

ГОДИШЕН ДОКЛАД

за дейността на „Сирма Груп Холдинг“
за годината, приключваща на 31.12.2013 г.

София,
февруари 2014 г.



Съдържание

1.	Обща информация за „Сирма Груп Холдинг“ АД.....	6
1.1.	Преглед.....	6
1.2.	Корпоративни ценности.....	8
1.2.1.	Мисия.....	8
1.2.2.	Корпоративна култура на учеща се организация.....	8
1.2.3.	Лоялност & Етика.....	8
1.2.4.	Експертиза & Опит.....	8
1.2.5.	Обучение & Трансфер на знания.....	9
1.2.6.	Отлична работна среда.....	9
1.3.	История.....	10
1.4.	Нови инвестиции.....	18
2.	Структурата на Групата.....	19
2.1.	Дъщерни и асоциирани компании на групата и съвместни предприятия.....	19
	Дружество-майка.....	19
	Дъщерни дружества.....	19
2.2.	Бизнес специализация на предприятията от групата.....	23
2.2.1.1.	Sirma Solutions,.....	23
3.	Акционерна структура и органи на управление.....	37
3.1.	Акционерна структура.....	37
3.2.	Управление.....	39
4.	Бизнес активност.....	40
4.1.	Икономически преглед.....	40
4.1.1.	Макроикономически показатели и тенденции.....	40
4.1.2.	Икономическо развитие през 2013 г.....	44
4.1.3.	Основни макроикономически показатели – отчети и прогнози.....	46
4.1.4.	Икономиката на България.....	46
4.1.5.	Пазарна позиция.....	51
4.1.6.	Българската софтуерна индустрия.....	53



4.1.7.	Структура на капитала във фирмите от софтуерната индустрия.....	55
4.1.8.	Тенденции в развитието на софтуерната индустрия в България.....	55
4.1.9.	Основни изводи и тенденции за сектора в ЕС.....	56
4.1.10.	Основни изводи и тенденции за сектора в България.....	57
4.1.11.	Глобални тенденции за софтуерния пазар.....	57
4.2.	Бизнес развитие на групата през 2013.....	58
4.2.1.	Сирма Солюшънс АД.....	58
4.2.1.1.	Системна интеграция и изпълняване на сложни цялостни проекти за дадена организация 59	
4.2.1.2.	Аутсорсинг – разработване на софтуер по поръчка.....	59
4.2.1.3.	Продажба на хардуер и софтуерни лицензи.....	60
4.2.1.4.	Разработка на продукти и предоставяне на услуги в областта на мобилните технологии и телекомуникациите.....	60
4.2.1.5.	Разработка и продажба на собствени продукти.....	61
4.2.1.6.	R&D дейност.....	61
4.2.1.7.	Приходи на дружеството за 2013г.....	62
4.2.1.8.	Услуги към дъщерните компании.....	62
4.2.2.	Онтотекст АД.....	63
4.2.3.	ЕнгВю Системс ЕАД.....	66
4.2.4.	Сирма Медия АД.....	68
4.2.5.	Датикум АД.....	70
4.2.6.	Пирина Технологии АД.....	71
4.2.7.	Сирма ИТТ ЕАД.....	72
4.2.8.	Сирма Бизнес Консултинг АД.....	73
4.2.9.	Сирма Ай Ес Джи ООД.....	73
4.2.10.	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.....	74
5.	Персонал.....	83
6.	ПРИХОДИ 2013 г.	89
6.1.	Основни пазари.....	91
6.2.	Видове приходи по региони.....	93



6.3.	Консолидираните приходи по фирми и региони са:	95
6.4.	Консолидираните приходи по вид, фирми, региони и държави са:	98
6.	Разходи за дейността	108
6.1.	Разходи за материали	111
6.2.	Разходи за външни услуги	113
6.3.	Разходи за персонала	116
6.4.	Други разходи за дейността	120
7.	Финансови приходи и разходи	123
8.	Активи	126
8.1.	Нетекущи активи	127
8.1.1.	Дълготрайни материални активи	127
8.1.2.	Дълготрайни нематериални активи	132
8.1.3.	Инвестиции в дъщерни и асоциирани дружества	135
	Нетекущи активи	140
8.2.	ТЕКУЩИ АКТИВИ	141
8.2.1.	Материални запаси	143
8.2.2.	Търговски вземания	148
8.2.3.	Вземания и сделки свързани лица	149
8.2.4.	Парични средства и парични еквиваленти	156
9.	Пасиви	157
9.1.	Собствен капитал	157
9.2.	Текущи и нетекущи пасиви	158
10.	Паричен поток	170
11.	Балансови коефициенти	172
12.	Основни финансови показатели	173
13.	План и бизнес цели за 2014 г.	175
13.1.	Тенденции 2014	175
18.3.	Предположения относно общите икономически условия:	178
18.4.	Бизнес развитие през 2014 г.	179



13.2.	Сирма Солюшънс АД	180
13.3.	Онтотекст АД	182
13.4.	ЕнгВю Системс София ЕАД	186
13.5.	Сирма Бизнес Консултинг АД	187
13.6.	Сирма Медия АД.....	187
13.7.	Датикум АД.....	187
13.8.	Пирина Технологии АД.....	188
13.9.	Сирма ИТТ ЕАД.....	189
13.10.	Сирма Ай Ес Джи ООД.....	189
13.11.	Flashmedia.....	190
13.12.	Сирма Груп Холдинг АД	190
14.	Информация за акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.....	191
15.	Възнаграждение на Управителния и Надзорния съвети	191
16.	Отчет за придобитите, притежаваните и прехвърлени от членовете на съветите през годината акции на дружеството.....	191
17.	Права на членовете на Управителния съвет да придобиват акции от дружеството	192
18.	Изявление, във връзка с прогнозите.....	192



1. Обща информация за „Сирма Груп Холдинг“ АД

1.1. Преглед

Сирма Груп Холдинг е най-голямата българска група от ИТ компании. От 1992 г. насам, Сирма трансформира иновативни идеи и ноу-хау в успешни бизнеси на знанието. Започвайки от малка компания, специализирана в развитието на софтуер в областта на изкуствения интелект, днес Сирма Груп се е развила до холдингова структура с над 20 дъщерни компании и джоинт венчъри, специализирани в различни области на ИТ. Сирма им осигурява необходимият финансов и човешки капитал за да създава нови пазарни лидери.

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети на групата. Ние постоянно търсим нови пътища за развитие, за максимално използване на нашия потенциал с цел гарантиране на стабилно развитие и голяма стойност за нашите акционери.

Нашата страст е и наша мисия – да създаваме и развиваме бизнесите на знанието на нашето бъдеще. Ние вземаме най-добрите идеи и ги превръщаме в успешни компании. От 1992 г. ние сме създали, инкубирали и развили над 20 компании, навлизайки в различни области на компютърните технологии.

Нашата тайна е комбинацията между техническата иновация, знанията и страстта да постигаме резултати и да бъдем лидери в областите, в които работим.

Като се започне от стандартните софтуерни решения и системна интеграция, нашите фирми са се разгърнали в множество технологични области, включително мобилни технологии, електронно правителство, финансов сектор (банкиране и застраховане), семантика, и много други. Повечето от тези компании развиват нови бизнес идеи, за въвеждане на изключителни продукти и услуги на пазара. Онтотекст, която се гордее с работата си с най-големите световни издателства, е световен лидер в областта на семантичните технологии. **EngView**, която има над 10 годишен опит в изграждането на напреднали CAD / CAM системи, притежава втория най-голям пазарен дял в света на CAD / CAM системи за опаковъчната промишленост.

Sirma Mobile, нашият разработчик в областта на мобилните технологии, бе класирана на първо място в конкурса за мобилни иновации SIMagine за 2011 година.

Напоследък ние се фокусира във областта на роботиката, планираме да разработим потребителски робот от ново поколение.

В допълнение към подкрепата за нашите стартиращи фирми с човешки и финансов капитал, ние също така предоставяме широк набор от ресурси, които да им помогнат да създадат върхови технологични иновации. Нашите ресурси включват бизнес планиране, маркетинг и реклама, дизайн, човешки ресурси, R & D, стратегически съвети и др.



Към момента холдингът органично е развил или е придобил **бизнеси** в следните направления:

Семантични технологии, управление на съдържание и процеси, Big data; DIP

- o Онтотекст
- o Сирма Ай Ти Ти

Продукти и услуги във финансовия сектор

- o Сирма Бизнес Консултинг
- o Сирма Ай Ес Джи
- o S&G Services

Услуги в областта на cloud технологиите

- o Датикум
- o Сирма Солюшънс

Мобилни технологии и телекомуникации

- o Сирма Мобайл (Сирма Солюшънс)
- o Panaton Software Inc.
- o EyeBill Interactive

Електронно правителство

- o Сирма Солюшънс
- o Сирма Ай Ти Ти

CAD/CAM, софтуер и хардуер за индустрията за производство на опаковки

- o ЕнгВю Системс
- o Пирина Технологии

Обработка и разпознаване на изображения, видеоизмервания, роботика

- o ЕнгВю Системс
- o Сирма Солюшънс



Продукти за управление на бизнеса

- o Сирма Солюшънс
- o Сирма ИТТ
- o Сирма Бизнес Консултинг

1.2. Корпоративни ценности

1.2.1. Мисия

Ние доставяме на нашите клиенти продукти и решения, които винаги надхвърлят очакванията. Ние градим стойност за нашите инвеститори, партньори и клиенти, превъзхождайки конкуренцията ни чрез висок професионализъм, експертиза и адаптивност.

1.2.2. Корпоративна култура на учеща се организация

Почтеност и грижа за хората, творчество и способност за промяна, непрекъснато повишаване на квалификацията, обмяна на знания и нови идеи, компетентност и ефективна работа в екип – това са най-важните характеристики на културата на Сирма.

1.2.3. Лоялност & Етика

Развитието на нашия бизнес зависи от репутацията ни и от добрите референции от клиенти. Ние изграждаме доверие, насърчаваме добрия диалог и комуникация и изискваме от себе си и от своите служители най-високите стандарти на лично и професионално поведение.

1.2.4. Експертиза & Опит

Ние вярваме, че нашите служители са нашият основен корпоративен капитал. Ние инвестираме в хората от компанията, за да максимизираме потенциала ни за растеж. Сирма Солюшънс е събрала отличен екип от софтуерни специалисти с доказани технически и комуникационни умения, с опит в работата по мащабни и критични проекти. Нашите служители имат средно над 10 години опит в програмирането, в широк спектър от технологии, вертикални пазари и платформи. Повечето от нашите служители



притежават магистърска или докторска степен в компютърни науки, математика и информационни технологии.

1.2.5. Обучение & Трансфер на знания

Ние сме ангажирани с постоянно обучение и развитие на персонала. Сирма Солюшънс има добре развити програми за обучение, сертифициране и кариерно развитие. Ние насърчаваме всеки член на екипа да учи нови неща и да разширява своите умения и опит. Нашите старши ИТ специалисти провеждат обучение на по-младите членове на екипа. Непрекъснатият процес на позволява на нашите екипи да бъдат винаги на върха на ИТ индустрията. Много от нашите специалисти имат Microsoft, Oracle, Sun, HP и много други сертификати. Над 90% от нашите служители владеят много добре английски език.

1.2.6. Отлична работна среда

В Сирма Солюшънс, ние вярваме, че всеки човек има правото да се чувстват комфортно на работното си място и да му е приятно да върши работата си. Ние предлагаме на нашите служители, творческа, професионална и неформална атмосфера, тъй като сме убедени, че амбицирани, отговорни и креативни хора ще допринасят за успеха и стабилността на компанията.



1.3. История

1992

Сирма е основана от група студенти и приятели. Фирмите са регистрирани едновременно в България и Канада.



Приета е стратегия да се обособят отделни бизнес единици, фокусирани върху специфични технологии и пазари. Броят на персонала е над 20 души.



1995

Създаде се WorkLogic АД, със седалище в Отава, Канада, с акцент върху уеб-базираните системи за управление на работния процес.



1996

1998



EngView Systems АД, със седалище в Монреал, Канада, е създадена с акцент върху специализираните системи CAD / CAM за листови материали.



Редица големи проекти за развитие на софтуер за електронна търговия са разработени за клиенти от Силициевата долина в САЩ.

1999



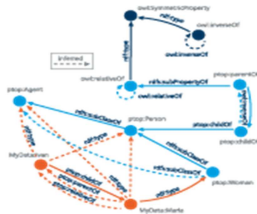
EngView Systems печели награда Technology Европейската информационна.



2000



Онтотекст е създадена като изследвания и развитие лаборатория на Сирма за знания за обработка и компютърна лингвистика.



WorkLogic АД успешно внедрява системи за управление на работата в Библиотеката на парламента и Федералната избирателна комисия, Канада.



2001

Джойнт-венчърът с Nexcom Telecom АД - Ай Бил Интерактив Солюшънс е създадена за разработване на решения за таксуване и обслужване на клиента за пренос на глас през IP телекомуникациите. След известен период поради други технологии, дейността ѝ замира.



Sirma AI Ltd.

2002

Сирма е посочена в историята на хай-тек компаниите като изключително успешна в редица международни изследвания и публикации.

Sirma Solutions печели дългосрочен договор с Уникредит Булбанк АД Group - една от най-големите български банки, за доставка на ИТ консултантски услуги и разработка на критичен банков софтуер.

Sirma Solutions печели голям договор с Министерството на отбраната на България за развитие на автоматизирана система за командване и контрол в артилерията. По този начин е създадена Sirma C4 Systems

Броят на персонала е над 60 души.



UniCredit Bulbank



Сирма Груп Холдинг АД
Февруари, 2014 година

2003

sirma media



Сирма става инициатор и един от основателите на Българската асоциация на софтуерните компании - БАСКОМ.

WorkLogic АД става квалифициран доставчик на информационно-технологични решения и услуги за онлайн инициатива на федералното правителство на Канада.

Sirma Media е създадена с пускането на първата българска електронна енциклопедия и Словник - първият пълен набор от инструменти за български език за проверка на Microsoft Office и Internet Explorer.



2004

ontotext

Онтотекст Лаб става най-активният български участник в изследователски проекти в рамките на 5-ти и 6-та рамкови програми на Европейската комисия.



Сирма става съдружник и основен технологичен партньор на системата за електронни плащания - СЕП България, АД.

Система за управление на качеството на Сирма става сертифициран по ISO 9001:2000.



Сирма Груп Холдинг АД
Февруари, 2014 година



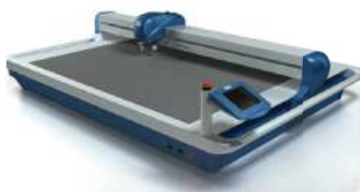
2005

Сирма е класирана сред първите три софтуерни компании в България в едно изследване на IDG, като заема първо място в категорията "растеж и ефективност".



Брой на персонала надвишава 80 души.

Пирина Технологии АД е основана, за да изготви и предостави решения, базирани на заговор устройства, които осигуряват качествено нова стойност за клиентите.



[Образователен портал
www.Znam.bg](http://www.Znam.bg)

2006

2007

2008

Sirma Business Consulting (SBC) се установи, с фокус върху ИТ консултации и системна интеграция услуги в банковия сектор. SBC се превръща в стратегически партньор на I-Flex Solutions.



Сирма придобива ITT ООД, компания със значителен опит в SOA, BPMS, проектите за електронно управление и митнически системи. Фирмата е преобразувана и преименувана на Сирма ITT еднолично акционерно дружество.

Сирма започва реструктурирането за създаване на холдингова структура. Бизнес звената Сирма Бизнес Консултинг, Сирма Медия, Онтотекст и Сирма Солюшънс са включени в отделни дъщерни дружества.



2009



Създаване на Advanced Technologies като Joint Venture.



Sirma Group

Daticum център за данни е създадена с цел да отговорят на нарастващото търсене на управлявани услуги, като Cloud Services, Наети сървъри, Колокация, персонализирана Cloud и Enterprise Solutions и Services.



Правното реструктуриране на групата в холдингова компания е завършено.

Броят на персонала е над 400 души.

2010

2012

Създава се Sirma Mobile



Sirma Mobile



Сирма придобива ISG OOD, компания със значителен опит в предоставянето на уеб базирани решения за всички канали и заинтересовани страни по цялата верига за застрахователната стойност на вещта.

Sirma Solutions



Sirma Solutions стартира Loyax - иновативна платформа лоялност.



Сирма Груп Холдинг АД
Февруари, 2014 година

2014

Сирма Груп е една от най-големите български ИТ компании.



През 2013 г. ИТ групата на Сирма като цяло увеличи приходите си и печалбата в сравнение с 2012 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 управляване на финансово-инвестиционните парични потоци
- Управленски структури, адекватни за целите на управляване 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. 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.

Въпреки всички проблеми, които Сирма Груп имаше в периода 2010-2013 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 успешно. 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 2013 и план за ръст през 2014 г.

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 развива компаниите, в които е инвестирал. Това може да стане по няколко начина:

- Продажба на компании или дялове от тях.
- Листване на борсата

През 2013 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 Онотекст. 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. Реструктурирането 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 Онотекст предстои също инвестиция или продажба в близките 1-2 години. Фондът който инвестира в Онотекст търси изход от компанията, защото приближава срокът в който по собствените си правила фондът трябва да престане да съществува. Възможен е вариант, при който се търси междинно финансиране в Онотекст, за да се подготви компанията за продажба – предстои голямо реструктуриране и продуктивизация на съществуващите технологии, както и увеличаване на маркетинг и сейлс потенциала на компанията.

- Събиране на финансов 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.

- 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.

1.4. Нови инвестиции

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 2013 са:

Сирма ISG –Инвестирахме основно усилия по разработка на продукт и сейлс ресурс. 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.

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

Сирма Солюшънс през 2013 г. имаше изследователски проекти в областта на:

- Обработка, разпознаване и класифициране на изображения
- Роботика
- Мобилни технологии и семантика

Онтотекст – през 2013 г. продължи да инвестира в развитие на технологиите си и в сейлс капацитет в чужбина.



2. Структурата на Групата.

2.1. Дъщерни и асоциирани компании на групата и съвместни предприятия

Група СИРМА (Групата) включва дружество-майка и неговите десет (31.12.2012 г.: девет) дъщерни дружества. Допълнително, Групата има инвестиция в четири асоциирани дружества (31.12.2012 г.: в три).

Дружество-майка

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД (дружество-майка) е търговско дружество, регистрирано в България със седалище и адрес на управление гр. София, Бул. “Цариградско шосе” 135.

Дъщерни дружества

Към 31.12.2013г. дъщерните дружества в Групата са:

- „Сирма Солюшънс“ АД;
- „ЕнгВю Системс София“ АД;
- „Сирма Медия“ АД;
- „Пирина Технологии“ АД.

Дъщерни дружества на „Сирма Солюшънс“ АД са:

- „Сирма Бизнес Консултинг“ АД;
- „Датикум“ АД;
- „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД;
- „Сирма Ай Ес Джи“ ООД;
- Панатон Софтуер Инк;
- Сирма САЩ;
- „Флаш Медиа“ АД



Дъщерни дружества на „ЕнгВю Системс София“ АД са:

ЕнгВю Латинска Америка

Асоциирани дружества на „Сирма Груп Холдинг“ АД са:

„Онтотекст“ АД;

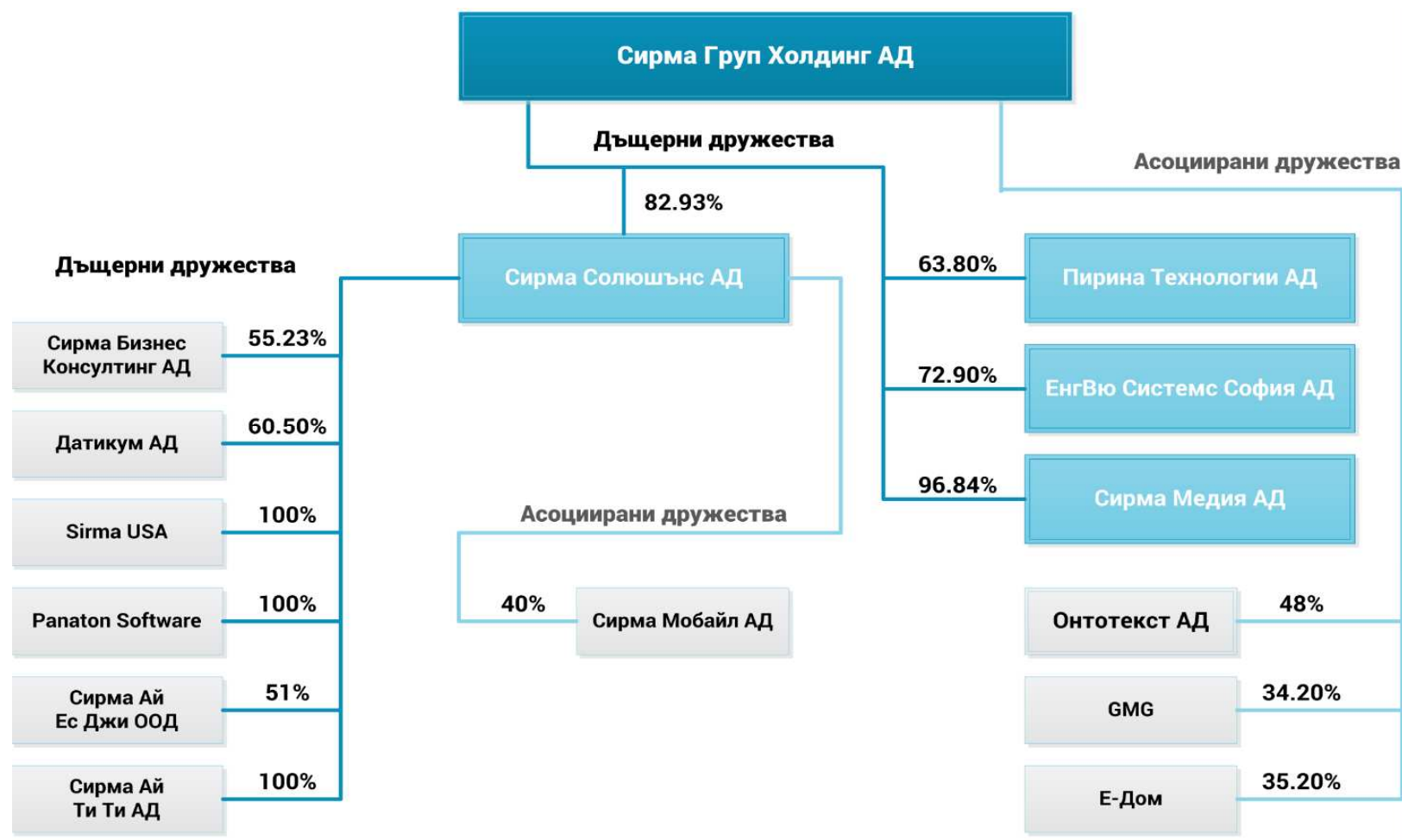
GMG Systems Inc;

„Е-дом Мениджмънт“ ООД.

