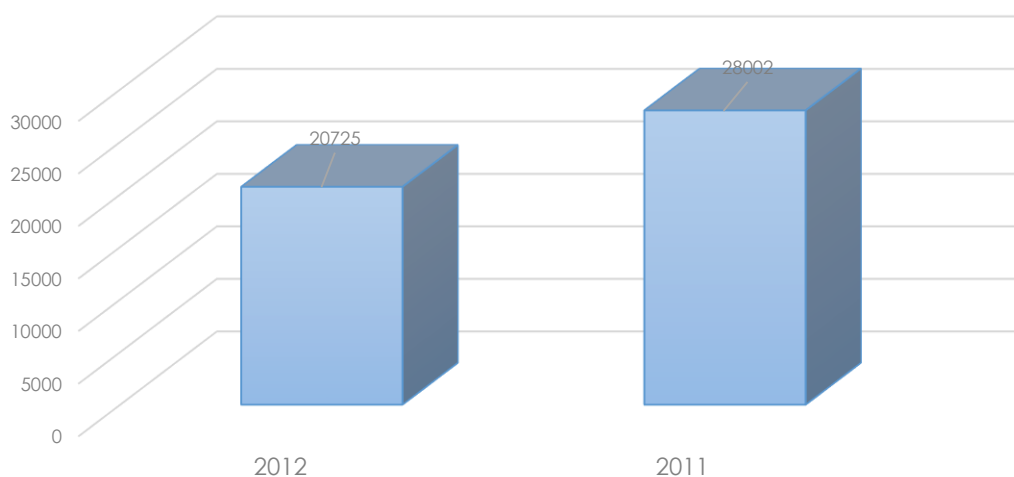


СТРУКТУРА НА МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ 2012





Нетекущи активи, държани за продажба



8.6. Пасиви

Собствен капитал

	2012	2011
	BGN'000	BGN'001
СОБСТВЕН КАПИТАЛ		
Основен акционерен капитал	73341	73341
Резерви	2963	2790
Печалба в малцинствено участие	-452	
Неразпределена печалба	-1470	-1975
Малцинствено участие	12062	12401
Общо	86444	86557

Намалението на собствения капитал е от излизането на СБК от консолидацията и отписване на резерви, както и на отписаните инвестиции и вземания от фалиралото дружество Иновантидж в UK и други несъбираеми вземания по индивидуалните отчети на дружествата.



Текущи и нетекущи пасиви

	2012	2011
ПАСИВИ	BGN'000	BGN'001
Нетекущи задължения	387	295
Пасиви по отсрочени данъци	88	9
Задължения към свързани предприятия	70	
Търговски и други задължения	155	211
Задължения по финансов лизинг	32	
Провизии	42	75
Текущи задължения	5210	5485
Краткосрочни банкови заеми	1567	1565
Задължения по финансов лизинг	44	56
Задължения към свързани предприятия	220	131
Търговски и други задължения	2173	2182
Задължения за данъци	184	280
Задължения към персонала и за социално осигуряване	598	607
Провизии	362	380
Други текущи задължения	62	284
ОБЩО ПАСИВИ	5597	5780
ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ И ПАСИВИ	92041	91609