Асоциирани дружества на „Сирма Солюшънс“ АД са:

„Сирма Мобайл“ АД;





Дружество инвеститор	Стойност на инвестицията хил.лв.	Дъщерно или асоциирано дружество	Реални % на собственост	% малцинствено участие	Капитал	Притежаван брой акции	Ефективен процент на участие от СГХ
Участия на Групата в дъщерни дружества							
Сирма Груп Холдинг АД	332	Пирина Технологии АД	63,80%	36,20%	409 711	261 585	63,85%
Сирма Груп Холдинг АД	50	Енгвю Системс София АД	72,90%	27,10%	68 587	50 000	72,90%
Сирма Груп Холдинг АД	40632	Сирма Солюшънс АД	82,93%	17,08%	31 085 890	2 577 818	82,93%
Сирма Груп Холдинг АД	2241	Сирма Медия АД	96,84%	3,16%	2 424 340	2 347 782	96,84%
Сирма Солюшънс АД	1390	Сирма Ай Ти Ти АД	100,00%	11,08%	1 390 220	139 022	82,93%
Сирма Солюшънс АД	1208	Сирма Бизнес Консултинг	55,23%	45,79%	2 198 268	1 217 048	45,91%
Сирма Солюшънс АД	1451	Датикум АД	60,50%	49,83%	2 302 049	1 335 189	48,10%
Сирма Солюшънс АД	15 728	Сирма USA	100,00%	82,92%	15 727 608	11 000 000	82,93%
Сирма Солюшънс АД	3	Pananton Software Inc	100%	82,92%	3 000	2 000 000	91,11%
Сирма Солюшънс АД	3	Сирма Ай Ес Джи ООД	51%	57,71%	5 000	2 550	42,29%
Участия на Групата в асоциирани дружества							
Сирма Груп Холдинг АД	364	GMG	34,20%		2761 540	961 540	34,82%
Сирма Груп Холдинг АД	7	Е Дом	35%		20 000	7000	35,00%
Сирма Солюшънс АД	20	Сирма Мобайл АД	40%		50 000	20000	40,00%
Сирма Груп Холдинг АД	7442	Онтотекст АД	48%		15225771	7308369	48,00%



2.2. Бизнес специализация на предприятията от групата

2.2.1. Сирма Солюшънс АД (Sirma Solutions) и нейните дъщерни, асоциирани и съвмесни предприятия

2.2.1.1. **Sirma Solutions**, най-голямата компания в рамките на Сирма Груп Холдинг, е лидер в системната интеграция, разработката на софтуер и ИТ консултантски услуги. Основана през 1992 г., Сирма Солюшънс доставя комплексни проекти в световен мащаб за клиенти от различни бизнес сектори, като се стреми да увеличи тяхната производителност и ефективност чрез прилагане на най-съвременни софтуерни решения.

Фирмата има богат опит в областта на професионалното управление на качеството на ИТ проекти. Система за осигуряване на качеството на Сирма е сертифицирана от 2003 г. насам ISO 9001:2008. За да отговори на нарастващите регулаторни и договорни изисквания по отношение на сигурността на данните, неприкосновеност на личния живот и ИТ управление, Sirma Solutions е осъществила информационна сигурност Management System съвместим с ISO 27001:2005 стандарт.

Сирма Солюшънс има изключително силни компетентности и познания в най-развитите области на съвременните технологии, както и доказана методология за управление на проекти и дълбоко познаване на бизнес процесите в редица ключови сектори. С дългогодишния си опит в областта на системната интеграция, компанията може да предостави приложения и решения за почти всяка среда, заедно с квалифицирани консултантски услуги.

Обхват на услугите на Sirma Solutions ":

- Системна интеграция
- Software Engineering
- Услуги по Колокация
- Мобилни технологии
- Финансови и банкови услуги
- Corporate Search & Data Mining
- Военни и индустриални приложения
- Управление на проекти
- Телекомуникации

Сирма Солюшънс има широко портфолио от продукти, включително:

- Conferencing On The Road Solution
- Mobile Parental Control
- Platform Management Loyalty
- Digital Signature Solution
- Workforce Management Solution



- Ваучер System Management

2.2.1.2. **Сирма Бизнес Консултинг (СБК)**, дъщерна компания на Сирма Солюшънс АД, е специализирана в предоставянето на водещи ИТ решения за целия спектър на банковите и финансови операции, включително основни банкови системи, банкиране на дребно, регулаторна съвместимост и управление на риска, като освен това предоставя услуги по внедряване и консултации.

СБК е съсредоточена върху този сегмент от пазара, като в комбинация с нейните висококвалифицирани кадри може по-добре и по-бързо да разбере нуждите на клиентите в сравнение с конкурентите ѝ на пазара.

Нейният опит и сътрудничеството ѝ с водещите фирми в бранша като Oracle Financial Services (i-flex Solutions) и Oracle ѝ помагат да предостави усъвършенствани и ефективни технологични решения.

СБК се стреми да е в услуга на клиентите си да се справят с променящите се бизнес и технологични среди. Нейните връзки с клиентите се базират на партньорството – СБК предоставя нейния опит, добри практики и инструменти, които съответстват на специфичните нужди на клиентите.

Екипът на СБК се състои от високо специализирани и опитни професионалисти, с богат опит във финансовия сектор.

За да осигури лесно внедряване на своите проекти, СБК разработи специфична методология, която има за цел да се справи с комплексността при внедряването на софтуерни решения, като се използват специфични организационни решения и се минимизира риска от смущаване на нормалния работен процес. Тази методология се е доказала при внедряването на решенията на СБК.

Категориите **УСЛУГИ** на Сирма Бизнес Консултинг са следните:

- Програмен и проект мениджмънт
- Проектиране на бизнес процеси
- Внедряване на решения
- Оптимизиране и обновяване на решения
- Бизнес и ИТ стратегическо консултиране
- Интегриране на решения
- Проектиране на решения
- Техническо внедряване
- Конверсия, миграция и оптимизация на профили
- Проектиране на технологична архитектура



- Управление на качеството и риска
- Клиентска поддръжка
- Обучение
- Oracle BI за Бизнес разузнаване
- ERP

Продукти на СБК:

Oracle Financial Services (i-Flex) продукти:

- Oracle ERP – Цялостно ERP решение, предоставящо пълен набор от функционалности за финансовия сектор
- Flexcube UBS – основна банкова ИТ система
- FLEXBRANCH – уеб.базирано фронт-енд приложение за обслужване на клиенти в клоновете на банките;

UBX Unified Banking eXtention – интегрирана с Flexcube модулна платформа аз онлайн интерфейсинг с външни системи със следните модули:

- Система за управление на карти, с онлайн оторизационен модул
- Плащане - вътрешнобанкова система за разплащания, поддържаща всички местни платежни системи – BISERA, RINGS, SEBRA, бюджет и съответната отчетност
- SWIFT-FT – фронтенд приложение за обработка на международни разплащания от фронт офиса или други банкови клонове, като има онлайн интерфейс връзка с Flexcube
- MassPayment – приложение за обработка на зайвки за масови плащания, позволяващо синхронно и асинхронно подаване на клиентски файлове за масови плащания
- DocPrint – документи, договори, писма - генериране и печат за нуждите на персонала на фронт офиса, с онлайн интерфейс връзка с Flexcube и всички други сателитни системи
- Direct – e-mail и SMS генериране на банкови извлечения и изпращането им на различни интервали и формати
- Budget – според спецификите на дадената страна;

UBReX - Data Warehouse & Quality Assurance System, с .NET, Oracle и Web базирани решения, осигуряваща чистота на данните и оперативен рипортинг чрез входящ и изходящ системен, логически и cross контрол и редактиране на данните.

FlexReport – Управлява процеса по дефиниране и генериране на регулаторни отчети, параметризирани на база спецификации от надзорните органи и кастомизирани задания на възложителя, отразяващи специфики от дейността и отчетността му.

CCReport - Централизирано управление на процеса за обмен на информация с БНБ по Наредба 22 и поддръжане на банковата отчетност към Централен кредитен регистър и информация за Кредитен портфейл - формат БНБ.



Oracle ERP – A fully Flexcube integrated solution managing the bank's fixed assets, accounts payable, vendor management, invoice generation, national regulatory requirements.

e-Banking – интегрирана платформа за опериране и управление на електронни канали за дистрибуция на банкови продукти и услуги. Позволява напълно интегрирани 24 часови интернет, мобилно и телефонно банкиране. Платформата е с:

- Многоезикова поддръжка – системата в момента поддържа български и английски като стандарт. Допълнителни езици могат да се добавят по всяко време без разходи по разработката.
- Интеграция с Flexcube – системата е непрекъснато и изцяло интегрирана с Flexcube и предоставя всички функционалности на Flexcube за онлайн операции по всяко време на денонощието.

mGate – състои се от модули, които изцяло или частично се интегрират в ИТ инфраструктурата на банката, желаеща да предостави услугата мобилно плащане на своите клиенти. Някои от модулите са опционални т.е. банката може да избере дали иска да ги интегрира. Модули:

- Авторизационен модул UBX Payment – обработва плащанията и ги изпраща към банковия хост, като осъществява плащания по всички възможни схеми: директен дебит, кредитен трансфер, мобилно плащане. Осъществява представяне на банката като равноправен участник в SEPA, SWIFT, RINGS, BISERA, SEBRA, БНБ, НОИ съгласно процедурните правила, както и управлението на логическите и физическите интерфейси за връзка със SEPA, SWIFT, RINGS и останалите участници в платежната система. Дава огромно предимство на банката, като я подготвя за интеграцията със SEPA.
- UBX Uploader – осъществява транзакциите за обработка и осчетоводяване към банковия хост.
- UBX Charge and Exchange – модулът, който изчислява и начислява таксите за извършените от банката услуги
- Web Branch – в този модул се извършва регистрацията на клиентите на банката, които желаят да се възползват от възможностите на мобилното плащане, да управляват клиентските профили, както и да следят неговите сметки. Модулът е разработен като уеб приложение с лесен за употреба интерфейс.
- DB Nem – модул за първоначална обработка и авторизация на плащания. Съхранява информация за активните сметки и плащания. Протокол за авторизация ISO 8583 - информационният стандарт, позволяващ на СЕП и другите оператори да изпращат заявки за авторизация и плащания.
- UBX Security – всички модули се обръщат към този модул за идентификация на потребителите, контрол на достъпа до различните приложения и отделни функции в самите приложения

Банково Бюджетиране- СБК предлага софтуерен продукт за изготвяне на Банков Бюджет с високо ниво на автоматизация, централизация, интеграция и консистентност на моделираните данни.

Exprivia - CreditOnWeb - модулна система за автоматизация на цялостния процес по предлагане на кредити: от разнообразното събиране на информация за клиентите до определянето на кредитоспособността, от подробното дефиниране на молба за кредит (във връзка с исканите заеми и получените обезпечения) и на наблюдението на работния процес в рамките на организацията до последния етап на одобрение. В допълнение CreditOnWeb може да подпомага някои от дейностите на етап изплащане на одобрените кредитни линии, както и ежедневните задачи като: активиране и изтичане на одобрените линии и



придобитите обезпечения, актуализиране на използваната информация и т.н. Решението може ефективно да подпомогне анализа и процеса на гарантиране на всички сегменти потребители, от малкия бизнес и ритейл сектора, до корпоративния сегмент, за които са налице специфични модули за оценка на икономическата група и анализ на икономическия сектор. CreditOnWeb може лесно да бъде интегрирана към традиционните системи с цел спестяване на излишната информация и функции.

2.2.1.3. Сирма Ай Ти Ти АД - Експерт в разработването и разполагането на Enterprise - grade софтуерни системи със Service - Oriented Architecture (SOA)

Сирма ИТТ е софтуерна компания от около 40 души, които е специализирана в разработката и интегрирането на мащабни държавни митнически и акцизни системи.

Сирма ИТТ има широк опит в следните области :

- Проектиране и разработване на интегрирани софтуерни решения за държавните администрации, базирани на JEE , SOA , BPM
- Разработване на софтуерни решения за малки и средни предприятия
- Потребителските изисквания анализ и спецификация
- ИТ консултантски услуги и управление на проекти
- Внедряване и поддръжка на информационни системи
- Обучение на ИТ специалисти

След като става част от Сирма Груп, Сирма ИТТ започна разработката на иновативен **продукт** - платформа за семантична интеграция, сътрудничество и мениджмънт на предприятието –The Sirma Platform for Semantic Enterprise Integration, Collaboration and Management.

На базата на тази платформа с отворен код се разработват и внедряват приложения, които решават конкретни проблеми, чрез дефиниране на семантични модели за интеграция (онтологии), бизнес процеси и структурирани документи. Заедно с мениджмънт партньорите и активно участие на клиента компанията изгражда решения като променя начина на работа и организация към ново по-високо ниво на интелигентност и сътрудничество. Това води до скок в качеството и ефективността на изпълнението, както и до значително подобрене на стратегическата управляемост на компанията.

Интелигентната компания.Ключови компетенции на Сирма ИТТ са разработването и разполагането на Enterprise - клас софтуерни системи с Service - Oriented Architecture (SOA). Неговият стремеж е да се овладеят Semantic Technologies и да научат как техните модели и системи, заедно с Организационно управление на промените дават възможност за дългосрочен растеж .

Решения на компанията са доставени чрез синергичен сътрудничество между екипите за моделиране и развитие , партньорите по управленско консултиране , горната част на управление на клиентите , екипи за управление и линия за качество , и ИТ екипи на клиентите и партньорите си.



Най-ценното на Платформата Сирма не са толкова функционалностите, които се предоставят от множество интегрирани сървъри с отворен код. Най-ценното е знанието на компанията, което е закодирано в семантичните, структурни, процесни модели и бизнес правила, чрез които се изграждат приложенията. Не се продават функционалности, нито се влиза в пряка конкуренция с доставчици на Document Management, Enterprise Content Management или Enterprise Resource Planning системи. Ако такива вече са внедрени, те се интегрират към платформата по стандартен начин. Клиентите запазват досегашните си инвестиции и ги възвръщат по нови начини. Платформата Сирма е разработена така, че да не зависи от конкретната схема на моделите, което осигурява възможност за развитие на бизнес ниво и промяна на поведението на приложенията, без въвеждане на програмисти.

Платформата Сирма е иновативна и уникална. В момента не е известна друга платформа, която осигурява толкова много интегрирани функционалности на бизнес ниво, комбинирани със семантични технологии за интеграция на предприятието, гъвкави модели за определяне на поведението на приложенията – скалируема за големи натоварвания.

Сирма ИТТ е предпочитан партньор на IBM България, Vereo Technologies АД, България, Латона АД, България, Българска агенция Митници, Bull България АД и много други.

2.2.1.4. ДАТИКУМ

Датикум е акционерно дружество, основано през 2008 г. като дъщерно на Сирма Солюшънс АД и е част от групата компании на Сирма Груп Холдинг АД. Оперираният от дружеството дейта център отговаря на международните стандарти от най-висок клас. Датикум предоставя бизнес услуги и решения, осигуряващи постоянен високонадежден достъп до обработваните и съхранявани в дейта центъра данни. Използвайки услугите на Датикум АД, клиентите намаляват драстично разходите си за изграждане и поддържане на ИТ инфраструктура.

Екипът на Датикум посреща специфичните нужди на всеки клиент, като в същото време се осигурява високо ниво на сигурност. Центърът за данни е одобрен от БНБ за съхранение и разположение на банкова информация и платежни системи, одобрен е от Комисия по Регулация на Съобщенията (КРС) за разположение на системи издаващи универсални електронни подписи, цифрови сертификати и работа с лични данни.

Дружеството предлага пълната гама управляеми услуги - от колокация и предоставяне на наети хардуерни сървъри и оборудване - тяхното пълно обслужване, включително свързаност, електрозахранване, поддръжка на хардуера и ако е необходимо на софтуера, през изграждане на Disaster Recovery системи, изграждане и поддържане на частни облачни системи и се стигне до публичната облачна услуга, която от няколко години Датикум предоставя успешно на българския и международен пазар.

2.2.1.5. Сирма ISG L.t.d.

Sirma ISG, дъщерна фирма на Сирма Солюшънс, е създадена през 2011 г. и оттогава се превърна във водещ разработчик на софтуер за застрахователната индустрия в България.

Sirma ISG държи около 50% пазарен дял на българската застрахователна брокерска дейност.



Продуктът на Sirma ISG е базиран на иновативни информационни технологии и е признат от потребителите като интуитивен и лесен за използване. Решенията на компанията дават възможност на застрахователните компании и брокерите за намаляване на общите разходи с 45% и увеличаване на производителността с 50% средно.

Експертизата на Sirma ISG обхваща следните основни области:

- Решение за застрахователни брокери - Sirma ISG Broker е софтуерно решение, с отворена архитектура, което работи независимо и е интегрирано с всички модули на CRM и BPM системи
- Решение за застрахователните агенти - решение, което предлага пълна функционалност за обслужване и управление на агентска мрежа
- Решения за мобилни устройства - Sirma ISG е разработила мобилни версии на своите решения за застрахователни брокери и застрахователни агенти за Mobile Tablet, IPAD и iPhone
- Portal Solutions – динамичното решение **Портал Sirma ISG** позволява лесен и персонализиран достъп до интегрираните бизнес процеси в организацията и по този начин намалява на разходите за администриране на външни системи, като същевременно увеличава производителността на служителите.

За да се гарантира качеството на обслужване на клиентите, **Sirma ISG** предлага:

- Софтуер - Проектиране, разработване, внедряване и поддръжка на интегрирани решения за застрахователни дружества и застрахователни брокери, основаващи се на отворена архитектура DHTMLX и MySQL база данни и Oracle
- Hardware сигурност и интернет свързаност - сървърите са разположени в силно защитен център за данни, управлявана от Daticum, част от Сирма Груп Холдинг. Общите му съоръжения са съобразени с всички изисквания за безопасност на данни и осигуряват 24/7/365 професионален мониторинг и подкрепа
- Консултации - Sirma ISG има широк опит в областта на инфраструктурата и бизнес логика в застрахователната индустрия. Бизнес консултациите на **Sirma ISG** дават необходимото знание за правилно изграждане на ИТ стратегиите на клиентите. Специалистите на **Sirma ISG** могат да оценят нуждите на клиентите и да предложат индивидуално решение.

2.2.1.6. Флаш Медиа АД

Флаш Медиа АД - дъщерна фирма на Сирма Солюшънс, е мултимедийна компания, която е създадена в резултат на стратегическа едногодишна работа по създаването на медия и комуникационна среда, където младите хора могат да разпознаят и да изразят себе си.

Flashmedia създава, онлайн издава и разпространява уникално авторско съдържание, насочено към аудиторията между 15 и 34 години. Медийните услуги, както и аудио-визуални продукти, които компанията развива, са позиционирани в най-иновативните сегменти на пазара на медии, като например художествени жанрове, техники за снимане и пост-продукция, кратки форми (между 2-7 минути продължителност) в категории музика, мода, парти, филми и екстремни спортове.



Flashmedia има своя собствена мултимедийна платформа - Flashmedia.bg където може да се разглеждат богат избор произведения на различни художници и аудио-визуални произведения в различни тематични категории. В допълнение, Flashmedia подкрепя българските изпълнители и артисти със производството на аудио-визуални продукти, които могат да бъдат намерени под марката - Flash Media Productions.

2.2.1.7. S&G Technology Services OOD

S & G Technology Services OOD е съвместно предприятие на Сирма Солюшънс, работещо в Обединеното кралство. Преговорите за придобиване на дял от компанията започнаха през 2013 г. и към датата на доклада придобиването бе реализирано – през март 2014 г. Компанията предоставя технологични услуги в областта на софтуерна интеграция, интеграция на данни и мобилните технологии за сектора на финансовите услуги.

S & G Technology Services има голям опит в доставката на технологии за банковата индустрия, вкл. за големите световни банки. Това ни дава възможност да разберем предизвикателствата на нашите клиенти, да идентифицираме областите, в които можем да предоставим иновативни решения за оптимизиране на стойности, и да интегрираме безпроблемно нашите конкретни решения към съществуващи системи.

В допълнение, използвайки опита на други компании от Сирма Груп, ние предлагаме някои специфични решения за:

Регулаторни контроли и отчитане - с над 10 години успешна интеграция на данни и отчети за банки и застрахователни компании, ние помогнахме големи клиенти да отговорят на предизвикателствата на Базел II и III за Платежоспособност.

Нови канали и сигурност - със Sirma Mobile ние предлагаме съвети за промяна на архитектурата на корбанковата система за достигане на нови бизнес цели на финансовите институции и снижаване на разходите и рисковете при реализацията на тези цели.

Предотвратяване на финансови измами и злоупотреби - с Ontotext, можем да интегрираме иновативни технически решения за разузнаване чрез еонтология разузнаване събиране на решения от интернет, собствени бази данни и информационни канали за данни.

2.2.1.8. Panaton Software Inc. & Sirma USA

Двете компании са създадени съответно: първата като търговска за американския пазар и втората – като държател на някои IP на Сирма Солюшънс АД.

2.2.1.9. Сирма Мобайл АД

Сирма Мобайл АД е създадена в началото на 2013 г. като асоциирано дружество на Сирма Солюшънс АД.



Сирма Мобайл АД използва дългогодишния натрупан опит на Сирма Солюшънс АД в областта на мобилните технологии и създаване на мобилни приложения за високо мащабируеми MNO / MVNO услуги за Android; iPhone; Windows Phone; Symbian; Bada (Samsung); Blackberry / RIM; Java 2 Micro Edition (J2MEE); SIMToolkit (STK). Експертната обхваща услуги, касаещи местоположението (LBS); мобилни плащания и мобилно банкиране; NFC (near field communication) - стандарт за установяване на радио връзка между две електронни устройства с вграден RFID чип с работна честота 13.56 MHz с големи възможности за използване в рекламата, разплащанията, системите за лоялност, туристическите системи и др.; мобилен маркетинг; сигурност на мобилните комуникации и др.

2.2.2. ЕнгВю

2.2.2.1. ЕнгВю Системс София АД

ЕнгВю Системс София е акционерно дружество, основано през 2000 година като част от Сирма Груп Холдинг. Компанията е специализирана в разработката на софтуерни продукти за опаковачната и измервателната индустрии. Носител е на престижната награда на Европейската комисия за разработка на технологии с висок пазарен потенциал. От 2004 г. е бизнес партньор на най-голямата компания в областта на полиграфията Heidelberg Druckmaschinen AG. Партнира и с QVI, Canon, Zund, Aristo, MultiCam, Protek, Neighcon.

ЕнгВю Системс София разпространява своите продукти чрез трите си собствени офиса в София, България, Монреал Канада и Сао Пауло, Бразилия, както и чрез добре развита мрежа от дистрибутори на всички континенти.

EngView е известен със своя иновативен софтуер. Той е носител на Европейската награда за информационни технологии за изключителен принос към генерирането и превръщането на иновативните идеи и резултати R & D в продукти с висок пазарен потенциал. Основните продукти на компанията включват:

- Основният продукт за опаковачната индустрия **EngView Package Designer Suite** е насочен към производителите на опаковки от картон, велпапе и други листови материали, както и към производителите на POP/POS дисплеи. Създаден на модулна основа, той обхваща целия цикъл- от идейния чертеж на разгъвката, през 3D моделирането, разполагането върху листа, изрязването на реален макет и до изработката на инструментите за крайното производство. Иновативната технология, разработена изцяло от българския екип, позволява гъвкавост на потребителите на CAD/CAM системата и ускорява цялостния работен процес.
- **EngView Gasket Designer** - една CAD система за структурен дизайн на уплътнения. Неговата библиотека от параметрични компоненти и дизайн опростява дизайна и производството на сложни или съставни уплътнения.
- На тази технология е базиран и продуктът за измерване на елементи от производството на алуминиеви и PVC профили с помощта на скенери **ScanFit & Measure**. Софтуерът обработва и измерва



профилите като автоматично генерира рипорти с всички данни, които е свалил от измерваното изображение и гарантира сигурността на качествения контрол във фабриката.

- **ALEX Tool Matching** - иновативно софтуерно решение, което спестява време и ресурси за алуминиеви екструдери. Системата съхранява съществуващите форми и прилага смарт технология за съпоставяне, за да намерите правилните за повторна употреба.

2.2.2.2. ЕнгВю Латинска Америка

Търговско дружество на ЕнгВю Системс София АД за американския пазар.

2.2.3. Сирма Медия АД

Сирма Медия АД е част от една от най-големите и стабилни български софтуерни къщи - Сирма Груп Холдинг. Сирма Медия е водещо българско издателство и доставчик на мултимедийни електронни знания – енциклопедии, речници, образователни игри, уеб базирани бази знания, инструменти за работа на български език, дигитални хранилища, системи за управление на процеса на учене, курсове за обучение на учители, специализирани хардуерни решения за образованието и т.н.

Дейността на Сирма Медия започва през 2002 г. с издаването на първата електронна Българска енциклопедия „А-Я“, съвместно с Българска академия на науките и Книгоиздателска къща „Труд“. Издаването на мултимедийни знания продължава с нарастващ обхват и дълбочина.

Сирма Медия се развива в две основни бизнес направления – ОБРАЗОВАНИЕ: мултимедийни образователни продукти; специализирани уеб приложения – уеб портали, семантични хранилища, системи за управление на образователния процес; собствени методики за преподаване и курсове за обучение и квалификация на учители; специализирани образователни хардуерни решения и КУЛТУРНО-ИСТОРИЧЕСКО НАСЛЕДСТВО: дигитализация и съвременно представяне на културно-историческо наследство, дигитални хранилища на артефакти, уеб базирани информационни системи за управление, каталогизиране и представяне на културно-историческо наследство.

Мултимедийните енциклопедични продукти на Сирма Медия (образователен пакет „Продукти на знанието“), заедно с познавателния и образователен уеб портал Знаем.бг, както и Семантичното хранилище на образователни ресурси са достъпни във всички български училища и се използват активно за нуждите на образователния процес.

Сирма Медия е партньор с големи световни брандове, притежаващи силни позиции в сферата на образованието като: Intel, Young Digital Planet, Fourier Systems, Luidia и много други.

Амбицията на Сирма Медия е да бъде определяща, движеща сила в създаването на система от принципи, стандарти и сътруднически си организации за постепенното изграждане на национална мрежа от знания като част от развитието ни към „общество на знанието“.



2.2.4. Пирина АД

Пирина Технологии АД е първата българска компания, разработваща специализирани режещи плотери за опаковъчната промишленост. Компанията е основана през 2004 г. и една от първите и задачи бе разработването на настолен режещ и биговащ плотер, подходящ за офисна обстановка, която е типична за дизайнерски студия, PR и рекламни агенции, малки и средни фирми, ангажирани в дизайна и производството на оригинални опаковки от картон и велпапе. Плотерът е комплектован и с лиценз от утвърдения софтуер за дизайн на опаковки на EngView Systems, което дава уникална възможност на малките и с нисък бюджет компании да работят с най-съвременните технологии за дизайн и производство на опаковки, само с една разумна инвестиция, която могат да си позволят.

Целта на фирмата е да предложи на тази специфична пазарна ниша уникално ново решение, което дава кардинално нови възможности за организация на работата, освобождаване на креативността, гъвкавост към клиентите и повишаване качеството на крайната продукция.

2.2.5. ОНТОТЕКСТ АД И ДЪЩЕРНИ КОМПАНИИ

2.2.5.1. ОНТОТЕКСТ АД

Онтотекст АД е асоциирано дружество в групата на Сирма.

Онтотекст е водещ разработчик и доставчик на семантични технологии, в това число Web 3.0 сървъри за управление и публикуване на RDF данни, и извличане на данни от текст. Иновативните софтуерни онтологични алгоритми и технологии, разработени от компанията, позволяват ефективно изграждане на решения за широк спектър приложения свързани с извличане и управление на големи обеми информация. Типични области на приложение са интелигентно търсене в големи обеми документи, управление на медийно съдържание, интегриране на бази данни, и автоматично извличане на данни от уеб. Продуктите на Онтотекст се отличават от тези на конкурентите, използващи традиционни методи за представяне на знание, със своята способност да обработват на големи обеми от разнородна информация при еволюиращи модели на данните. Технологиите на Онтотекст съкращават многократно усилията за разработване на такива приложения и правят икономически осъществими проекти, които намаляват разходите на организациите и повишават конкурентноспособността им, посредством по-бърз, по-пълен и по-аналитичен достъп до разнообразна информация. Сред знаковите проекти на Онтотекст са официалният уеб сайт на Олимпийските игри в Лондон през 2012 година и уеб сайта на BBC за олимпиадата, където технологията на Онтотекст беше избрана в конкуренция с предложения на Oracle и IBM. Системата за управление на регулаторни документи OpenPolicy е внедрена в Министерството на Отбраната (DoD) и в Министерството на Здравео (NHS) на САЩ.

Мисия и визия



Компанията предлага иновативни решения в областта на семантичните технологии и подпомага клиентите си в процеса на анализ и обработка на масиви от данни, при които се изисква висока прецизност на идентификация на взаимовръзките между различните типове обекти в текст. Така създаваме условия за подобряване организирането на и структурирането на информацията в световното Интернет пространство и помагаме потребителите да достигат по-лесно до качествена, достоверна и актуална информация.

„Онтотекст“ АД е фокусирана върху научноизследователска дейност свързана с: семантично представяне на знания (KR); компютърна лингвистика (CL/NLP); хибридни модели за управление на знания (KM); семантичен уеб (Web 3.0) и уеб услуги (Web Services). Постоянните инвестиции в иновации направиха Онтотекст световен лидер в областта на технологии за управление на бази данни, анализ на текст и уеб съдържание.

Стратегия и цели

В посока реализиране на визията за развитие на нови продукти и услуги ръководството на Онтотекст разбира отлично, че за разработване на качествени клиентски решения се изискват високо ниво на надеждност, позволяващо непрекъснат достъп до осигурената семантична услуга дори и в случаи на дефектирал хардуер, минимално време за отговор дори и при заявка с голяма изчислителна сложност, възможност за паралелен анализ на данни и бързо обновяване на информацията.

Технологията на компанията е развита и успешно приложена в редица клиентски инсталации, използващи клъстерни конфигурации за гарантиране на висока надеждност и мащабируемост. Така към настоящия момент множество клиентски проекти биват реализирани в информационни центрове, управлявани или използвани от големи организации като Оракъл и Ай Би Ем. Завършените от нас изследователски проекти, като LarKC, SOA4All, SWWS, OntoWeb, VISION, DIP, SEKT, и PrestoSpace са оказали действително голямо влияние върху сегашното състояние на семантичната мрежа (Web 3.0) и публикуването на отворени данни (Linked Open Data).

История на развитие

Онтотекст започна дейността си като технологична лаборатория в рамките на Сирма през 2000 г., а през 2008 година се отделя като самостоятелна компания и получава финансиране от инвестиционен фонд НЕВЕК.

Онтотекст е инвестирала над 300 човеко-години в изследователска и развойна дейност. През 2010 година Онтотекст получи престижната Награда Питагор на Министерство на Образованието за "фирма, най-успешно усвоила нови научни разработки или предоставила специализирани научни услуги в полза на обществото".

Тези инвестиции станаха възможни посредством участие в серия от международни изследователски проекти на Европейската Комисия (над 20 проекта вече приключили успешно), където Онтотекст е получила финансиране в размер на около 8 милиона евро. Това ни позволи да разработим технология за анализ на бази данни и съдържание, която е повече от 3 години пред масовия пазар, и се е доказала като изключително конкурентна по отношение на другите предложения от тази област, както от специализирани доставчици, така и за доставчици като Оракъл и Ай Би Ем.



Повече от десетилетие Онтотекст обединява метаданни и съдържание за търсене, навигиране и анализиране на информация по един по-продуктивен начин.

Онтотекст е уникална сред своите конкуренти с това, че съчетава бърза семантична база данни със софтуер за обработка на естествен език (NLP) - две изключително сложни технологии. Наши клиенти са медийни агенции като БиБиСи и Прес Асосийшън, фармацевтични компании като Астра Зенека, важни правителствени агенции като Министерството на отбраната на САЩ, Националния архив на Великобритания, Американската здравна каса и културни институции като Британски музей.

Онтотекст е уникална и с това, че се е доказала в разработката на работещи семантично-базирани решения. Това означава, че системата е част от ежедневието на компанията, използва се от номинален брой потребители (повече от 100), критична е за бизнеса, демонстрира истинска стойност за компанията (например намалява разходите или увеличава приходите) и е избрана измежду няколко конкурентни предложения.

Семантична база данни

Семантичната база на Онтотекст, наречена OWLIM, организира данните посредством описания на нещата в света, какво интересува потребителите и връзките помежду им. По този начин базата може да извлича нова информация автоматично и динамично. Освен това, с промяната на света се променят и описанията в базата и свързаните с тях данни. Тази гъвкавост и динамика не е била възможна с традиционните подходи.

Семантично аотиране и извличане на информация

За да се създадат описанията на света (онтология) и да се мигрират данните и съдържанието в структуриран формат, необходим за напълването на семантичната база, се изискват много добра експертиза и ангажираност. Много малко организации имат ресурсите и знанието как да постигнат това. Това е и причината поради която семантичните бази, независимо че са доказали своите предимства, не срещат широко разбиране извън високо-технологичните индустрии. Онтотекст адресира нуждите на организациите от софтуерна платформа, която може да анализира текстове и да произвежда полезни семантични метаданни. Тези метаданни стават основа на продукти и услуги, които подобряват откриваемостта и водят до по-задълбочено разбиране на съдържанието, което организациите произвеждат.

Това също помага на организациите да използват суровия текст, който съществува във всеобятния интернет. Добавянето на семантични метаданни дава възможност да се събира и обединява информация от разнообразни източници по един надежден и недвусмислен начин.

Пример как е използвана иновацията

Преди четири години, БиБиСи използва технологията на Онтотекст, за да предостави един нов “революционен” подход за публикуване и управление на тяхното съдържание. Първоначално тази технология беше използвана за предоставяне на динамично съдържание на сайта на Световната купа, който още тогава имаше повече индексирани страници от останалата част на БиБиСи Спорт. След този успех, различни дивизии на компанията приложиха този подход за своето съдържание. Кулминацията беше



разработката на платформа за свързани данни през януари 2013, която даде възможност на компанията да създава продукти, да преизползва съдържание между дивизиите и да разширява видимостта на съдържанията на БиБиСи чрез по-добра оптимизация за търсачки (SEO), докато намалява производствените си разходи.

БиБиСи е само един пример от множеството клиенти, на които Онтотекст е помогнала да доведат семантичния уеб, понякога описван като Web 3.0, до скок в сферата на практическото приложение. Много компании за технологични прогнози като Гартнър смятат, че този скок е направен. Това е свидетелство за предвидливостта на Онтотекст, за нейната изобретателност и инженерна прецизност и затова, че една относително малка българска софтуерна компания има такова огромно влияние върху световния интернет.

2.2.5.2. ОНТОТЕКСТ САЩ

Онтотекст САЩ е дъщерно дружество на Онтотекст АД, на което последното е едноличен собственик на капитала. Създадено е през 2010 г като търговско дружество на фирмата-майка за американския пазар.

2.2.6. SMG Systems Inc.

GMG Systems, Inc е производител на системи за паркинг оборудване (PARCS), със седалище в района на залива на Сан Франциско. Основана 2003 г. от инженери с повече от 30 години опит в проектирането, производството и монтажа на системи за Паркинг оборудване и управлението му (PARCS).

Цялото оборудване се произвежда в САЩ, като се използват висококачествени компоненти. GMG проектира и изгражда паркинг оборудване, което може да отговори на всяка спецификация - нашите продукти обикновено са свързани със строителната индустрия CSI Division 11150.

GMG Systems използва състоянието на съвременни технологии за постигане на най-модерното паркинг оборудване на пазара днес.



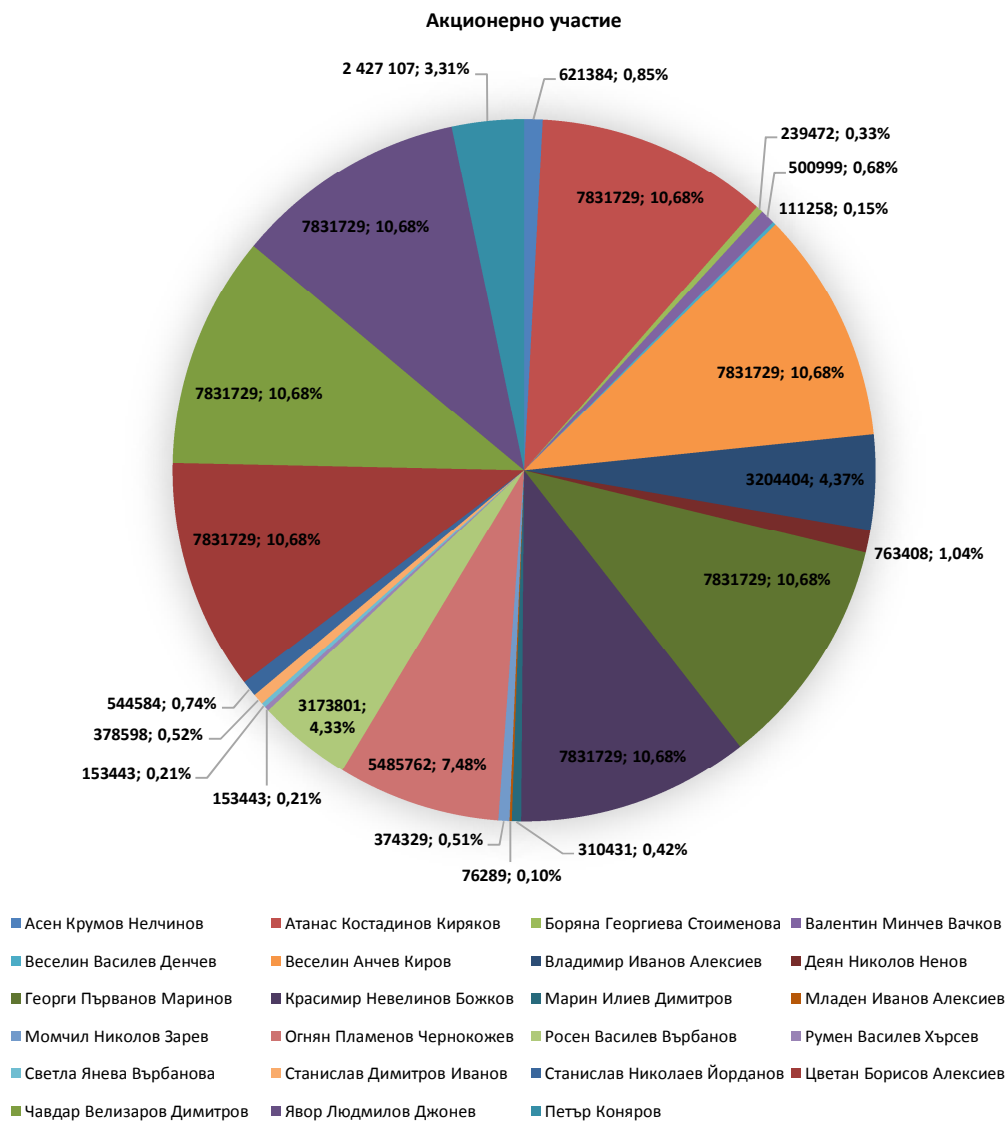
3. Акционерна структура и органи на управление.

3.1. Акционерна структура

Към 31.12.2013г. разпределението на акционерния капитал на дружеството-майка е както следва:

Акционери	Брой акции Към 31.12.2013
Асен Крумов Нелчинов	6213
Атанас Костадинов Киряков	78317
Боряна Георгиева Стоименова	2394
Валентин Минчев Вачков	5009
Веселин Василев Денчев	1112
Веселин Анчев Киров	78317
Владимир Иванов Алексиев	32044
Деян Николов Ненов	7634
Георги Първанов Маринов	78317
Красимир Невелинов Божков	78317
Марин Илиев Димитров	3104
Младен Иванов Алексиев	762
Момчил Николов Зарев	3743
Огнян Пламенов Чернокожев	54857
Росен Василев Върбанов	31738
Румен Василев Хърсев	1534
Светла Янева Върбанова	1534
Станислав Димитров Иванов	3785
Станислав Николаев Йорданов	5445
Цветан Борисов Алексиев	78317
Чавдар Велизаров Димитров	78317
Явор Людмилов Джонев	78317
Петър Коняров	2 427 1





3.2. Управление

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:

- Боряна Стоименова
- Красимир Божков
- Момчил Зарев
- Петър Коняров
- Огнян Чернокожев
- Росен Върбанов

Информация за притежаваните от членовете на Управителния и Надзорни съвети акции от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД:

Акционери	Брой акции Към 31.12.2013
Атанас Костадинов Киряков	7 831 7
Боряна Георгиева Стоименова	239 4
Георги Първанов Маринов	7 831 7
Красимир Невелинов Божков	7 831 7
Момчил Николов Зарев	374 3
Огнян Пламенов Чернокожев	5 485 7
Росен Василев Върбанов	3 173 8
Цветан Борисов Алексиев	7 831 7
Чавдар Велизаров Димитров	7 831 7
Петър Коняров	2 427 1
Общо	50 859 1

Членовете на Съветите притежават 69,35% от капитала на дружеството.



4. Бизнес активност

4.1. Икономически преглед

4.1.1. Макроикономически показатели и тенденции

Според анкета на Световния икономически форум (виж WEForum, Global Agenda Outlook 2013) десетте най-важни предизвикателства пред света са: нестабилната глобална икономика, крехката еврозона, нестабилната финансова система, нарастващото доходно неравенство, трайната структурна безработица, вакуумът в световното лидерство, недостатъчното приспособяване към промените в световния климат, икономически мотивираните социални вълнения, дефицитът на природни ресурси, хроничната бюджетна небалансираност. Подредването е според относителния дял на отговорите в нисходящ ред.

В световен мащаб протича гигантско разделение на труда, което се увеличава с течение на времето. Учените още спорят кога е придобило чертите на глобализация. След Втората световна война то е особено мащабно, многоканално и активно, така че безспорно заслужава да се нарича глобализация. В продължение на десетилетия преобладаваха интеграционните процеси между държави на двустранна основа и между групи съседни държави. След Втората световна война, освен глобалните институции от Бретън Уудс (за които ще стане дума по-долу), бяха създадени големи регионални интеграционни общности в различни части на света, между които до 1991 г. най-важни бяха ЕС и СИВ, а след разпадането на СИВ (през юни 1991 г.), такава сега е Европейският съюз. В бъдеще се очаква развитие на новата групировка Евразия (Русия, Казахстан, Беларусия, Армения и други страни).

През следващите десетилетия границите между двустранните и регионалните икономически общности ще избледняват и ще се засилва глобалната икономическа интеграция. Това означава нарастваща взаимна зависимост между националните икономики, а също и между регионалните общности в световен мащаб. За разлика от стереотипите от времето на студената война, Китай сега е силно заинтересован от нормално развитие на САЩ и Европа, както е и обратното. Същото важи за Русия. Икономическите сътресения в едни региони на света обхващат бързо останалите региони и се превръщат в глобални. Това налага изработването на механизми за регулиране на взаимните зависимости. Националните и регионалните проблеми на икономическото и социалното развитие все повече се превръщат в глобални, които не могат да се регулират с национални или регионални решения. Глобалните проблеми изискват глобални решения. Това е абсолютно необходимо за бъдещото развитие на световната икономика.

Налага се сериозна преоценка на концепцията за либерализация на световната търговия. Особено поради неравнопоставеността между конкурентоспособните високо развити страни и неконкурентоспособните средно- и слабо развити страни. Нещо повече, подобна преоценка е нужна и на условията на Общия Европейски пазар в защита на интересите на по-слабите страни членки. Поради наследената от векове икономическа изостаналост, независимо от полаганите усилия, още много години тези страни ще бъдат неравностойни партньори на високоразвитите западноевропейски икономики и ще губят от участието си в общия европейски пазар. Без това не е възможен нормален икономически и социален прогрес на средно- и слабо развитите страни във и извън рамките на Европейския съюз. Без това тези страни



не могат да формират здравословна ефективна и конкурентоспособна структура на своите икономики, която да изведе техните народи от бедността

В края на 20-ти век около две трети от световните валутни резерви са били в щатски долари. През последните десетилетия между 40 и 60% от международните финансови трансакции са били деноминирани в щатски долари. В края на 2006 г. еврото изпревари щатския долар в комбинираната стойност на парите в обръщение. Анкета на Световния икономически форум (виж посочената по-горе публикация) показва, че 58% от анкетиранияте очакват все по-широко използване на китайската валута в международния икономически обмен през следващите години.

По този начин Америка изнася своите проблеми в чужбина чрез постоянно отслабващия долар. С поскъпването на еврото за Европа ще става все по-трудно да изнася. В световната икономика, основана на „силен долар“, последващата нестабилност на финансовите пазари ще струва все по-скъпо на всички. Така се натрупват едновременно и си взаимодействат различни фактори, които влошават още повече глобалната обстановка.