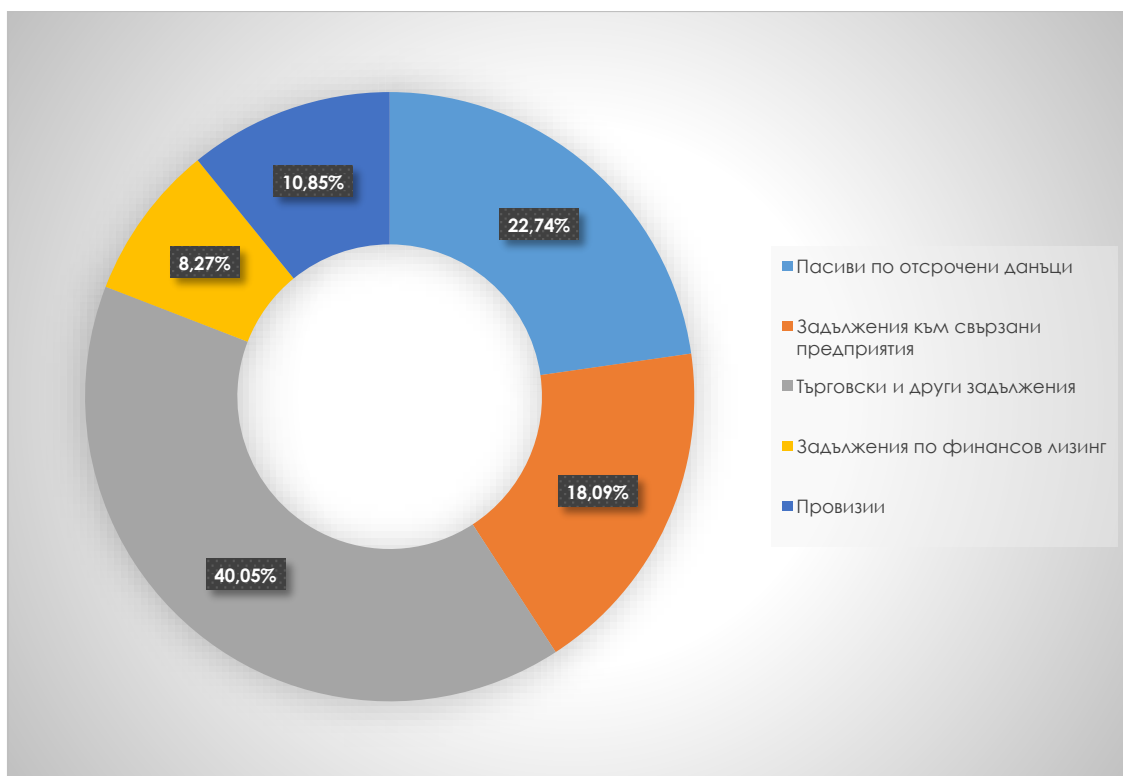
8.6.1. Нетекущи пасиви



Нетекущи задължения



Структура на нетекущите задължения 2012

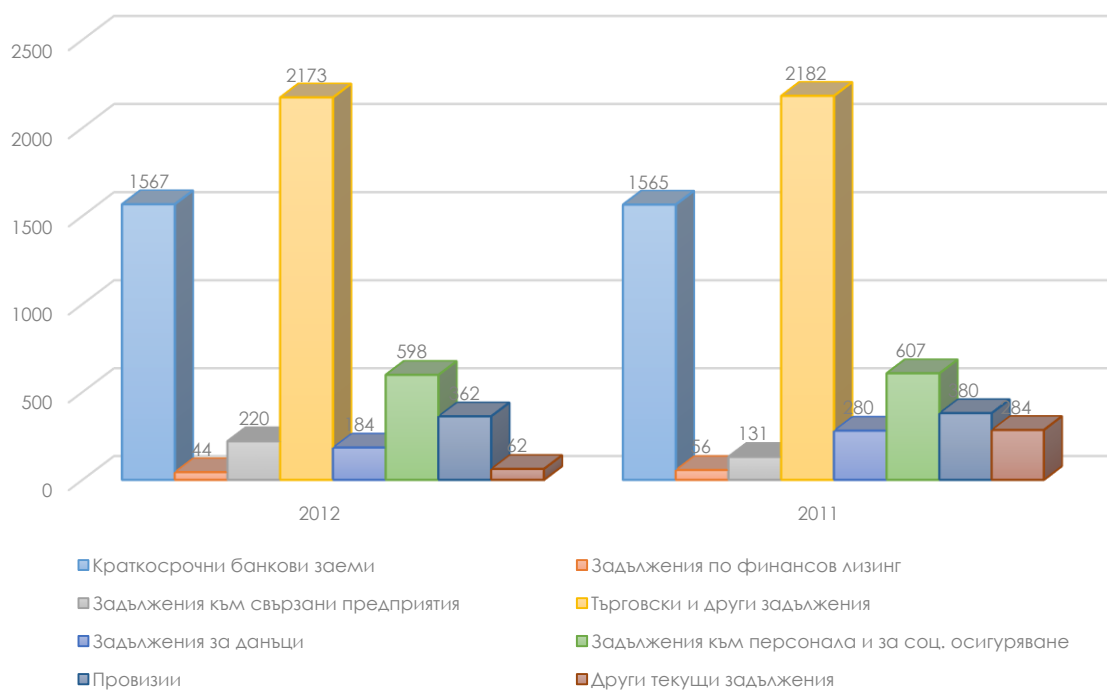




8.6.2. Текущи пасиви

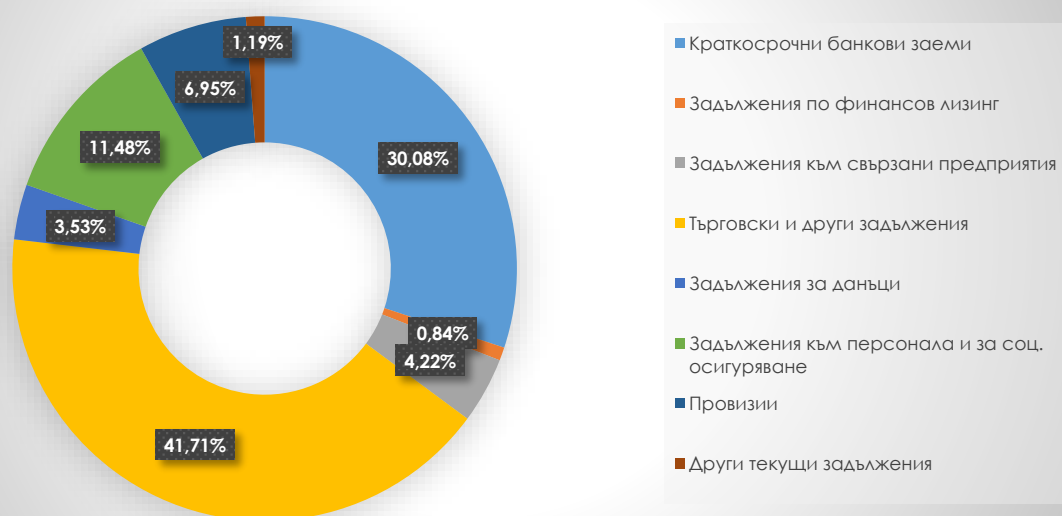


Текущи задължения