През 2013 г. глобалният икономически растеж възлезе на 3.0% (3.2% за 2012 г.). По региони тенденциите в икономическата активност бяха разнопосочни. Забавяне на реалния растеж се наблюдаваше в САЩ, а в Китай темповете на нарастване на икономическата активност останаха близо до тези през 2012 г. Темпът на спад на БВП в реално изражение в еврозоната се забави през 2013 г. в сравнение с предходната година.

Освен това, държавите износителки на стоки постраднаха от вялото търсене на международните стокови пазари. Икономиките на Европа, Близкия Изток и Африка (ЕМЕА) се развиваха слабо през 2013 година. Годишният БВП в еврозоната е намалал с 0.4% за годината, според цифрите, публикувани от ЕЦБ. Докладите на ЕЦБ, че слабото вътрешно търсене и износ забавиха икономическата активност в по-голямата част от страните в Централна и Източна Европа и Русия, въпреки че имаше по-окуражаваща тенденция към края на годината.

В САЩ темпът на икономическия растеж в реално изражение се понижи през 2013 г. в сравнение с 2012 г. и възлезе на 1.9%. Определящо значение за забавянето на стопанската активност имаше свиването на правителственото потребление поради влизането в сила на автоматичните мерки за съкращаване на бюджетните разходи, както и неблагоприятното влияние върху доверието на икономическите агенти на несигурността относно предприемането на по-нататъшни мерки за фискална консолидация. Допълнително негативно въздействие върху вътрешното търсене оказа предприетото от правителството повишение на данъците. В резултат през 2013 г. инвестициите и частното потребление нараснаха с по-нисък темп в сравнение с 2012 г. Побавното увеличаване на износа също допринесе за по-слабия икономически растеж. Равнището на безработица продължи да се понижава и през 2013 г., като достигна 7.4%. Основен принос за това имаха новосъздадените от частния сектор работни места.

За сравнение, Близкият Изток и Африка отбелязаха само леко забавяне на растежа. Въпреки това, политическата нестабилност сериозно възпрепятства икономическия растеж в някои страни в тази област, по-специално в Ирак и Либия.

В глобален контекст, икономиката на региона на Северна и Южна Америка оказа сравнително стабилна, отбелязва на ЕЦБ. Въпреки увеличения на данъците и съкращенията на държавните разходи, които влязоха в сила през март, годишният ръст спрямо предходната година в САЩ е само с 2% по-нисък в



сравнение с 2012 година. Растежът е по-бърз във втората половина на годината в сравнение с първата, тъй като условията на пазара на недвижими имоти и на пазара на труда се подобриха, потребителските разходи нарастнаха, а износет се увеличи. Съгласно Доклада на ЕЦБ продължава възстановяването на Латинска Америка, само че с малко по-бавни темпове.

Положителният растеж на развитите и младите икономики е особено забележимо в Азиатско-тихоокеанския регион и Япония (APJ) регион, според ЕЦБ. Япония, със своята експанзивна финансова и парична политика, преобърна тенденциите си - към положителен растеж на БВП и постигна ръст от 2%. Само през третото тримесечие има леко понижаване, причинено от по-слабият износ. Най-младите икономики в Азия, забавиха темповете на растеж, в сравнение с последните години, съобщава на ЕЦБ. В Китай, например, само третото тримесечие се забелязва слабо ускорение в растежа (до 7.8% на годишна база), след един скромнен пакет от стимули от страна на правителството.

Общият индикатор на международната конюнктура (глобалният PMI) се повишаваше през цялата 2013 г., като значително подобрение се наблюдаваше в еврозоната и в САЩ. Спадът на икономиката в еврозоната на годишна база се забави през годината до 0.3% през третото тримесечие, като различната динамика на растежа по страни се запази. В САЩ икономическият растеж се ускори до 2% през третото тримесечие на 2013 г. и по предварителни данни до 2.7% през четвъртото тримесечие. През 2013 г. реалният БВП на Китай нарасна със 7.7%, като през четвъртото тримесечие се наблюдаваше слабо забавяне на растежа. Инфлацията в глобален мащаб продължи да се забавя на годишна база през четвъртото тримесечие, като в края на 2013 г. се появиха признаци за стабилизирането ѝ. Въз основа на водещите конюнктурни индикатори можем да очакваме през първата половина на 2014 г. глобалната икономическа активност плавно да се повишава, като към средата на годината основен принос за растежа ще имат развитите икономики

Инфлацията в глобален мащаб се понижи до 3.3% в края на 2013 г. на годишна база, при 3.8% в края на 2012 г. Фактори за понижението ѝ бяха поевтиняването на голяма част от основните стокови групи и суровини на международните пазари, както и наблюдаваното слабо забавяне на икономическия растеж.

Инфлацията в САЩ се забави в края на 2013 г. на годишна основа до 1.5% от 1.7% в края на 2012 г., а базисната инфлация (без храни и енергийни продукти) спадна от 1.9% в края на 2012 г. до 1.7% в края на 2013 г. Инфлацията, измерена чрез дефлатора на разходите за частно потребление, също се понижи през 2013 г. до 1.1% при 1.8% през 2012 г.

В глобален мащаб индустриалното производство се увеличи слабо с 2.0% спрямо 2012 г. (1.7%), като по региони най-висок растеж имаха нововъзникващите икономики в Азия и САЩ. Темпът на растеж на световната търговия със стоки и услуги се ускори до 3.0% през 2013 г. (2.8% през 2012 г.).



Основни макроикономически показатели

(%)

	Средногодишен темп на растеж на БВП в реално изражение			Инфлация (в края на годината)			Равнище на безработица (средногодишно)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
ЕС	1.7	-0.4	0.1	3.0	2.3	1.0	9.6	10.4	10.8
Еврозона-17	1.6	-0.7	-0.4	2.7	2.2	0.9	10.1	11.3	12.0
ЕС – нови държави членки	3.3	0.9	1.3	3.8	3.0	0.7	9.4	9.5	9.8
ЕС-3	1.4	0.3	1.5	3.7	2.5	1.7	7.9	7.9	7.5
САЩ	1.8	2.8	1.9	3.0	1.7	1.5	8.9	8.1	7.4
Япония	-0.5	1.4	1.5	-0.2	-0.1	1.6	4.6	4.3	4.0
Китай	9.3	7.7	7.7	4.1	2.5	2.5	4.1	4.1	4.1

Забележки: За 2013 г. ЕС включва Хърватия, която се присъедини към ЕС на 1 юли 2013 г. „ЕС – нови държави членки“ включва държавите, присъединили се към ЕС от 2004 г. насам, без тези, които вече са членки на еврозоната. ЕС-3 включва Обединеното кралство, Швеция и Дания. Показателите за „ЕС – нови държави членки“ и за ЕС-3 са изчислени чрез претегляне на динамичните редове, като се използват теглата на съответните страни в общия БВП на групата (за растежа), в общата за групата величина за работната сила (равнище на безработица), а при претеглянето на инфлацията са ползвани теглата на държавите от ЕС в ХИПЦ, изчислени от Евростат. Данните за БВП на Гърция са предварителни.

Източници: Евростат, ЕЦБ, *Bureau of Labor Statistics*, МВФ: *World Economic Outlook*, Статистическа служба на Япония, изчисления на БНБ.

През 2013 г. икономиката на еврозоната остана в рецесия, но през годината показателите за икономическата активност постепенно се подобряваха. БВП в реално изражение отбеляза спад от 0.4% на годишна база, като спрямо предходната година се наблюдаваше свиване на отрицателния принос на частното потребление и на брутното капиталонакопаване, както и намаление на положителния принос на нетния износ. По страни определящо значение за забавяне в темпа на спад на БВП в реално изражение общо за еврозоната имаха Италия (-1.9% при -2.4% за 2012 г.), Гърция (-3.9% при -7.0% за 2012 г.) и Испания (-1.2% при -1.6% за 2012 г.), в които темпът на понижение бе по-нисък в сравнение с 2012 г., докато икономическата активност във Франция отбеляза слабо ускорение до 0.2% (0% през 2012 г.). Ограничаващо влияние върху средния за еврозоната реален икономически растеж имаше Германия, където темпът на нарастване на БВП в реално изражение се забави до 0.4% през 2013 г. (0.7%)

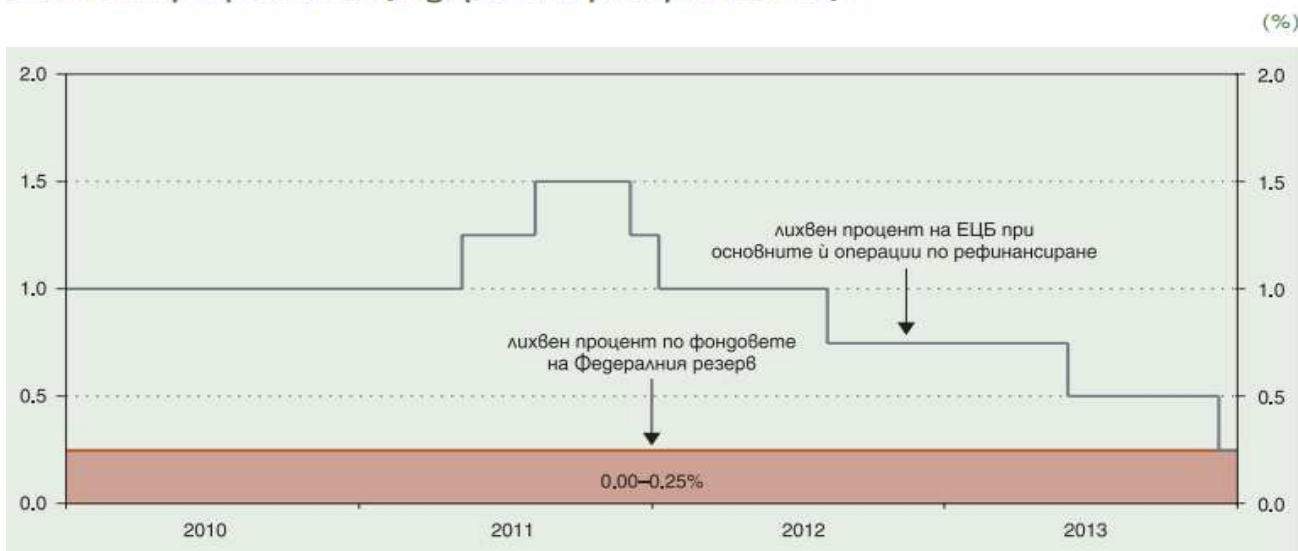
Все още слабата икономическа активност на еврозоната беше свързана с допълнително повишение на равнището на безработица до 12.0%, за което допринесе главно влошаването на ситуацията на пазара на труда в Испания и Италия.



4.1.2. Икономическо развитие през 2013 г.

Тенденциите в развитието на икономическата активност и инфлацията определяха ориентирите за паричната политика на ЕЦБ и Федералния резерв. В условията на слаба икономическа активност и понижаваща се инфлация ЕЦБ продължи политиката си на поддържане ниски лихвени проценти и на два пъти през годината (на заседанията на Управителния си съвет от 2 май и 7 ноември) намали лихвите при основните си операции по рефинансиране с по 25 базисни точки и по пределното кредитно улеснение – съответно с 50 и с 25 базисни точки. В сравнение с началото на 2013 г., когато лихвата при основните операции по рефинансиране бе 0.75%, а по кредитното улеснение 1.50%, от ноември тези лихви бяха понижени съответно до 0.25% и 0.75%. Лихвата по депозитното улеснение, която на 5 юли 2012 г. бе понижена на 0.0%, остана без промяна.

Лихвени проценти на Федералния резерв и на ЕЦБ



Източници: ЕЦБ, Федерален резерв.

В САЩ Федералният резерв запази лихвата по федералните фондове без промяна в интервала 0.00–0.25% през цялата 2013 г. В същото време продължи изкупуването на активи – дългосрочни ДЦК на САЩ – с обща стойност 45 млрд. долара на месец и на ипотечни облигации на държавно спонсорирани агенции на стойност 40 млрд. долара на месец. През май Федералният резерв обяви, че е възможна промяна в провежданата политика на изкупуване на активи и ако икономическата активност и трудовият пазар продължат да се възстановяват съобразно неговите очаквания, е възможно по-късно през годината месечните обеми на изкупуваните ДЦК да бъдат съкратени.

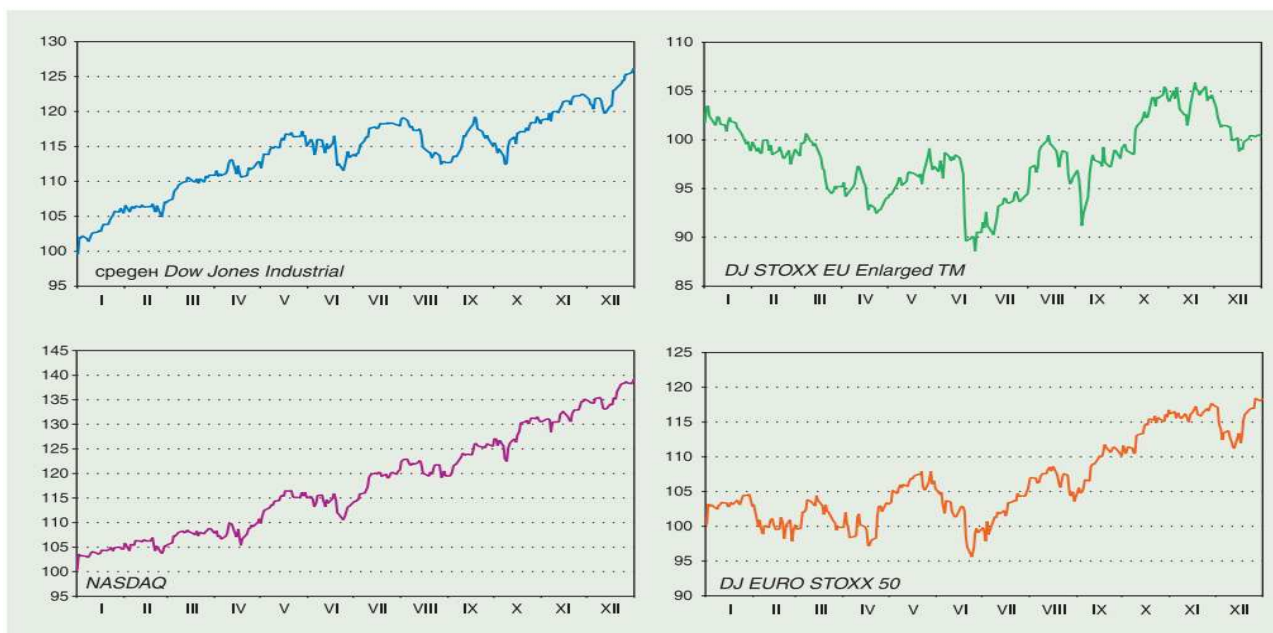
Това намерение беше реализирано едва в края на годината, на заседанието на Комитета по операциите на открития пазар, проведено на 17 и 18 декември, когато бе взето решение да се намали



месечният размер на изкупуваните активи по програмите на Федералния резерв общо с 10 млрд. долара, считано от януари 2014 г.

През 2013 г. фондовите пазари в САЩ отчетоха значително повишение спрямо края на 2012 г. поради подобряване на очакванията за възстановяване на икономическия растеж през годината.

Основни борсови индекси през 2013 г.



Забележка: Индексите са изчислени в долари при база декември 2012 г. = 100.

В Европа индексите имаха разнопосочна динамика. През първото полугодие борсовите индекси отбелязаха спад най-вече поради финансовата криза в Кипър и продължаващата рецесия в еврозоната. Понижението на лихвите при основните операции по рефинансиране на ЕЦБ през май и появата на признаци за възстановяване на икономическия растеж от втората половина на годината допринесоха за стабилизиране на индексите и слабо им повишение към края на 2013 г. Средно за декември 2013 г. индексите Dow Jones и NASDAQ в САЩ се повишиха съответно с 22.5% и 35.8% спрямо декември 2012 г. През периода европейските EURO STOXX 50 и EURO STOXX EU Enlarged TM отбелязаха значително по-слабо нарастване – съответно с 14.8% и 0.6%.



4.1.3. Основни макроикономически показатели – отчети и прогнози

ОСНОВНИ МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ	ОТЧЕТНИ ДАННИ		ПРОГНОЗА			
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Международна среда						
Световна икономика (реален растеж, %)	3.1	3.0	3.7	3.9	4.0	4.0
Европейска икономика - ЕС 28 (%)	-0.4	0.1	1.4	1.7	1.8	1.9
Валутен курс щ.д./евро	1.28	1.33	1.34	1.36	1.36	1.36
Цена на петрол "Брент" (щ.д./барел)	112.0	108.9	105.8	99.7	95.2	91.7
Цена на неенергийни суровини (в щ.д., %)	-8.6	-7.2	-3.6	-2.2	-0.8	-0.8

4.1.4. Икономиката на България

Постепенното подобрене на външната конюнктура през 2013 г. повлия положително върху икономическата активност в България. През 2013 г. темпът на растеж на БВП в реално изражение се ускори до 0.9% (0.6% през 2012 г.).

Нетният износ имаше основен принос за растежа, като износът на стоки и услуги нарасна с 8.9%, докато вносът на стоки и услуги се увеличи с по-нисък темп от този на износа (5.7%) поради слабо вътрешно търсене. В условията на запазваща се несигурност в очакванията на икономическите агенти стопанската активност в страната остана потисната, като частното потребление и инвестициите в основни активи се понижиха в реално изражение спрямо предходната година. Правителственото потребление имаше нисък положителен принос за нарастването през годината на БВП в реално изражение.

Запазването на неблагоприятна ситуация на пазара на труда и продължаващата несигурност относно бъдещите доходи повлияха за поддържането на висока норма на спестяване на домакинствата. През 2013 г. потреблението на домакинствата спадна с 2.3%, а нормата на спестяване се повиши в сравнение с предходната година.

Правителственото потребление нарасна в реално изражение с 2.5% през 2013 г. (при спад с 0.5% през 2012 г.), което е резултат, от една страна, от увеличението на възнагражденията за труд в публичния сектор, а от друга – от нарастването на разходите за издръжка вследствие по-голямото усвояване на средства по програми на ЕС.

През 2013 г. инвестициите в основен капитал отбелязаха понижение с 0.3% в реално и с 3.2% в номинално изражение. В резултат от слабото вътрешно търсене и известното понижение на очакванията относно бъдещата икономическа активност фирмите запазиха консервативната си политика по отношение на разходите за инвестиции. Според предварителните данни на НСИ в номинално изражение разходите за придобиване на дълготрайни материални активи (ДМА) общо за икономиката се понижиха със 7.8%.



Съществено нарастване на разходите за придобиване на ДМА бе отбелязано в сектора на публичните услуги.

След като отбеляза сравнително слабо повишение през първото полугодие, през втората половина на 2013 г. брутната добавена стойност в икономиката ускори растежа си и в реално изражение общо за годината се увеличи с 1.1%.

Основен положителен принос за икономическата активност имаше секторът на услугите и в по-ниска степен секторът „селско, горско и рибно стопанство“. От подсекторите на услугите по-значителен растеж през годината отбелязаха „финансови и застрахователни дейности“ и „държавно управление, образование, хуманно здравеопазване и социална работа“.

През 2013 г. ситуацията на пазара на труда общо за икономиката остана неблагоприятна. Броят на заетите се задържа на ниво, близо до наблюдаваното през предходната година, като се понижи с 0.4% след отбелязания през 2012 г. спад с 2.5%. Динамиката на заетите остана различна по сектори.

По данни от Наблюдението на работната сила на НСИ през 2013 г. равнището на безработица слабо се повиши, като от средно 12.3% за 2012 г. достигна 12.9%.

През 2013 г. повишението на разходите за труд съответстваше на нарастването на брутната добавена стойност по сектори. Растежът на компенсацията на наетите общо за икономиката се забави слабо от 5.8% през 2012 г. до 5.3% през 2013 г., като в реално изражение се ускори до 5% от 3.3% през 2012 г.

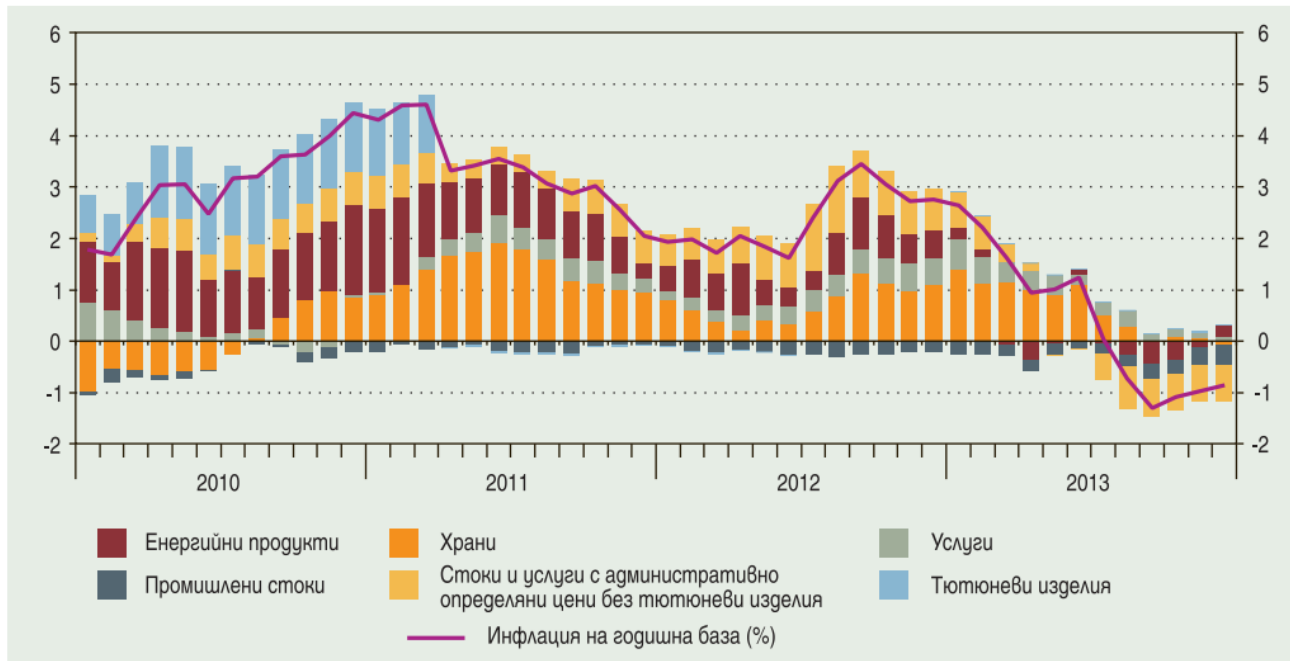
През 2013 г. динамиката на ценовото равнище на местните стоки и услуги беше низходяща, като на годишна база дефлаторът на БВП спадна с 0.8%.

Инфлацията при потребителските цени се понижи съществено спрямо предходната година, като в периода август – декември 2013 г. бе отрицателна. В края на годината ХИПЦ се сви с 0.9% на годишна база (при 2.8% инфлация в края на 2012 г.), а средногодишната инфлация се забави до 0.4% (2.4% през 2012 г.).



Годишен темп на инфлацията и принос за нея на основни групи стоки и услуги

(процентни пунктове; %)



Източници: НСИ, БНБ.

През 2013 г. излишъкът при общото салдо по текущата и капиталовата сметка на платежния баланс бе в размер на 1217.7 млн. евро (3.0% от БВП) спрямо 207.1 млн. евро излишък за 2012 г. (0.5% от БВП). Търговският дефицит възлезе на 2353.3 млн. евро за 2013 г. (при 3460.3 млн. евро дефицит през 2012 г.).

През 2013 г. по капиталовата сметка на платежния баланс притокът на средства към правителството от фондове на ЕС се понижи спрямо предходната година, което ограничи нарастването на излишъка при общото салдо по текущата и капиталовата сметка на платежния баланс.

По предварителни данни от платежния баланс през 2013 г. притокът на преки чуждестранни инвестиции в страната възлезе на 1092.4 млн. евро (2.7% от БВП) при 1070.3 млн. евро (2.7% от БВП) през 2012 г.

През 2013 г. общите разходи на правителството, включително вноската в бюджета на ЕС, нараснаха с 9.3% и възлязоха на 30 428 млн. лв. Най-голям принос (3.2 процентни пункта) за годишния им растеж имаха разходите за социално и здравно осигуряване и компенсацията на наетите в публичния сектор (2.2 процентни пункта). Капиталовите разходи се увеличиха с 11.6% най-вече в резултат от ускореното усвояване на средства по програми на ЕС. Както и през последните няколко години, през 2013 г. разходите за публични инвестиции и текуща издръжка останаха значително по-ниски от разчетите за годината, със съответно 1290 млн. лв. и 177 млн. лв.



През 2013 г. водещите индекси на Българската фондова борса – SOFIX и BG40, се характеризираха с възходяща тенденция. Към декември средната стойност на индекса SOFIX бе с 44.3% по-висока спрямо декември 2012 г., а BG40 отчете повишение съответно с 27% за същия период.



Ключови показатели за България*

Производство		20	20	20	
	Показател на доверие в промишлеността ^{1.1}	%	-4,2	-6,0	-8,7
	Промислено производство ^{1.2}	%	6,0	-0,2	0,0
			2011	2012	2013
	Брутен вътрешен продукт ^{1.3}	%	1,8	0,6	0,9
2	Индивидуално потребление		2011	2012	2013
	Показател на доверие на потребителите ^{2.1}	%	-41,0	-42,9	-39,6
			2011	2012	2013
	Оборот в търговията на дребно ^{2.2}	%	0,5	5,4	2,9
			2011	2012	2013
	Индивидуално крайно потребление ^{2.3}	%	1,7	3,2	-1,8
3	Инвестиции		2011	2012	2013
	Използване на оборудването в промишлеността ^{3.1}	%	70,9	70,5	69,5
	Брутообразуване в основен капитал ^{3.2}	%	-6,5	4,0	-0,3
	Изменение на запасите ^{3.3}	% от БВП	0,4	2,4	0,2
4	Пазар на труда		2011	2012	2013
	Коефициент на безработица ^{4.1}	%	11,3	12,3	12,9
	Заети лица ^{4.2}	yoу % ch.	-2,9	-1,1	0,0
	Разходи за труд ^{4.3}	yoу % ch.	7,5	7,5	3,6
			2011	2012	2013
	Недостиг на работна сила в промишлеността ^{4.4}	%	7,5	8,7	8,6
	Заплати ^{4.5}	%	5,8	6,6	10,5
5	Международни трансакции		2011	2012	2013
	Поръчки от чужбина в промишлеността ^{5.1}	баланс	-40,6	-46,5	-49,0
	Износ на стоки ^{5.2}	млн. евро	20264,3	20770,2	22228,2
	Внос на стоки ^{5.3}	млн. евро	-22420,4	-24230,4	-24581,5
	Търговско салдо ^{5.4}	млн. евро	-2156,1	-3460,3	-2353,3
	Текуща сметка ^{5.5}	млн. евро	33,2	-333,9	751,3
	Преки инвестиции (нето) ^{5.6}	млн. евро	1212,7	802,0	957,3
	Портфейлни инвестиции (нето) ^{5.7}	млн. евро	-357,4	-898,4	-128,2
			2011	2012	2013
	Износ на стоки и услуги ^{5.8}	%	12,3	-0,4	8,9
	Внос на стоки и услуги ^{5.9}	%	8,8	3,3	5,7
6	Цени		2011	2012	2013
	ХИПЦ ^{6.1}	%	3,4	2,4	0,4
	Цени на производител на вътрешния пазар (промишленост) ^{6.2}	%	8,6	5,3	-1,3
	Очаквания за продажните цени в промишлеността ^{6.3}	баланс	8,8	9,7	2,4
	Очаквания за продажните цени в търговията на дребно ^{6.4}	баланс	4,7	5,3	0,2
7	Парични и финансови показатели		2011	2012	2013
	СОФИБОР (тримесечен) ^{7.1}	индекс	3,8	2,3	1,1
	МЗ ^{7.2}	%	12,2	8,4	8,9
	Вземания по кредити на нефинансови предприятия и домакинства ^{7.3}	%	3,3	2,8	0,0



Обменен курс USD/BGN ^{7,4}	стойност	1,40	1,50	1,50
Номинален ефективен валутен курс ^{7,5}	индекс	132,1	131,0	134,1

Забележка: уоу % ch. - темп на нарастване спрямо същия период на предходната година.

* Ключовите индикатори се разработват в съответствие със системата от показатели за еврозоната. Аналитичният материал актуализира тримесечно. Източник на данните са статистически изследвания на НСИ и данни на БНБ.

4.1.5. Пазарна позиция

Световният софтуерен пазар е нараснал с 5% през 2013 г.

Световният растеж на ИТ инвестициите е по-висок от общия глобален икономически растеж през цялата 2013 г., съобщава американската компания за пазарни изследвания International Data Corporation (IDC), въпреки че растежът се забави по време на годината. Поради тази причина IDC коригира прогнозите си надолу няколко пъти. Основната причина за това е по-бавният растеж на нововъзникващите ИТ индустрии на страни като Китай и Русия - младите ИТ индустрии не растат толкова бързо, колкото очакваше IDC в началото на годината.

През 2013 г. световният ИТ пазар се разшири със стойност в проценти в средата на едноцифрения диапазон, което е малко по-малко в сравнение с предходната година. Водещият сегмент на мобилни устройства е с ръст в двуцифрения диапазон. Всъщност, IDC ревизира прогнозата си за сегмента на мобилните устройства нагоре няколко пъти в хода на годината. Сегментът на софтуера също надмина средния ръст на ИТ пазара, отчита IDC. Ръстът в пазара на PC сегмента беше мудар цялата година, особено в нововъзникващите ИТ индустрии, които имаха по-голям икономически растеж. Глобалните разходи за сървъри и устройства за съхранение на данни бяха съгласно преишни договорености. За разлика от това, IDC отчита, че глобалният пазар за ИТ услуги се разширява с процент в ниската зона на едноцифрения диапазон.

В региона на ЕМЕА западноевропейския пазар на ИТ регистрирана нисък, но стабилен ръст и според IDC, оцелеля от кризата. В Русия икономическото развитие е напълно различно според IDC. През годината, тя ревизира прогнозата си за растежа на руския ИТ пазар надолу с няколко процентни пункта в светлината на слабата Руската икономика.

В региона на Северна и Южна Америка, на ИТ пазара последва относително солидна експанзия на световната икономика. Въпреки ситуацията на многократна волатилност в икономическата политика на САЩ, ИТ пазарът до голяма степен отговори на очакванията. ИТ инвестициите са нараснали с процент, в средата на едноцифрения диапазон на годишна база. ИТ пазарът също доказва своята устойчивост в Латинска Америка, включително Бразилия, и дори записа двуцифрен растеж.

В района на Азиатско-тихоокеанският регион, ИТ пазарът отразява тенденциите в цялостната икономика. За отбелязване е, че ИТ пазарът в Япония достигна по-добри резултати от първоначално очакваните от IDC. В началото на годината, IDC прогнозира свиване, но в действителност през цялата година ИТ инвестициите леко се е увеличаваха. От друга страна, разходите за ИТ в Китай нарастваха по-бавно от първоначално очакваното от IDC. Общият годишен прираст е доста под двуцифрените проценти от последните години.



Индустрията се намира във фаза на преход към облачни технологии и абонаментно базирани модели за ценообразуване.

През 2013 г. софтуерната индустрия е отчетла приходи в размер на 407,3 милиарда долара, показват данни на Gartner. Това представлява увеличение от 4,8% спрямо предходната година. През 2012 г. приходите в бранша се изчисляваха на 388,5 милиарда долара. Причината за положителното развитие на продажбите на първо място е в развитите страни, които са успели да компенсират относително ниското търсене в развиващите се пазари.

Ръст над средния демонстрират сегменти като инструментите за достъп, анализ и доставка на данни, приложенията за съвместна работа, CRM програмите, антивирусите и софтуера за управление на мрежи.

За забавянето в ръста най-голяма вина има Западна Европа, на която се падат 26,5% от приходите на световния пазар на софтуер. Регионът е единствен със спад през 2012 г. Американският пазар, който държи над 45% от световните продажби, е нараснал с 6% на годишна база. Най-висок ръст бележат Саудитска Арабия, Перу, Колумбия, Китай и Турция.

Според изследователите пазарът на софтуер се намира във фаза на преход. Редица компании продължават да се фокусират върху инвестиции, които да подкрепят тяхната съществуваща системна структура, за да останат конкурентоспособни. В допълнение обаче те също се възползват от предимствата на облачните технологии или абонаментно базирани модели за ценообразуване, за да напредват в бизнеса. Това развитие е отразено и в класацията за доставчиците на софтуер за 2013 г.

„За пръв път Oracle излиза на второ място в доклада на Gartner за глобалния пазар на софтуер“, казва Чад Донауешинген, вицепрезидент на Gartner за изследванията. „Световните тенденции за т. нар. Big Data и Analytics, както и инвестициите в компании, работещи с бази данни и облачни приложения, са вдъхновили растежа на Oracle“.

Най-големият доставчик на софтуер продължава да е Microsoft с продажби от 65,7 млрд. долара (ръст от 6 процента), следвана от Oracle с приходи от 29,6 млрд. долара (+3,4%) и пазарен дял от 7,3 на сто. Останалите места в класацията на Gartner се заемат от IBM (29,1 милиарда долара), SAP (18,5 милиарда долара) и Symantec (6,4 милиарда долара).

Salesforce.com подобрява представянето си с две места с приходи от 3,8 милиарда долара и се качва на десето място. Освен това с 33,3%-но нарастване компанията отчита най-голям ръст сред десетте най-големи доставчици. Намаляване на приходите съобщават от Symantec (минус 0,8 на сто), HP (минус 2,7%) и CA Technologies (минус 2,6%).

„Пазарът на софтуер се промени драстично през последните пет години и облачните технологии са отговорни за по-голямата част от тези промени“, добавя Джона Корея, вицепрезидент на Gartner. Търговците на софтуер предоставят все повече приложения и инфраструктурни технологии за облака и т. нар. „интернет на нещата“.



Световен пазар за софтуер според Gartner (в млрд долари)			
Доставчик	Приходи за 2012 г.	Приходи за 2013 г.	Промяна спрямо предходната година
Microsoft	62	65,7	6,00%
Oracle	28,7	29,6	3,40%
IBM	28,7	29,1	1,40%
SAP	16,9	18,5	9,50%
Symantec	6,4	6,4	-0,80%
EMC	5,4	5,6	4,90%
Hewlett-Packard	5	4,9	-2,70%
VMware	4,2	4,8	14,10%
CA Technologies	4,3	4,2	-2,60%
Salesforce.com	2,9	3,8	33,30%
Други	224	234,6	4,70%
Общо	388,5	407,3	4,80%

4.1.6. Българската софтуерна индустрия

Българската софтуерна индустрия:*

- има една от най-високите добавени стойности в националната икономика;
 - осигурява стойностно професионално и личностно развитие на младите хора;
 - дава възможност за реализация, съизмерима със световните постижения;
 - осигурява качествен живот на семействата им, без да напускат България;
 - осигурява най-високите средни възнаграждения (над 2650 лв./месец);
 - е експортно ориентирана (над 50%) и конкурентоспособна в световен мащаб;
 - коректно плаща данъци и осигуровки;
 - расте устойчиво с 10% годишно – в пъти по-бързо от средния растеж на БВП.
- *Данните са само за изследвани компании, представляващи около 1/3 от индустрията.*

Софтуерната индустрия е типична индустрия на знанието - висококвалифицирани хора творчески прилагат знания и способности за създаване на много сложни системи. Индустрия, в която иновацията –



създаване на ново знание – не е просто средство за подобряване на показателите, а критично важен елемент за конкурентоспособност и развитие.

Един от добре развиващите се сектори в България през последните години е ИТ. Изминалата 2013 г. не прави изключение - тази индустрия за пръв път е отчела износ за над 2 млрд. евро. Двете най-големи категории са софтуерните разработчици и компаниите за изнасяне на услуги (т.нар. аутсорсинг). Те споделят сравнително сходни успехи и предизвикателства – и двете отчитат растеж за последните две години, както и недостиг на квалифицирани кадри. Аутсорсинг индустрията очаква да расте с поне същия темп като през изминалата 2013 г., ако не и с повече.

Пазарът на информационни технологии и комуникации (ИКТ) в България възлиза на около 3,5 млрд. Евро годишно, от които две трети генерират комуникационните оператори, а една трета - информационните технологии.

Софтуерните фирми, които работят само на локалния пазар, изпитват по-големи затруднения, тъй като освен малкия пазар проблем е и фактът, че държавата е най-големият потребител. Когато тя не е в добра форма и бизнесът, фокусиран в българския софтуерен пазар не се чувства добре.

В страната териториалната структура на ИТ бранша се обуславя от демографското разпределение на населението и интереса на чуждестранните инвеститори към селища с добре изградена инфраструктура и ключово географско разположение. По тази причина бизнесът основно е съсредоточен в големите градове, в които концентрацията на икономически активното население е по-висока, докато в малките населени места реализация намират само доставчици на услуги за крайни потребители, търговци на дребно и големи търговски вериги със силна ценова политика, целящи популярност на търговската марка и разширяване на пазара.

Сега водещите играчи в пазара на софтуер предлагат на клиентите си още по-широк спектър от решения, включително и специализирани за отделни вертикални сегменти. Информационните системи за управление на бизнеса станали „по-целенасочени“ - те са ориентирани към конкретна аудитория. В много по-голяма степен отколкото в миналото те се доставят предварително настроени към потребностите на потребителите, което е предпоставка за съкращаване на разходите за внедряване и снижаване на общата цена за притежание (ТСО).

Наблюдава се повишено внимание към управлението на организационните процеси и ползата от внедряване на бизнес приложения. Компаниите насочват своите инвестиции към автоматизацията на процеси, които могат да допринесат в значителна степен за подобряване на финансовите резултати от тяхната дейност.

Технологичната индустрия е в Топ 5 икономически сектори по реализирани приходи в България за последните 10 години.

Тенденцията за промяна в профила на предлаганите продукти и услуги на чуждите пазари е в посока към предлагане на решения и услуги с висока добавена стойност, в сравнение с традиционния аутсорсинг. Около 60% от продажбите на софтуерните фирми у нас са от износ, като този показател се запазва почти без изменения, в сравнение с предходните две години, докато се увеличава със 7% делът на експорта на продукти с висока добавена стойност. Водещата експортна дестинация си остава Европа. На второ място е Северна Америка, а делът на останалите региони е пренебрежимо малък. Софтуерните



услуги са 58% от целия износ, а делът на продадените извън България софтуерните продукти е 27 %. И през 2013 год. надеждите на ИТ интегратори, дилъри и реселъри бяха насочени предимно в сферата на услугите. Но докато при по-малките фирми в сегмента това е възможно, при по-големите интегратори оптимизмът няма пазарно покритие. Ръстът на пазара на компютърни услуги не беше бъде достатъчен за всички участници, което доведе до напрежение между тях.

Важно е да отбележим, че картината за водещите технологични компании от едрия и среден бизнес се различава от тази при малките и микро фирми в сектора. Те са гъвкави и иновативни ИКТ компании, които стоят най-близо до крайните индивидуални клиенти и малките бизнеси. За съжаление, вероятно са и първите, които са пострадали от свиващото се вече две години потребителско търсене в тези пазарни сегменти.

През 2013 г. година основните бизнес клиенти на ИКТ компаниите в България, ориентирани към вътрешния пазар, са предимно чуждестранни инвеститори от клас А и В, монополисти, износители, както и големи и средни фирми с дейности в ключови индустрии.

От СБН предупреждават, че „съществено нараства размера и влиянието на един много тежък риск за компаниите от технологичната индустрия, работещи с крайни клиенти през 2013 г. – опасно увеличаване на вземанията – даване на кредит на стоки и особено на услуги. С цената на всякакви негативи, тези практики е необходимо да се прекратят поне до края на годината, защото след 3 години криза – пътят до декапитализация и изпадане в неплатежоспособност е много по-кратък от очакваното. От началото на годината приблизително 9% от дилърите и реселърите са излезли от бизнеса спрямо предходната година, което до сега не се беше случвало.

4.1.7. Структура на капитала във фирмите от софтуерната индустрия.

- Повече от ¾ на фирмите имат мнозинство българска собственост
- Една десета на фирмите са с мажоритарен чуждестранен контрол
- 13% от фирмите работят само за тяхното дружество майка

4.1.8. Тенденции в развитието на софтуерната индустрия в България

Въпреки принципните трудности да се предвижда бъдещето налице са следните обобщени тенденции в развитието на софтуерната индустрия в България:



	<i>Минало->Настояще:</i>	<i>Настояще->Бъдеще:</i>
1	Конкурентност на основа цена и технически способности, общи услуги	Конкурентност на основа качество, висока добавена стойност и иновативност, специфични домейн знания, висока специализация
2	Аутсорсинг услуги към клиенти посредници от няколко региона, технически дейности като подизпълнители	Самостоятелно излизане на глобален пазар с продукти и услуги, пълен спектър дейности и мениджмънт отговорност
3	Финансиране от текуща дейност, липса на капитали, фокус върху краткосрочни печалби	Екосистеми за инвестиции и иновации, достъпни рискови капитали, фокус върху устойчиво развитие
4	Недостатъчни управленски и маркетинг умения, контролиращ мениджмънт	Управленска зрелост и стратегическо развитие, развит маркетинг и продажби, лидерство и стратегически мениджмънт
5	Недостатъчна световна разпознаваемост, подценяван сектор от икономиката	Регионално лидерство, световна разпознаваемост, водещ сектор с най-висока добавена стойност и значителен дял от БВП
6	Търсене на конкретни технически умения, дефицит на кадри, недобра подготовка	Търсене на фундаментални компетентности, непрекъснато професионално развитие, световно ниво на подготовка

4.1.9. Основни изводи и тенденции за сектора в ЕС

- Фокусът на софтуерната индустрия през следващите години ще бъде върху изчисления в облака (Cloud Computing), софтуера като услуга (SaaS), мобилните приложения (Mobile), големите данни (Big Data) и социалния елемент (Social).
- Софтуерната индустрия ще продължи сериозния си ръст и през 2014 г., като очакванията са темповете на растеж да се запазят в средносрочен план.
- Дефицитът на кадри в ИТ индустрията е на европейско ниво – недостигът е повсеместен. От тази гледна точка, колкото и кадри да се създадат от българската образователна система, щом са на необходимото ниво, то те лесно ще намерят реализация на отворения европейски пазар на труда.
- Огромната част от ИТ предприятията са микро предприятия (до 10 заети лица), като значителна част от тях представляват отделни ИТ специалисти.
- Намаляване на завършващите висше образование в сферата на компютърните технологии, природните науки и математиката, съчетано с тенденция за увеличаване на броя на хората, които се пенсионират.
- Очакват се около 900 000 незаети работни места в ИКТ сектора на Европа през 2015 г., като около 300 000 от тях ще бъдат в сферата на компютърните технологии.
- Младежката заетост в сферата на ИТ намалява за сметка на хората в зряла възраст.
- Програмистите и проектните мениджъри в областта на ИКТ са втората най-дефицитна група професии в ЕС за 2012 г. след медицинските сестри и лекарите.



4.1.10. Основни изводи и тенденции за сектора в България

- Секторът е един от малкото в индустрията на България, останали почти незасегнати от икономическата криза.
- ИТ секторът в България се представя отлично във всички ключови аспекти и има значителен потенциал за иновации и експортно-ориентиран растеж.
- Сред значимите компании в бранша започват да се нареждат не само чуждестранни аутсорсинг компании, но и местни представители със своите иновативни продукти и успешни бизнес модели, което говори за изкачване на местния ИТ бизнес по веригата на добавената стойност.
- Прогнози на БАСКОМ сочат, че при среден растеж от 10% годишно и при запазване на сегашните темпове без съществени реформи след 10 години делът на софтуерната индустрия ще достигне 1700 млн. лв. или 1.8 % от БВП. При образователна реформа и повече софтуерни специалисти софтуерната индустрия може да удвои размера си до около 3700 млн. лв. или 3.8% от БВП. Този ръст би я превърнал в структуроопределяща за българската икономика.
- Общият брой заети в сектора е едва 1% от общия брой заети лица в България. Въпреки това секторът генерира 3% от БВП на страната, което говори за неговата висока добавена стойност.
- Въпреки икономическата криза през последните години работодателите в ИТ сектора продължават да наемат персонал, като според данни на НСИ средното месечно възнаграждение в бранша се повишава с близо 36% в периода 2009-2011 г.
- Намалява делът на младите, които навлизат в ИТ сектора. Причини: демографските процеси; нееднакво добрата информираност на младите относно възможностите, които предлага индустрията; намаляващият интерес към точните науки.
- Процентът на лицата с висше и средно образование в страната нараства. Но завършилите в чужбина млади ИТ специалисти се нуждаят от два пъти по-малко време за първоначално обучение, отколкото тези, които са следвали в България.

4.1.11. Глобални тенденции за софтуерния пазар

Пазарът на софтуер се променя с бързи темпове. Появяват се нови начини за разпространение на продуктите, развиват се виртуализацията, облачните услуги и моделът SaaS (софтуер като услуга). Ето защо, доставчиците на софтуер трябва да преосмислят своите възгледи за лицензиране на продуктите, препоръчва IDC.