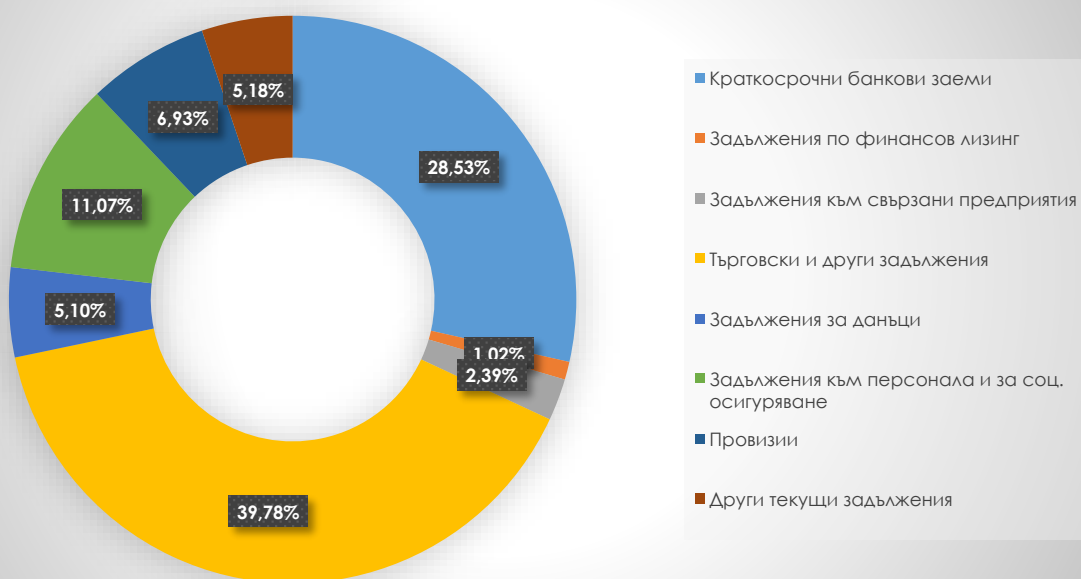




Структура на текущите задължения 2012



Структура на текущите задължения 2011



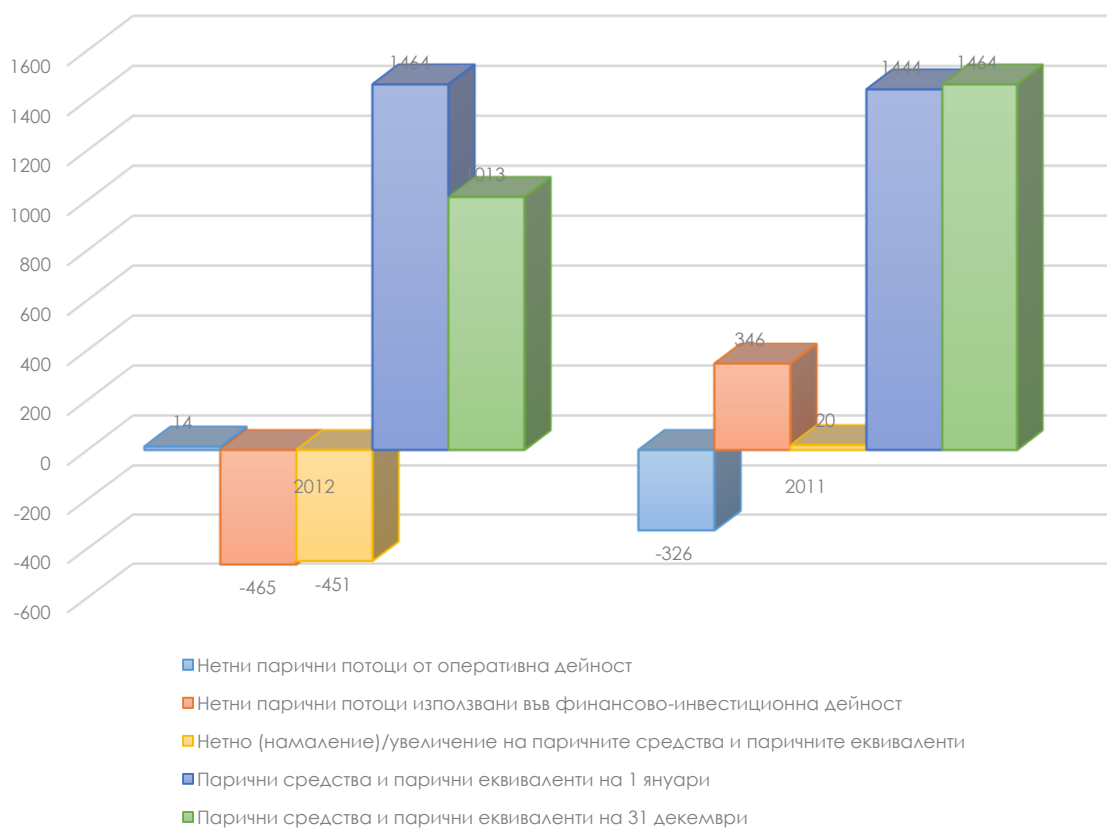


8.7. Консолидирани парични потоци

Паричен поток	2012 BGN'000	2011 BGN'001
Нетни парични потоци от оперативна дейност	14	-326
Нетни парични потоци използвани във финансово-инвестиционна дейност	-465	346
Нетно (намаление)/увеличение на паричните средства и паричните еквиваленти	-451	20
Парични средства и парични еквиваленти на 1 януари	1464	1444
Парични средства и парични еквиваленти на 31 декември	1013	1464