В последно време се наблюдават няколко тенденции, с които са длъжни да се съобразяват всички производители на софтуер. На първо място, това е задължителната опция за абонамент. Второ, актуален става и лицензът за виртуализирани инфраструктури – технологията за виртуализация продължава да набира скорост, но не всички доставчици на софтуер я отчитат към момента. Следват SaaS решенията. Все повече клиенти предпочитат този модел за продажба на софтуер, така че доставчиците трябва да са напълно готови за него. Друг актуален вариант са OEM програмите, като и в този сегмент от пазара на софтуер се наблюдава ръст, според IDC. И накрая, идва моделът PPU (pay-per-use), или "плати за



използване". Подобни решения стават все по-популярни, но внедряването им не е никак лесна задача. Производителите на софтуер следва да се подготвят отрано за бума в PPU решенията, заключава докладът на IDC.

4.2. Бизнес развитие на групата през 2013

През 2013 г. повечето от компаниите в Сирма Груп отбелязаха ръст в приходите и печалбите си в сравнение с 2012 г.

4.2.1. Сирма Солюшънс АД

През 2013 г. „Сирма Солюшънс“ АД работи в трудна пазарна среда, както се вижда от изложените по-горе макроикономически и отраслови прегледи.

На дружеството влияеха следните основни тенденции:

- Продължаващата рецесия и свиването на разходите на компаниите на основните пазари на бизнес активност на групата – България, ЕС и САЩ;
- Политика на икономия на разходите и намаляване на капиталовите разходи на правителството, което в условията на криза се явяваше основния голям клиент на софтуерния пазар;
- Оттегляне на големи инвеститори от българския пазар, които биха били клиенти на софтуерни продукти и услуги;
- Насищане на пазара в сектора на финансовите услуги и предпазлива инвестиционна политика в банковия сектор;
- Навлизане на големи софтуерни компании в България и привличане на висококвалифицирани кадри от бранша;
- Ограничаването на ползването на софтуерни услуги от малки и средни компании поради кризата и фалита на много от тях;
- Свиване на потреблението на хардуер – РС, лаптопи и таблети за сметка на смартфоните.

Накратко казано – стагнацията на пазара, инфлацията, водеща до поскъпване на разходите за персонал, конкуренцията на пазара на труда от чуждестранни компании и липсата на държавна политика за отрасъла и намаляването на инвестиционните разходи от страна на правителството – всичко това бяха предизвикателствата на 2013 г. пред компанията.

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



4.2.1.1. Системна интеграция и изпълняване на сложни цялостни проекти за дадена организация

През изтеклата година дружеството работи по няколко държавни поръчки – лот от електронното правителство, държавна поръчка на прокуратурата, проекти в Министерство на образованието и др.

Сирма Солюшънс предлага на своите клиенти софтуер и системна интеграция за финансови институции. Пряко или съвместно с дъщерните си компании, Сирма Солюшънс внедрява основни банкови системи и софтуерни решения за банки и застрахователни компании. Нашата компания е спечелила доверието на многобройните си клиенти с качеството и своевременното изпълнение на услугите и възможността да мобилизира опитен екип, който да отговори на предизвикателствата на нашите клиенти.

Нашето съвместно предприятие в UK, S&G Technology Services има опит в извършването на услуги за банковата индустрия и технологичен опит в изграждането на решения за големите световни банки. Това ни дава възможност да разберем предизвикателствата на нашите клиенти, да идентифицираме областите, в които можем да предоставяме иновативни решения, и да интегрираме безпроблемно нашите конкретни решения.

Дъщерната компания на Сирма Солюшънс – Сирма Бизнес Консултинг има лидерска позиция на локалния пазар в банковата сфера. Компанията изпълнява сложни проекти за внедряване на основна банкова система i-Flex в банки по целия свят.

4.2.1.2. Аутсорсинг – разработване на софтуер по поръчка

От повече от 20 години Сирма Солюшънс изпълнява договори по разработка на софтуер по поръчка и аутсорсинг на северноамериканския пазар. Нашите софтуерни инженери имат дълбоки познания по целия цикъл на софтуерна разработка. Нашите експерти имат експертиза в Software Engineering Body of Knowledge (SWEBOK), Capability Maturity Model (CMM), управление на процесите, конфигурационен мениджмънт, проектно планиране, качествен контрол и управление на сорса, Rational Unified Process (RUP), Rational Rose Enterprise Suite, Extreme Programming (XP) и т.н.

Много често нашата компания е избрана да спасява почти провалени проекти, започнати от други.

Сирма Солюшънс има огромен опит в разработването на основната технология на американски стартапи. Ние сме избрани заради нашия професионализъм, ефективност, качество и заради способността ни да завършваме успешно всеки проект.

На северноамериканския пазар, ние специализираме разработка на софтуер по поръчка в областите:

- Enterprise Search;
- Решения в областта на продажбите на коли;
- Решения за управление на фотосоларни паркове;



- Здравеопазване и медицина;
- Платежни системи;
- Околна среда и мониторинг на вредните емисии;
- Сигурност.

4.2.1.3. Продажба на хардуер и софтуерни лицензи

Сирма Солюшънс доставя на клиентите си пълния спектър на компютърен и мрежов хардуер за различни по мащаб проекти – от малки и средни инсталации до облачни среди. Заедно с дъщерната си компания Датикум, Сирма Солюшънс предоставя на своите клиенти хостинг, колокация, ползване на облачни технологии, SaaS.

Партнирайки си с най-големите софтуерни вендори, ние можем да удовлетворим практически всякакви нужди на клиентите ни за закупуване, инсталиране и интегриране на готов софтуер.

Нашите услуги са търсени от клиентите ни заради възможността на анализират точно техните нужди, да проектират, оразмерят, доставят и внедрят най-ефективната за конкретните нужди инфраструктура.

4.2.1.4. Разработка на продукти и предоставяне на услуги в областта на мобилните технологии и телекомуникациите

От години Сирма Солюшънс работи в областта на мобилните технологии. Ние разработваме най-иновативните и върхови технологии в областта. Нашите продукти и решения са насочени за удовлетворяване на нуждите на клиентите в областите на:

- Социален живот
- Сигурност
- Здравеопазване

Нашата цел е да направим чрез мобилните устройства (телефони, таблети) - всеки ден и всеки час от живота на човек по-интересен, по-продуктивен, по-мотивиращ и по-социален.

Ние разработваме пълния спектър на мобилни приложения – от прототипи до мащабни MNO/MVNO услуги за:

- Android
- iPhone
- Windows Phone 7 / Windows Mobile
- Symbian
- Bada (Samsung)
- Blackberry / RIM
- Java 2 Micro Edition (J2MEE)



- NFC and RFID-compatible devices
- SIMToolkit (STK) SIM applications

Сирма Солюшънс е водещ доставчик на софтуерни услуги в областта на комуникациите. 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;

4.2.1.5. Разработка и продажба на собствени продукти

- **Conferencing On The Road Solution (Panaton Conferencing)**
- **Bipper**
- **Loyax**
- **Digital Signature Solution**
- **Tiimz – управление на работната сила**
- **VoucherScan**
- **MakeTime**

4.2.1.6. R&D дейност

Сирма Солюшънс изпълнява още една много важна роля в рамките на Сирма Груп – а именно ролята на инкубатор на нови бизнеси и компании за групата. През годините в компанията са осъществявани много изследователски проекти, някои от които са станали основата на компании в Сирма Груп.

През 2013 г. в компанията имаше изследователски проекти в областта на:



- Обработка, разпознаване и класифициране на изображения
- Роботика
- Мобилни технологии и семантика

4.2.1.7. Приходи на дружеството за 2013г.

Приходите на Сирма Солюшънс за 2013 г. са генерирани от:

- Софтуерни услуги (72% от приходите). Основните дейности на Сирма Солюшънс АД включват аутсорсинг проекти, проекти за държавната администрация и проекти към частни компании в България. През 2013 г. от аутсорсинг проектите по-големи са: X1 (приходи 479 хил.лв), ESP (приходи ок. 206 хил.лв), RecoveryPlanner (приходи ок. 154 хил.лв), e-Touches (ок. 484 хил.лв), Panaton Software (ок. 950 хил. лв), AxiomEducation (ок. 86 хил. лева), Temenos (ок. 173 хил.лв) и др. С изключение на RecoveryPlanner, всички останали проекти са дългосрочни. С част от чуждите си клиенти (X1, ESP, Panaton, Etouches) дружеството работи от години и реално тези проекти прерастват в дългосрочни с неопределена продължителност. През 2013 г. беше изпълнен голям проект за разработка и доставка на софтуер с Фадата АД – 1 532 хил. лв
- Продажба на хардуер и лицензи, формиращ около 22% от приходите на Дружеството. Звеното за продажба на хардуер реализира за 2013 г. приходи в размер на 2,296 хил. лева.
- Дългосрочни инвестиционни проекти, които включват първоначални периоди на инвестиции за развойна дейност и впоследствие неограничен като срок, етап на продажби на пазарни продукти със сравнително малка нужда от инвестиции за поддръжка и развитие - такива са Panaton Conferencing, Louax, Viva Bipper, Viva TIIMZ. Приходите от продукти в компанията се увеличават всяка година. За 2013 от Viva Bipper са реализирани 129 хил. лв., от Viva TIIMZ 40 хил. лв. Започна и успешната продажба на програмата за лоялност Louax. От разработените продукти Сирма Солюшънс очаква в бъдеще нарастване на приходите с минимални разходи по тяхната реализация.

4.2.1.8. Услуги към дъщерните компании

През отчетния период „Сирма Солюшънс“ АД продължи да осъществява за своите дъщерни фирми и бизнес 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;

„Сирма Солюшънс“ АД осъществяваше финансов и стратегически мениджмънт, по направления, както следва:

- 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;
- 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;
- Управление на хранилището на знания, включващо действия по създаването и управлението на корпоративни бази знания - инфраструктура, съдържанието и растеж;

Всички тези дейности допринесоха за стабилното възходящо развитие на подгрупата.

4.2.2. 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 Онтотекст получи добра позиция като доказан доставчик с уникално технологично портфолио и забележителен списък с клиентски референции и успешни решения. Онтотекст 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 Онтотекст, 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 Онтотекст 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, ЕМС, 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 2012-2013, 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 продуктовизацията 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 Зенека 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 – 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
- Финансови институции

4.2.3. ЕнгВю Системс ЕАД

Енгвю Системс продължи и през 2013 г. да се развива в същите направления – CAD/CAM системи за опаковки от картон и велпапе, дисплеи и други продукти от листови материали, измервателни системи. Световната икономика започна плавно да излиза от кризата, което се отрази положително и на развитието на компанията. Започнахме плавна промяна от консервативния режим на ограничаване на разходите в режим на инвестиции и растеж.

CAD/CAM системи. Според анализаторите, пазарът на опаковки и в частност на CAD/CAM системи за тяхното проектиране следва движенията на световната икономика с около година закъснение. Това определя и политиката на развитие на направлението. През изминалата година Енгвю Системс инвестира в маркетинг и продажби чрез създаване на нови партньорства и доизграждане на своята дистрибуторска мрежа. Бяха изградени партньорски взаимоотношения с локалните офиси на Канон (бивши OCE офиси) в Австралия и Испания, също както и с МултиКам и Колекс (САЩ). Стратегическото ни партньорство с Хайделберг продължи да се развива положително. Продажбите на лицензи през мрежата на Хайделберг одължават плавно да растат. Резултатите от развитието на партньорската мрежа се очаква да започнат да се усещат през следващите години. Приходите от направлението за 2013 са се увеличили спрямо тези от 2012 със 17%.

От продуктова гледна точка пуснахме на пазара новата версия 5.2 на EngView Package Designer and Diemaker Suite. Основните подобрения са в 3D визуализацията (възможност за визуализация на допълнителни ефекти като лакиране, златно/сребърно фолио, преге и др.), интеграция с Adobe Illustrator, библиотека за POS/POP дисплеи, нова функционалност за оптимизиране на разкроя (nesting) за етикети и др.

Измервателни системи. Стратегическото партньорство с QVI продължава да бъде много положително. Екипът на Енгвю Системс работи по ключови за QVI проекти и резултатите са високо оценявани от всички нива – от мениджмънта до програмистите в QVI и неговите подкомпании.



Продажбата на лицензи на MeasureFit продължиха на същите нива, макар и в този продукт да не се инвестира и очакванията са той плавно да излиза от пазара. Приходите от работата по QVI проекти, както и от лицензи на MeasureFit запазиха нивата си без голяма промяна спрямо предишните години и продължиха да бъдат основен фактор за финансовата стабилност на компанията.

Продуктовото развитие на собствената ни измервателна система базирана на настолни скенери, ScanFit&Measure, продължи и през 2013 г. Беше разработен и пуснат на пазара нов модел с по-голяма работна площ (300 x 300 мм и височина на измервания детайл до 130 мм). За съжаление продажбите на този продукт продължават да бъдат на незадоволителни нива като през 2013 дори още спаднаха. Основните ни очаквания системата да бъде през продавана през разпространителската мрежа на QVI, както и на техния германски офис OGP Messtechnik GmbH не се осъществиха. Обмисля се промяна в пазарната стратегия за реализация. Вместо да се разчита на мрежата на QVI, които имат значителен пазарен дял и опит в продажбата на измервателни системи с общо предназначение, да се търси фокус в два специализирани вертикални пазара- тези на алуминиевата и ПВХ екструзии. В края на годината осъществихме маркетинг е-мейл кампания до повечето такива компании в Европа и Бразилия. Проектът продължава да бъде на загуба за Енгвю Системс.

Други допълнителни системи и продукти.

Партньорството с Пирина Технологии продължи и през 2013. Енгвю Системс продължава да помага на Пирина в рамките на своите възможности (продажби и дистрибуторска мрежа, работа по софтуера на скенера, финансова помощ и др.). За съжаление Енгвю все още не може да си събира приходите от продажбите на OEM CAD/CAM софтуер с плотерите на Пирина. Това принуди Енгвю да поиска промяна и вече OEM продуктът, който се разпространява с решението на Пирина, е само САМ модул, което е минималното възможно за работа с плотер.

През изминалата година се възобнови работа по AlEx- продукта за разпознаване и избор на подходящ инструмент за алуминиева екструзия. Сключен беше и предварителен договор за продажба на AlEx в един от най-големите световни производители в тази индустрия (SAPA).

Проблемите в работата и ефективността на дъщерните маркетингови офиси в Канада и Бразилия продължиха и през 2013. Работата и резултатите и на двата офиса са незадоволителни и мотивацията на служителите е на ниско ниво. Започнахме да обсъждаме, проучваме възможността за отваряне на втори офис в Северна Америка и необходимата инвестиция за тази цел.

Трудностите по намирането на нови програмисти и изграждането на екипите по проектите все още не позволяват на компанията да развива продуктите си с желаната скорост и качество. Въпреки че има определена промяна в тази насока, все още има нужда от подобрение. През изминалата година започна плавно увеличение на нивата на заплащане особено на позициите за програмисти. Беше взето решение за наемането на един програмист в Русе с цел евентуално създаване и на работен екип.



4.2.4. Сирма Медия АД

През 2013 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 2013 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 2013 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 2013 г. са:

- Доразвиване и осъвременяване на познавателния портал Знаем.бг – този веб 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 (МОН).

- Осъвременяване и актуализиране на образователния пакет „Играчки-закачки“, версия 2013 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 МОН.

- Разработване на два нови продукта с образователни игри за деца със СОП (за начален курс на обучение).

- Разработване на дигитално хранилище за образователни ресурси за нуждите на Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“.

- Изготвяне на база данни с еднозначни понятия и разработка на демонстрационен софтуер за нуждите на проект „Опитна реализация и промоция на „Метод за еднозначна интерпретация на текст на естествен език“.

- Разработване на нови функционалности на ИСОДГ.

- 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 продуктовете линии с образователно съдържание на Сирма Медия и през 2013 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 2013 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 в цялата страна.

Като допълнение към горните две продуктови линии през 2013 г. имаше и активен интерес към курсовете за квалификация на учители, които се допълват естествено с всички останали продуктови линии в направление „Образование“. Акцент в тази област за 2013 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 2013 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 2013 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.

Друг голям проект в областта на Образованието през 2013 г. бе разработването на дигитално хранилище за нуждите на един от най-големите университети в България – Варненски свободен университет.

Не без значение е и фактът, 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 2013 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.

4.2.5. 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 облачни услуги, в това число публични и частни, колокация, хостинг, виртуализация, 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.



Изградената солидна експертиза в областта на изграждането и предоставяне като услуга на публични и частни облачни изчислителни платформи допринесе до повишаването на бизнеса на дружеството, като това се отрази положително както в приходите, така и в печалбата. През 2103 Датикум проектира и успешно реализира миграция на изчислителните дейности от конвенционална архитектура към облачна платформа за множество свои клиенти, както и за клиенти, които решиха да закупят самостоятелно необходимата изчислителната техника.

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.

4.2.6. Пирин Технологии АД

През 2013 година Пирин Технологии АД успя да завърши изцяло с фазата на развойно-изследователска дейност и премина към серийно производство на плотери.

Производство

През 2013 година продължи серийното производство на плотери от модела СМЛ 1000-17031.

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 2012-2013 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.

Основна задача за Пирин 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.

4.2.7. Сирма ИТТ ЕАД

През изминалата 2013 г. Компанията продължи да следва стратегията си за диверсифициране на пазара и увеличи дела на приходите си от САЩ.

Проектите по инсталиране и конфигуриране на измервателни устройства и ИКУК за Системата за контрол на измервателните устройства (СКИУ) през 2013 са в залязващата фаза от жизнения си цикъл, но въпреки това генерират положителни парични потоци. Тенденцията за 2014 е компанията да разчита все по-малко на тези проекти.

През 2013 г. продължи работата по договора с американската производствена компания QVI за интегриране на ЕМФ. 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 2013 г. продължи трансформирането на Сирма Ай Ти Ти към продуктово ориентирана компания. Стратегията на компанията е базирана около развиването на нейния основен продукт ЕМФ. Трите големи проекта (QVI, Conservation space и Лот 3) предприети през 2012 година са на практика продажби на този продукт.



4.2.8. Сирма Бизнес Консултинг АД

През изминалата 2013 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 добри приходи. Съществено влияние върху растежа на компанията (средна печалба на заето лице) оказва стегнатията във финансовия сектор, основно поради замразяване или свиване на инвестиционните бюджети на финансовите институции. Размерът на общите приходи се компенсират в по-голям брой реализирани малки проекти, което не може да реализира висока ефективност на едно заето лице в компанията.

През 2013 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 2014 г.

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

През 2013 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 2013 г. бяха завършени професионални курсове и получени сертификати за MS Windows Server, Oracle Database Administrators, Oracle Business Analytics и Java Programmer.

4.2.9. Сирма Ай Ес Джи ООД

Към 31.12.2013 г. 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 2013 г., Сирма Ай Ес Джи“ ООД започна разработка на нови функционалности към системата за управление на застрахователни посредници.

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



4.2.10. СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

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 плановете 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 плановете; 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.



Направена бе оценка на основните коефициенти и показатели на дъщерните, асоциираните и др.

Период: >	СС 2010	СС 2011	СС 2012	СС 2013	СБК 2010	СБК 2011	СБК 2012	СБК 2013	Датикум 2010	Датикум 2011	Датикум 2012	Датикум 2013	Сирма ИТТ 2010	Сирма ИТТ 2011	Сирма ИТТ 2012	Сирма ИТТ 2013	Онтотекст 2010	Онтотекст 2011	Онтотекст 2012	Онтотекст 2013
Обща ликвидност	0,06	0,08	0,04	0,04	2,11	3,56	4,84	2,06	2,63	3,14	2,47	4,17	0,10	0,18	0,14	0,05	4,15	0,21	0,09	0,10
Абсолютна ликвидност	2,66	2,60	0,04	0,04	2,11	3,56	4,84	2,07	2,63	3,14	2,47	4,17	0,10	0,18	0,14	0,05	4,15	0,21	0,09	0,10
Незабавна ликвидност	3,49	3,43	1,08	0,76	3,40	7,84	7,17	3,08	4,59	4,96	4,11	6,13	0,94	0,60	0,58	0,74	9,23	2,41	1,41	1,18
Бърза ликвидност (киселинен тест) - Критичен коефициент	3,73	3,74	1,12	1,02	6,16	7,84	7,17	3,69	4,59	4,96	5,16	6,15	0,98	0,61	0,60	0,74	9,23	2,41	1,41	1,18
Коефициент на финансова автономност (К на финансов риск)	11,70	11,34	11,50	10,57	12,73	18,62	9,86	4,02	12,49	7,54	11,27	13,85	0,07	-0,23	1,25	1,51	106,31	13,51	12,49	7,55
Коефициент на собственост	0,92	0,92	0,92	0,91	0,93	0,95	0,91	0,80	0,93	0,88	0,92	0,93	0,07	-0,30	0,56	0,60	0,99	0,93	0,93	0,88
Коефициент на финансов ливъридж (Коефициент на задлъжнялост)	0,09	0,09	0,09	0,09	0,08	0,05	0,10	0,25	0,08	0,13	0,09	0,07	13,93	-4,31	0,80	0,66	0,01	0,07	0,08	0,13
Коефициент на задлъжнялост	0,08	0,08	0,08	0,09	0,07	0,05	0,09	0,20	0,07	0,12	0,08	0,07	0,93	1,30	0,44	0,40	0,01	0,07	0,07	0,12
Коефициент на задлъжнялост	0,08	0,08	0,08	0,09	0,07	0,05	0,09	0,20	0,07	0,12	0,08	0,07	0,93	1,30	0,44	0,40	0,01	0,07	0,07	0,12
Коефициент на задлъжнялост	0,09	0,09	0,09	0,09	0,08	0,05	0,10	0,25	0,08	0,13	0,09	0,07	13,93	-4,31	0,80	0,66	0,01	0,07	0,08	0,13
Коефициент на маневреност на собствения капитал	0,22	0,22	0,00	-0,01	0,37	0,33	0,59	0,65	0,19	0,30	0,25	0,36	-0,42	1,70	-0,32	-0,17	0,08	0,09	0,03	0,02
Коефициент на покриване на лихвени	1,96	3,59	11,48	9,94	213,37	812,85	807,45	26	12,39	25,26	2,01	34,71	-33,57	-7,42	4,30	17,48	342,74	284,00	155,66	46,69



плащания																				
Коефициент на осигуреност със собствен оборотен капитал	0,73	0,73	0,11	0,01	0,84	0,87	0,86	0,73	0,78	0,80	0,81	0,84	-0,02	-0,63	-0,65	-0,34	0,89	0,58	0,29	0,15
Коефициент на покритие на запасите	11,45	8,78	3,13	0,04	1,87			4,40			3,95	321,15	-0,38	-23,10	-19,34	-29,48				
РЕНТАБИЛНОСТ																				
Рентабилност на приходите от продажби	0,03	0,05	0,10	0,08	-0,15	0,10	0,08	0,13	0,02	0,09	0,01	0,09	-0,27	-0,09	0,06	0,25	0,06	0,18	0,17	0,10
Рентабилност на собствения капитал	0,00	0,01	0,02	0,02	-0,17	0,12	0,12	0,16	0,01	0,05	0,01	0,06	-6,41	1,51	0,06	0,33	0,01	0,05	0,06	0,03
Рентабилност на инвестирания капитал	0,01	0,01	0,03	0,02	-0,18	0,13	0,13	0,16	0,01	0,05	0,01	0,06	-5,73	1,55	0,09	0,39	0,01	0,05	0,06	0,03
Рентабилност на активите	0,26	0,31	4,72	0,77	-0,73	4,01	5,63	0,97	0,01	0,07	0,01	0,15	-5,69	-6,57	3,61	11,24	1,72	6,64	10,29	6,24
Рентабилност на привлечения капитал	0,07	0,10	0,30	0,23	-2,36	2,48	1,26	0,66	0,12	0,36	0,08	0,88	-0,50	-0,34	0,11	0,59	1,10	0,67	0,81	0,25
Рентабилност на пасивите	0,01	0,01	0,02	0,02	-0,17	0,13	0,12	0,13	0,01	0,04	0,01	0,06	-0,46	-0,44	0,05	0,23	0,01	0,05	0,06	0,03
АНАЛИЗ НА ОБРЪЩАЕМОСТТА																				
Чист оборотен капитал	7 835 834,19	8 131 758,97	346 027,10	68 963,05	740 601,99	746 102,25	1 448 549,42	1 728 101,75	443 950,72	759 392,94	602 658,64	862 923,05	437,25	-13 460,12	-204 554,39	-232 307,27	1 154 972,44	1 575 209,42	510 993,41	367 181,42
Коефициент на обръщаемост на чистия оборотен капитал (бр.обороти)	1,05	0,82	27,16	154,82	3,28	3,78	2,63	1,89	2,14	1,56	2,20	1,91	120,76	-9,64	-4,76	-9,41	2,41	2,81	11,79	15,57
Продължителност на един оборот на чистия оборотен капитал (дни)	344,25	440,30	13,25	2,33	109,84	95,12	136,70	190,87	168,25	230,18	163,44	188,84	-2,98	-37,33	-75,61	-38,26	149,09	127,93	30,54	23,12



Коефициент на обръщаемост на активите (бр.обороти)	0,21	0,17	0,24	0,27	1,15	1,21	1,42	0,99	0,43	0,48	0,55	0,65	1,74	4,82	0,83	0,95	0,18	0,26	0,34	0,31
Продължителност на един оборот на активите (дни)	1	2	1	1																
	683,54	091,13	507,04	347,75	312,25	297,26	254,23	364,68	846,76	750,14	652,21	553,92	207,29	74,73	432,18	377,35	1 983,57	1 408,89	1 051,21	1 168,19
Коефициент на обръщаемост на дълготрайните активи (бр.обороти)	0,30	0,24	0,26	0,29	1,99	1,91	3,77	3,50	0,57	0,78	0,80	1,10	18,20	22,69	1,14	1,35	0,20	0,30	0,38	0,36
Продължителност на един оборот на дълготрайните активи (дни)	1	1	1	1																
	213,01	490,39	381,67	244,14	181,11	188,22	95,38	102,83	631,60	461,80	449,53	328,41	19,78	15,87	316,43	266,21	1 816,36	1 189,91	946,33	1 013,13
Коефициент на обръщаемост на краткотрайните активи (бр.обороти)	0,77	0,60	2,87	3,47	2,75	3,30	2,27	1,37	1,67	1,25	1,78	1,60	1,92	6,12	3,11	3,24	2,15	1,64	3,43	2,32
Продължителност на един оборот на краткотрайните активи (дни)																				
	470,54	600,74	125,37	103,61	131,14	109,04	158,85	261,85	215,16	288,34	202,68	225,51	187,51	58,86	115,76	111,14	167,21	218,98	104,88	155,07
Коефициент на обръщаемост на чистите активи (бр.обороти)	0,23	0,19	0,26	0,29	1,24	1,27	1,55	1,23	0,45	0,52	0,59	0,70	21,43	-16,77	1,49	1,58	0,18	0,27	0,37	0,35
Продължителност на един оборот на чистите активи (дни)	1	1	1	1																
	557,25	930,69	394,93	246,47	290,95	283,34	232,08	293,70	799,85	691,99	612,97	517,24	16,80	-21,46	240,82	227,95	1 965,45	1 317,84	976,87	1 036,24
Коефициент на обръщаемост на материалните запаси (бр.обороти)	11,98	7,18	85,00	13,73	6,13			8,29			8,70	612,24	45,43	222,76	92,10	277,31				
Продължителност на един оборот на материалните запаси (дни)																				
	30,05	50,12	4,24	26,21	58,71			43,42			41,38	0,59	7,92	1,62	3,91	1,30				



Коефициент на обръщаемост на вземанията (бр. обороти)	3,47	2,71	3,10	4,97	13,36	6,13	7,01	5,06	5,76	5,44	5,70	5,20	3,47	9,26	4,21	3,50	4,00	1,81	3,73	2,56
	103,72	133,07	116,08	72,50	26,94	58,74	51,36	71,20	62,54	66,23	63,14	69,24	103,62	38,86	85,54	102,87	90,00	198,90	96,41	140,90
Продължителност на един оборот на вземанията (дни)																				



КОЕФИЦИЕНТ Период: >	Сирма Мед 2010	Сирма Мед 2011	Сирма Мед 2012	Сирма Мед 2013	СГХ 2010	СГХ 2011	СГХ 2012	СГХ 2013	ЕнгВю 2010	ЕнгВю 2011	ЕнгВю 2012	ЕнгВю 2013	Сирма ISG 2011	Сирма ISG 2012	Сирма ISG 2013	Пирина 2010	Пирина 2011	Пирина 2012	Пирина 2013
Обща ликвидност	0,06	0,04	0,02	0,01	0,02	0,02	0,03	0,06	0,45	0,29	0,52	0,93	7,92	0,12	0,03	0,02	0,01	0,18	0,00
Абсолютна ликвидност	0,06	0,04	0,02	0,01	0,02	0,02	0,03	0,06	0,45	0,29	0,52	0,93	7,92	0,12	0,03	0,02	0,01	0,18	0,00
Незабавна ликвидност	0,26	0,23	0,15	0,21	4,00	1,43	1,32	1,71	1,42	2,12	3,32	4,44	10,12	0,42	0,25	0,06	0,07	0,42	0,04
Бърза ликвидност (киселинен тест) – Критичен коэффициент	0,47	0,36	0,27	0,32	4,00	1,43	1,32	1,71	1,58	2,36	3,69	4,97	10,12	0,42	0,25	0,35	0,35	0,88	0,53
Коефициент на финансова автономност (К на финансов риск)	3,87	3,03	2,88	2,66	67,50	47,99	46,38	34,43	0,62	1,41	2,79	4,00	9,15	-0,22	-0,04	-0,22	-0,26	-0,22	-0,35
Коефициент на собственост	0,79	0,75	0,74	0,73	0,99	0,98	0,98	0,97	0,38	0,58	0,74	0,80	0,90	-0,28	-0,04	-0,28	-0,36	-0,27	-0,54
Коефициент на финансов ливъридж (Коефициент на задлъжнялост)	0,26	0,33	0,35	0,38	0,01	0,02	0,02	0,03	1,62	0,71	0,36	0,25	0,11	-4,58	-27,15	-4,55	-3,79	-4,65	-2,84
Коефициент на задлъжнялост	0,21	0,25	0,26	0,27	0,01	0,02	0,02	0,03	0,62	0,42	0,26	0,20	0,10	1,28	1,04	1,28	1,36	1,27	1,54
Коефициент на задлъжнялост	0,21	0,25	0,26	0,27	0,01	0,02	0,02	0,03	0,62	0,42	0,26	0,20	0,10	1,28	1,04	1,28	1,36	1,27	1,54
Коефициент на задлъжнялост	0,26	0,33	0,35	0,38	0,01	0,02	0,02	0,03	1,62	0,71	0,36	0,25	0,11	-4,58	-27,15	-4,55	-3,79	-4,65	-2,84
Коефициент на маневреност на собствения капитал	-0,19	-0,21	-0,25	-0,26	0,00	0,00	0,00	0,01	0,94	0,97	0,97	0,97	1,00	2,67	20,50	3,93	3,33	3,40	1,33
Коефициент на покрите на лихвени плащания	-186,69	-3,05	1,59	2,08	1,86	-0,39	0,38	5,17	292,70	4 091,40	1 693,69	1828,02		-28,05	1,41	-190,64	-514,56	-0,41	-2,13
Коефициент на осигуреност със собствен оборотен капитал	-1,15	-1,77	-2,65	-2,15	0,75	0,30	0,24	0,42	0,37	0,58	0,73	0,80	0,90	-1,40	-3,08	-1,88	-1,87	-0,14	-0,87



Коефициент на покритие на запасите	-2,57	-5,01	-5,82	-6,34					3,72	5,77	7,20	7,48				-2,25	-2,33	-0,27	-0,95
РЕНТАБИЛНОСТ																			
Рентабилност на приходите от продажби	-1,57	-0,05	0,04	0,05	0,09	-0,03	0,03	0,35	0,14	0,17	0,10	0,08	0,03	-0,18	0,04	-0,48	-0,51	-0,05	-0,38
Рентабилност на собствения капитал	-0,39	-0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,39	0,38	0,22	0,16	0,45	0,00	-0,15	0,00	0,00	0,00	0,00
Рентабилност на инвестирания капитал	-0,39	-0,02	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01	0,38	0,36	0,20	0,14	0,50	2,03	-0,68	-0,65	-0,31	-0,05	0,35
Рентабилност на активите	-12,62	-0,45	0,27	0,42	0,02	-0,01	0,01	2,98	1,28	1,95	1,28	0,97			1,69	-1,79	-1,15	-0,17	-0,25
Рентабилност на привлечения капитал	-1,68	-0,06	0,04	0,05	0,08	-0,02	0,02	0,18	0,23	0,51	0,54	0,57	4,58	-0,44	0,02	-0,25	-0,12	-0,02	-0,12
Рентабилност на пасивите	-0,34	-0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,14	0,21	0,14	0,11	0,45	-0,57	0,03	-0,32	-0,17	-0,03	-0,19
АНАЛИЗ НА ОБРЪЩАЕМОСТТА																			
Чист оборотен капитал	-138	-361	-434	-445	742	455	382	1 280	486	727	913	1 024	9 093,35	-27	-182	-127	-174	-32	-461
Коефициент на обръщаемост на чистия оборотен капитал (бр.обороти)	538,04	364,72	239,78	424,14	039,84	318,65	525,64	145,08	532,53	219,25	337,83	818,26		446,80	811,94	680,31	274,82	895,00	706,85
Продължителност на един оборот на чистия оборотен капитал (дни)	-3,50	-1,72	-1,41	-1,37	1,45	1,87	2,65	0,93	2,78	2,23	2,07	1,73	18,04	-4,21	-0,79	-2,05	-1,05	-13,51	-0,70
Коефициент на обръщаемост на активите (бр.обороти)	-102,84	-209,49	-255,23	-262,10	248,35	192,19	135,98	388,05	129,51	161,21	174,29	207,84	19,95	-85,60	-455,99	-175,71	-344,03	-26,65	-512,95
Продължителност на един оборот на активите (дни)	0,22	0,27	0,26	0,26	0,01	0,01	0,01	0,01	1,00	1,26	1,47	1,35	16,21	3,14	0,62	0,67	0,32	0,66	0,50
	1 641,66	1 323,38	1 364,94	1 406,73	26	33	28	24	360,37	285,12	245,28	266,65	22,20	114,69	582,18	534,32	1	548,06	716,49

Коефициент на обръщаемост на дълготрайните активи (бр.обороти)	0,23	0,30	0,28	0,28	0,01	0,01	0,01	0,02	44,47	67,06	57,63	55,83	950,53 ⁵	6,72	0,83	0,82	0,39	1,00	2,84
Продължителност на един оборот на дълготрайните активи (дни)	1 552,01	1 204,82	1 268,53	1 284,82	25	32	27	23	8,10	5,37	6,25	6,45	0,06	53,57	434,17	440,98	932,36	360,92	126,82
Коефициент на обръщаемост на краткотрайните активи (бр.обороти)	4,02	3,04	3,73	2,95	1,09	0,57	0,65	0,39	1,02	1,29	1,51	1,38	16,26	5,89	2,43	3,86	1,96	1,92	0,61
Продължителност на един оборот на краткотрайните активи (дни)	89,65	118,56	96,41	121,91	331,08	635,10	555,73	931,26	352,27	279,75	239,04	260,20	22,14	61,12	148,01	93,34	183,91	187,14	589,67
Коефициент на обръщаемост на чистите активи (бр.обороти)	0,25	0,36	0,36	0,35	0,01	0,01	0,01	0,02	2,62	2,16	1,99	1,68	17,99	-11,24	-16,50	1,36	0,61	1,08	-0,93
Продължителност на един оборот на чистите активи (дни)	1 449,16	995,33	1 013,30	1 022,73	26	32	27	23	137,60	166,58	180,54	214,29	20,01	-32,03	-21,82	265,28	588,34	334,27	-386,13
Коефициент на обръщаемост на материалните запаси (бр.обороти)	9,00	8,61	8,21	8,71					10,33	12,89	14,87	12,95				4,61	2,44	3,71	0,67
Продължителност на един оборот на материалните запаси (дни)	40,01	41,82	43,87	41,34					34,86	27,93	24,22	27,79				78,02	147,72	96,99	541,33
Коефициент на обръщаемост на вземанията (бр. обороти)	9,72	5,81	7,71	4,72	1,10	0,58	0,67	0,40	1,70	1,72	1,99	1,97	77,28	8,39	2,72	35,36	12,14	7,05	8,13
Продължителност на един оборот на вземанията (дни)	37,06	62,01	46,67	76,29	328,66	624,75	539,88	899,12	211,23	209,85	180,68	182,82	4,66	42,93	132,36	10,18	29,66	51,04	44,27



5. Персонал

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.

Нищо няма по-голямо въздействие върху дългосрочния успех на СИРМА от креативността, таланта и ангажираността на нашите хора. Тяхната способност да разбират нуждите на нашите клиенти и да правят нововъведения, доставя устойчива стойност към нашата компания. Успешните стратегии за привличане, задържане, развитие, и ангажиране на нашите служители, следователно, са от решаващо значение за управление на култура на иновации, устойчив растеж и рентабилност.

Ние непрекъснато преразглеждаме и развиваме стратегиите по отношение на персонала в отговор на пазарите, които обслужваме, демографските тенденции и промени в нашия бизнес модел. Тъй като бизнеса се движи все повече към облачните и мобилните технологии и към BigData, ние трябва да отговорим на дълбоките промени в консумирането и създаването на софтуер. Тази бърза промяна означава, че технологиите се сменят в много по-бързи цикли, отколкото в миналото. В резултат на това, ние трябва да имаме кадри с правилната комбинация от талант и способности, за да помагаме на нашите клиенти и да постигнем нашата бизнес стратегия. Нашите хора трябва да са гъвкави и да могат да се свързват бързо и безпроблемно с потребителите на нашите решения.

Ние се стремим да допълним нашата създадена база от служители чрез наемане на по-нови поколения таланти, които носят различна перспектива и набор от умения. Ние също така работим за справяне с променящите се очаквания на служителите. Много специалисти днес търсят цел в своята работа, заедно с творческо сътрудничество и гъвкава среда за реализация. Насърчаването на този тип култура също е от решаващо значение за способността ни да правим иновации.

За да се адаптираме към развиващата се среда, ние разглеждаме широк спектър от области, и начини, по които да се привлечат разнообразни таланти. През 2013 г. предприехме редица стъпки, за да направим нашите стратегии за управление на таланти още по-ефективни в подкрепа на нашия бъдещ растеж и иновации. Мобилизирането на уменията и страстите на персонала на СИРМА е гориво не само нашия собствен успех, но също така и за успеха на нашите клиенти, както и на способността ни да изпълним нашата визия.

Набиране на талантлив хора, които да изпълнят нашата визия

През 2013 г., ние продължихме да наемаме служители с фокус към новите тенденции в бранша. Например, ние трябва да се обърнем към дизайнери с опит, които да ни помогнат да създаваме софтуер за следващото поколение на клиенти, за да отговорим на нарастващото търсене на продукти и услуги, с насоченост на дизайна към потребителя и които са изключително лесни за употреба.

Ние признаваме, че за да отговорим на нашите бизнес цели, се нуждаем от работна сила, която е пълна и мултипоколенческа, със силно межкултурно осъзнаване. Ние подчертаваме възможностите за новите таланти хора да свържат чувство си за цел със своята работа в СИРМА.

В допълнение, ние трябва да създадем нови начини за взаимодействие с бъдещи кадри, като наши служители направят срещи със студенти, проведем конкурси по определени теми за студенти и разширим присъствието си в социалните мрежи.



Подпомагане на талантите и създаване на лидери

През 2013 г. работихме към ускоряване на кариерното развитие на служителите .

Направихме преглед на нашата култура на идентифициране на лидерството и подобряване на качествата, които са от решаващо значение. В резултат на това, ще увеличим нашият фокус върху наемането и развитието на лидери. Ще подготвим пилотни програми, които да предоставим на нашите лидери, с възможност да се изследват критични теми в дълбочина, да се проучи пътят за промяна, да се мотивират към иновации, и да получат цялостен подход към лидерство в СИРМА. В допълнение, ние продължаваме да предлагаме цялостен пакет от лидерски програми на всички нива на управление. Ние сме особено фокусирани върху задълбочаването на нашите общи възможности за управление.

Ние вярваме, че за да се справят със сложните проблеми, пред които са изправени бизнеса и обществото, нашите служители трябва да разберат и да си сътрудничат с хора от най-различни области и перспективи. Предвиждаме да създадем програми за подкрепа на малки фирми. Проектите ще се изпълняват в продължение на един месец и ще се фокусират върху подпомагането на растежа на организациите и справянето с предизвикателства пред бизнеса.

Специфични проекти, включени подобрени оценки на отделните потенциали и потребности за развитие, сесии за кариерно развитие, по-голяма прозрачност на вътрешните възможности –това е бъдещето на приобщаването на хората към ценностите на Сирма.

Ангажираност на служителите

През 2014 г. ще направим проучване за ангажираността на служителите. След отчитане на резултатите ще можем да постигнем изработването на стратегия за повишаване на ангажираността на персонала.

В същото време, Управителният съвет ще предприеме промяна на правилата за разпределение на работата като към всеки член на съвета ще има дефинирани задачи по кадровата политика. Ангажираността на служителите остава една от четирите стратегически цели на фирмата, заедно с приходите, маржа, и лоялността на клиентите.

Задържане на персонала

Ние не се стремим да постигнем общ процент на задържане 100%, тъй като известни обороти на кадри поддържат нашата способност да правим нововъведения. Въпреки това, ние гледаме на високия процент на задържане като приоритет..

Разширяване на собствеността на служителите

През 2013 г. ние продължихме нашите програми за предоставяне на възможност на персонала да придобие акции от дъщерните дружества на Групата, за да се даде възможност на талантливите кадри да участват в дългосрочния успех на СИРМА.

През 2014 г. предстои да се разработи SOP, който да даде възможност за обезвъзмездяване на персонала и мениджмънта с опции за придобиване на акции.

Движеща сила за иновациите е разнообразието на структурата на персонала



През 2013 г. ние преформулирахме подхода ни към разнообразието на структурата по отношение на пол, възраст и мултикултура и мултинационалност.

Предвиждаме през 2014 г. да привлечем кадри от други националности и култури, които да обогатят екипа ни и да ни помогнат в преодоляването на националните и културни различия на пазарите, на които оперираме.

Създаване здравна култура

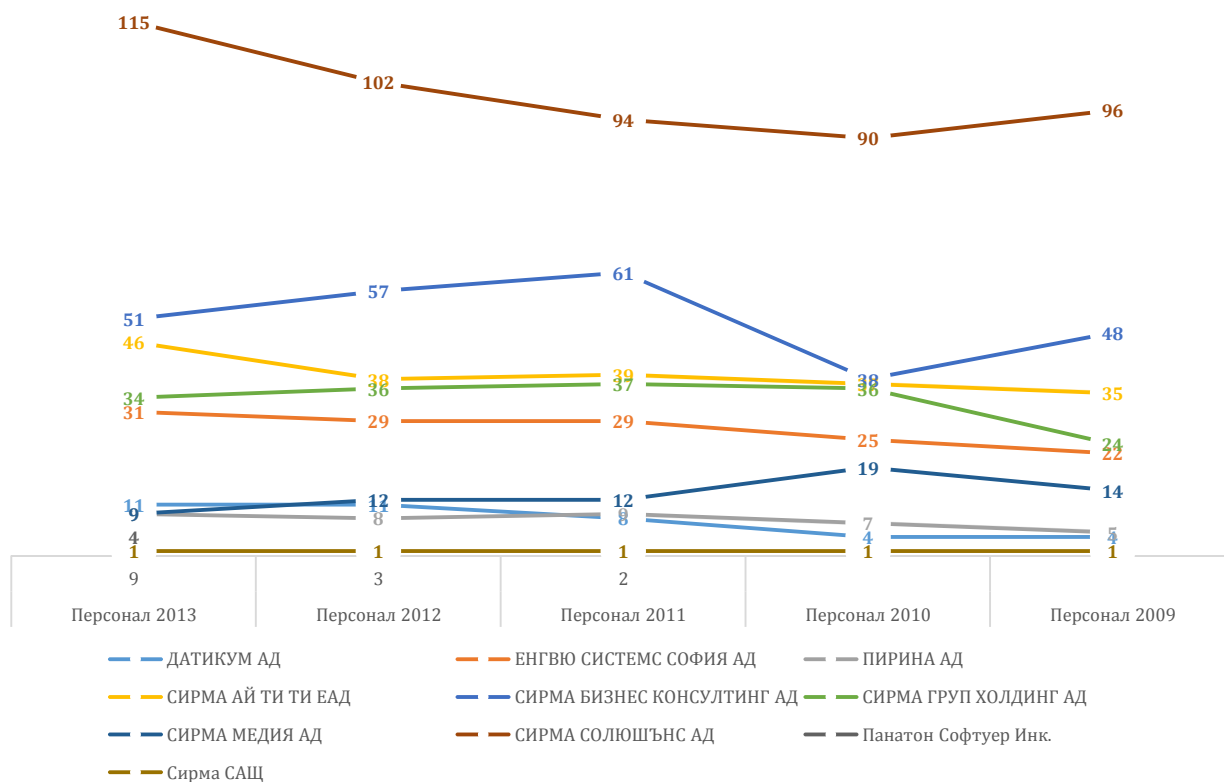
В СИРМА, ние се фокусираме върху здравето на нашите служители, както и върху здравето на нашата фирмена култура. Двете са взаимосвързани, и ние искаме да гарантираме, че хората имат способността да се справят със стреса, балансирайки своя личен и професионален живот и изпълнявайки качествено работата си.