Консолидиран паричен поток

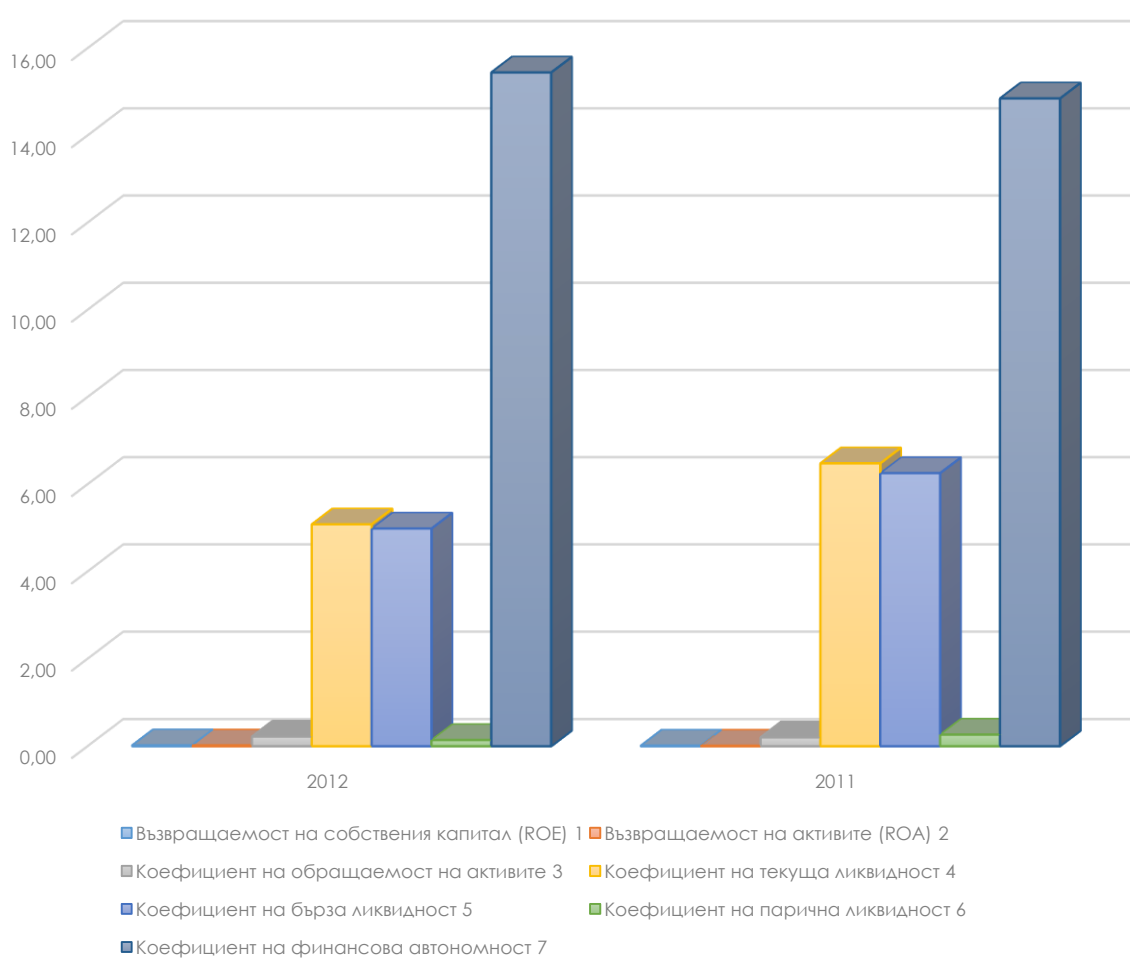


8.7.1. Коефициенти

Коефициенти	2012	2011
Възвращаемост на собствения капитал (ROE) 1	0,02	0,01
Възвращаемост на активите (ROA) 2	0,02	0,01
Коефициент на обръщаемост на активите 3	0,22	0,20
Коефициент на текуща ликвидност 4	5,08	6,48
Коефициент на бърза ликвидност 5	4,99	6,26
Коефициент на парична ликвидност 6	0,14	0,27
Коефициент на финансова автономност 7	15,44	14,85



Коефициенти



9. Информация за акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Капиталът на дружеството е 73 340 818 лв., разпределен на 73 340 818 бр. налични обикновени поименни акции с право на глас, винулирани.

Доходът на 1 акция за 2012 г е 0,0239 лв., спрямо 0,0186 лв. за 2011 г.



10. Възнаграждение на Управителния и Надзорния съвети

На членовете на Управителния и Надзорния съвети са начислени възнаграждения през 2012 г. в размер на 68 287.44 лв.

11. Отчет за придобитите, притежаваните и прехвърлени от членовете на съветите през годината акции на дружеството

През 2012 г. членове на съветите са придобивали акции на дружеството, както следва:
Явор Джонев – Председател на НС – 264183 броя
Момчил Зарев – член на НС – 150000 броя

12. Права на членовете на Управителния съвет да придобиват акции от дружеството

През 2012 г. членовете на Управителния и Надзорния съвети не са имали специални права да придобиват акции от дружеството.

Изпълнителен директор:

Цветан Алексиев