Персоналът през 2013 г. в цифри

Фирма	Персонал 2013	Персонал 2012	Персонал 2011	Персонал 2010	Персонал 2009
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД	9	3	2		
ДАТИКУМ АД	11	11	8	4	4
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	31	29	29	25	22
ПИРИНА АД	9	8	9	7	5
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	46	38	39	37	35
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	51	57	61	38	48
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	34	36	37	36	24
СИРМА МЕДИЯ АД	9	12	12	19	14
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	115	102	94	90	96
Панатон Софтуер Инк.	4				
Сирма САЩ	1	1	1	1	1
Grand Total	320	297	293	257	249



ПЕРСОНАЛ

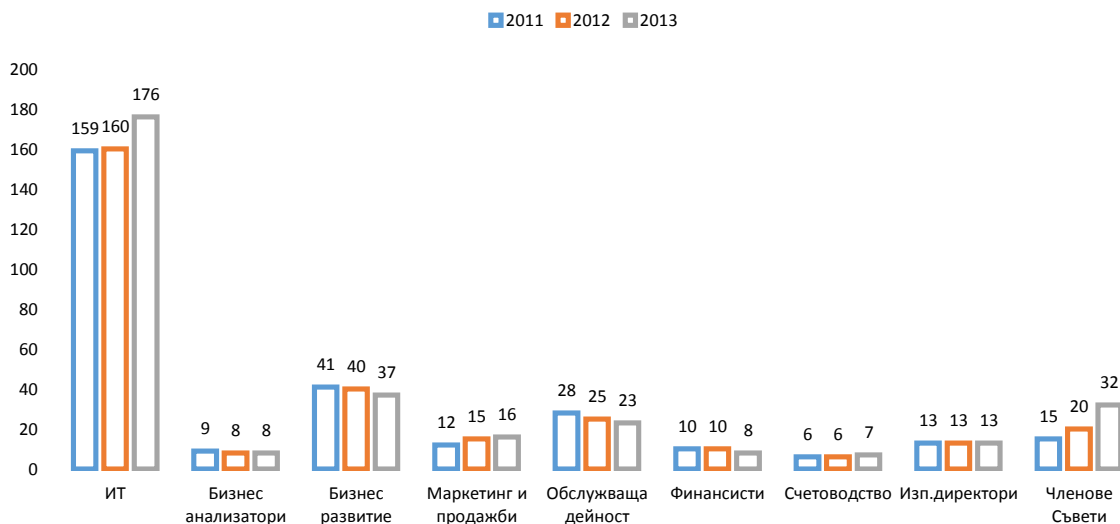


	2011	2011%	2012	2012%	2013	2013%
ИТ	159	54,27%	160	53,87%	176	55,00%
Бизнес анализатори	9	3,07%	8	2,69%	8	2,50%
Бизнес развитие	41	13,99%	40	13,47%	37	11,56%
Маркетинг и продажби	12	4,10%	15	5,05%	16	5,00%
Обслужваща дейност	28	9,56%	25	8,42%	23	7,19%
Финансисти	10	3,41%	10	3,37%	8	2,50%
Счетоводство	6	2,05%	6	2,02%	7	2,19%
Изп.директори	13	4,44%	13	4,38%	13	4,06%
Членове Съвети	15	5,12%	20	6,73%	32	10,00%
Общо	293	100,00%	297	100,00%	320	100,00%

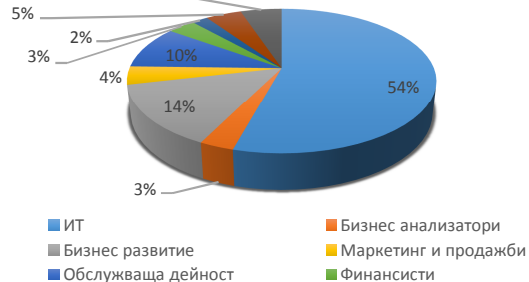


Структурата на персонала 2013 г. е:

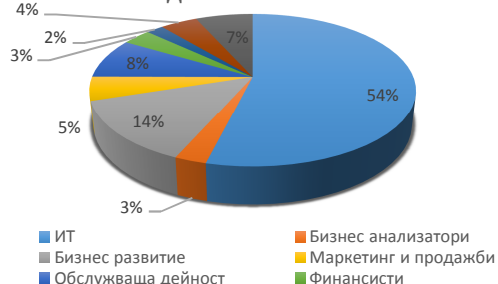
Персонал по направления



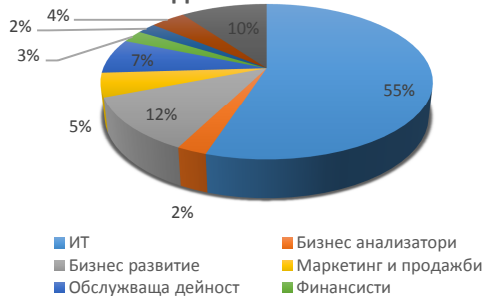
Структура на персонала по дейности 2011



Структура на персонала по дейности 2012



Структура на персонала по дейности 2013



	Сирма Солюшънс	Сирма Ай Ти Ти	Датикум	ЕнгВю	Сирма Ай Ес Джи	СБК	Сирма Медия	СГХ	Пирина	Сирма САЩ	Панатон софт.Инк	Общо
брой служители към 31.12.2013	115	46	11	31	9	51	9	34	9	1	4	320
висше образование	93	32	8	26	7	45	6	25	6	1	4	253
полувисше образование	17	11	3	5	2	4	3	5	1			51
средно образование	5	3				2		4	2			16
служители до 30 г	38	19	2	5	5	10	2	5	3			89
служители 31-40	49	23	9	20	4	21	7	20	2	1	3	159
служители 41-50	21	3		6		14		4	1		1	50
служители 51-60	5	1				6		4	3			19
служители над 60	2	0						1				3
жени	31	10	1	9	3	20	2	16	2			94
мъже	84	36	8	22	6	31	7	18	7	1	4	224

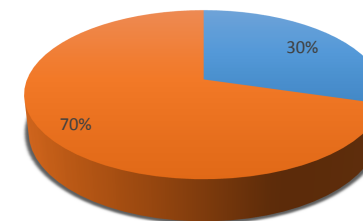
Възрастова структура на персонала



Структура по образование 2013 г.



Структура на персонала по пол 2013 г.



Холдингът не наема значителен брой служители на временни трудови договори.

СГХ смята, че нейните служители играят ключова роля в развитието на нейния бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Холдинга в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели.

Холдингът и предприятията в групата прилагат определени критерии за подбор на персонала и считаме, че разполагаме с амбициозен екип от професионалисти, способен да преследва поставените стратегически и оперативни цели. СГХ инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

Доколкото на СГХ и е известно, нито един от нейните служители не членува в профсъюзна организация. Не е имало случай в Холдинга да са провеждани стачни действия от страна на персонала.

Не са налице договарености за участие на служители в капитала на Холдинга.

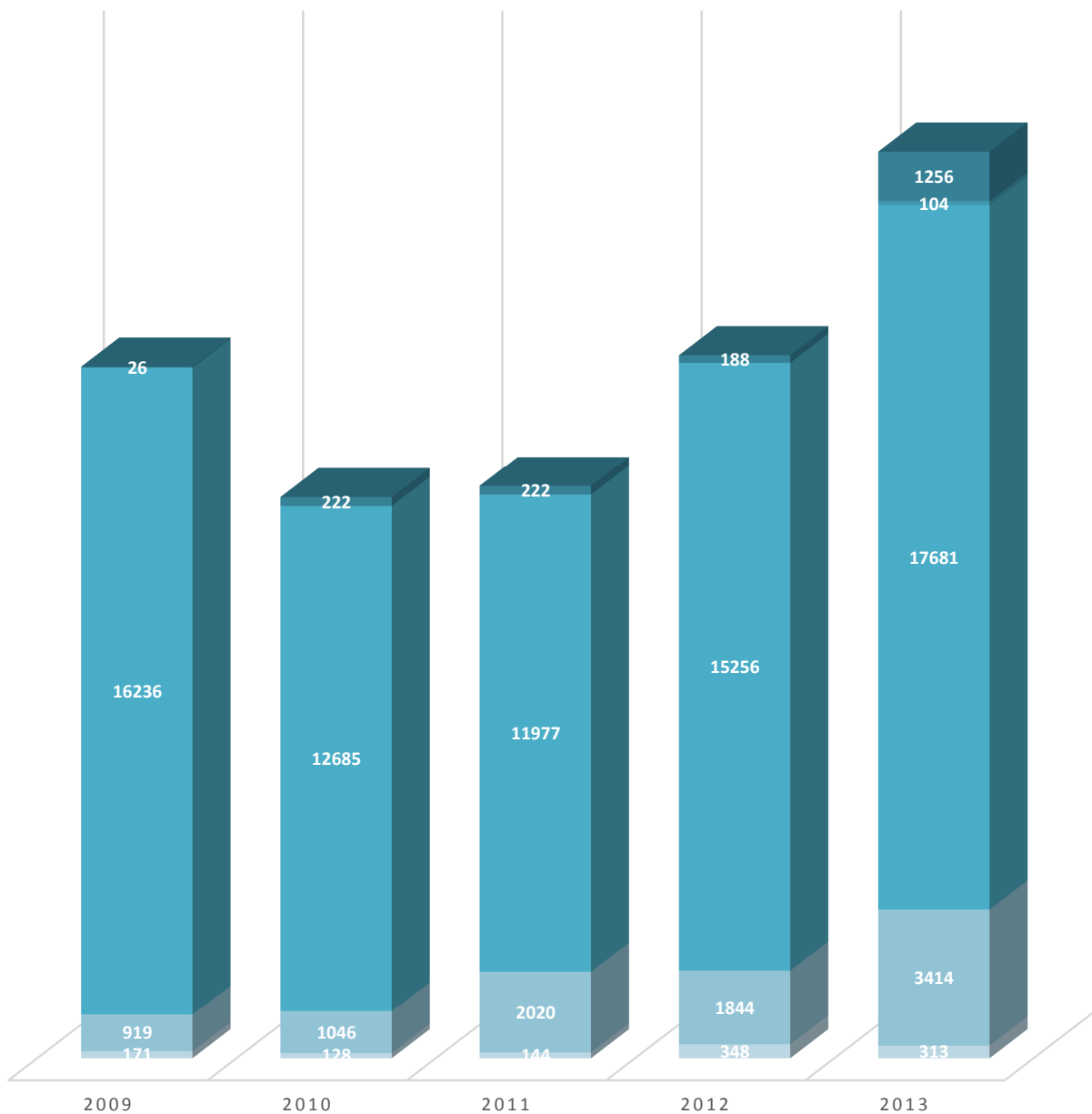
6. ПРИХОДИ 2013 г.

Наименование на приходите	2009 BGN '000	2010 BGN '000	2011 BGN '000	2012 BGN '000	2013 BGN '000
Оперативни приходи от продукция	171	128	144	348	313
Оперативни приходи от стоки	919	1046	2020	1844	3414
Оперативни приходи от услуги	16236	12685	11977	15256	17681
Приходи от финансиране					104
Оперативни приходи от други	26	222	222	188	1256
Общо	17352	14081	14363	17636	22768



ПРИХОДИ

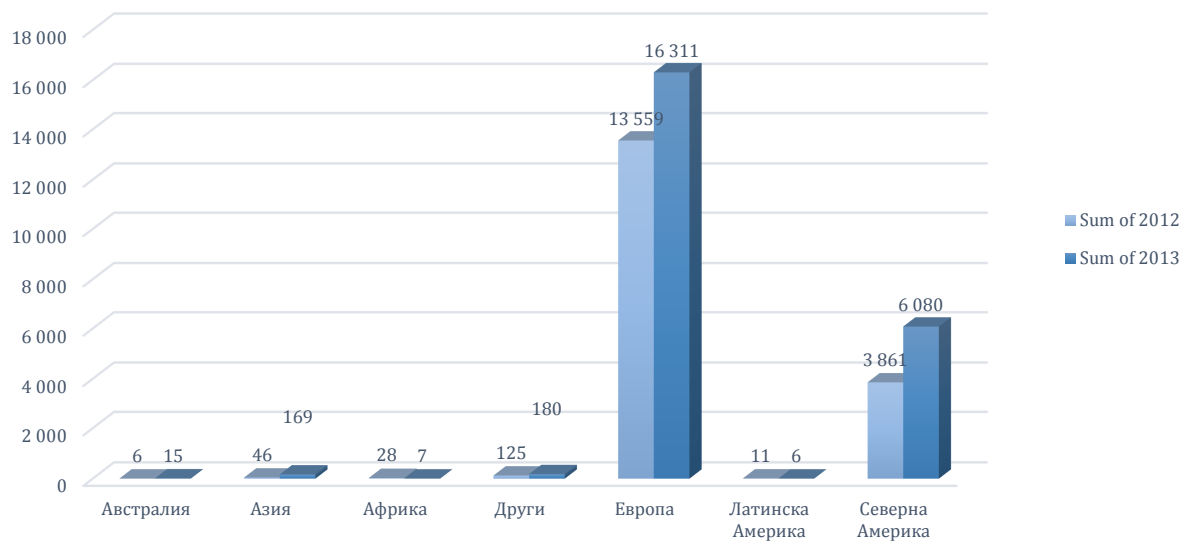
- Оперативни приходи от продукция ■ Оперативни приходи от стоки
- Оперативни приходи от услуги ■ Приходи от финансиране
- Оперативни приходи от други

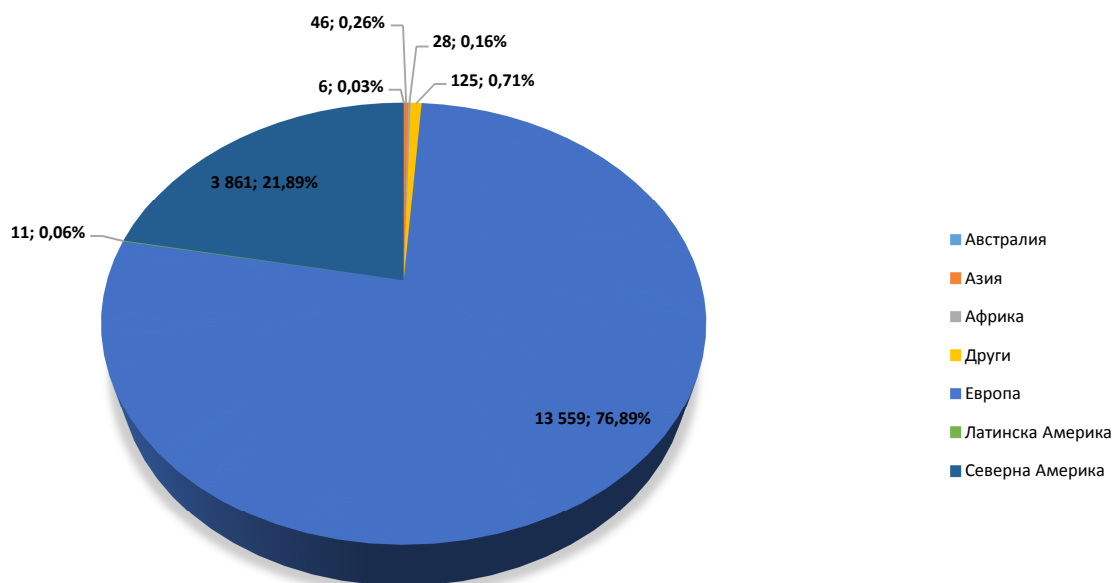


6.1. Основни пазари

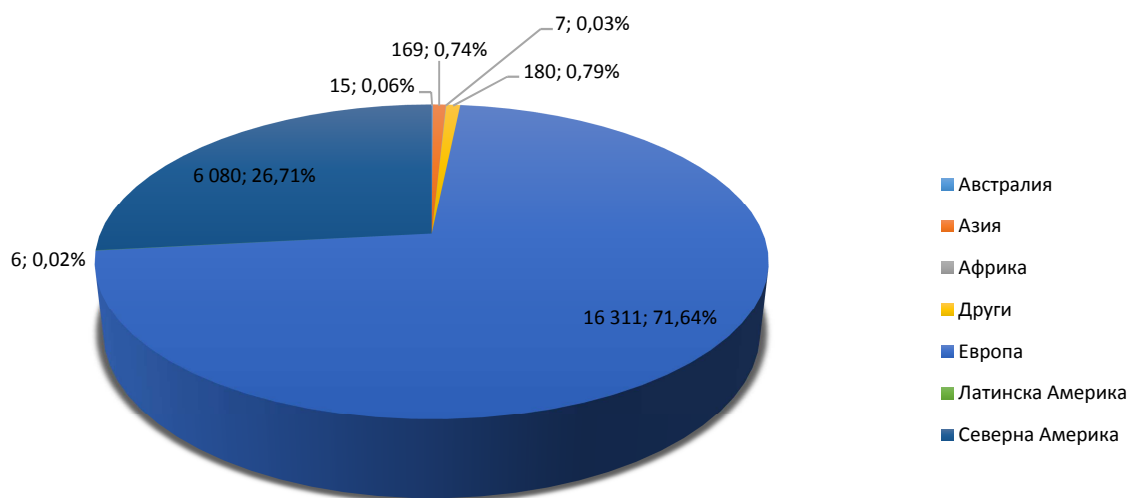
REGION	2012	2013	Изменение %
Австралия	6	15	158,72%
Азия	46	169	270,26%
Африка	28	7	-73,21%
Европа	13 559	16 311	20,30%
Латинска Америка	11	6	-51,19%
Северна Америка	3 861	6 080	57,47%
Други	126	181	44,21%
Grand Total	17 636	22 768	29,10%

ПРИХОДИ ПО РЕГИОНИ





СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ ПО РЕГИОНИ 2012



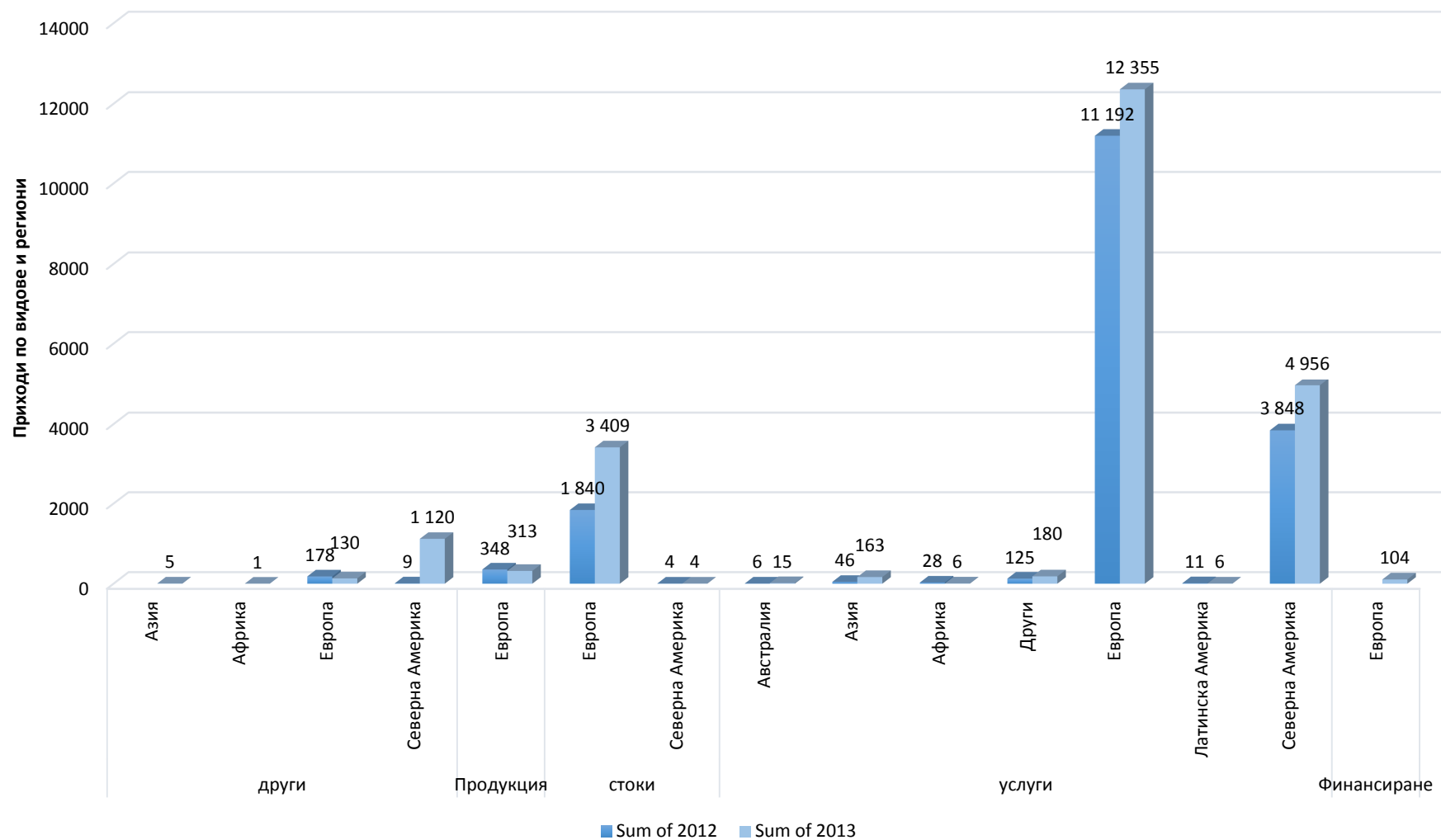
СТРУКТУРА НА ПРИХОДИТЕ ПО РЕГИОНИ 2013



6.2. Видове приходи по региони

Вид приходи	REGION	Values	
		Sum of 2012	Sum of 2013
други	Азия		5
	Африка		1
	Европа	178	130
	Северна Америка	9	1 120
други Total		187	1 256
Производство	Европа	348	313
Производство Total		348	313
стоки	Европа	1 840	3 409
	Северна Америка	4	4
стоки Total		1 844	3 413
услуги	Австралия	6	15
	Азия	46	163
	Африка	28	6
	Други	125	180
	Европа	11 192	12 355
	Латинска Америка	11	6
	Северна Америка	3 848	4 956
услуги Total		15 255	17 680
Финансиране	Европа		104
Финансиране Total			104
Grand Total		17 635	22 767

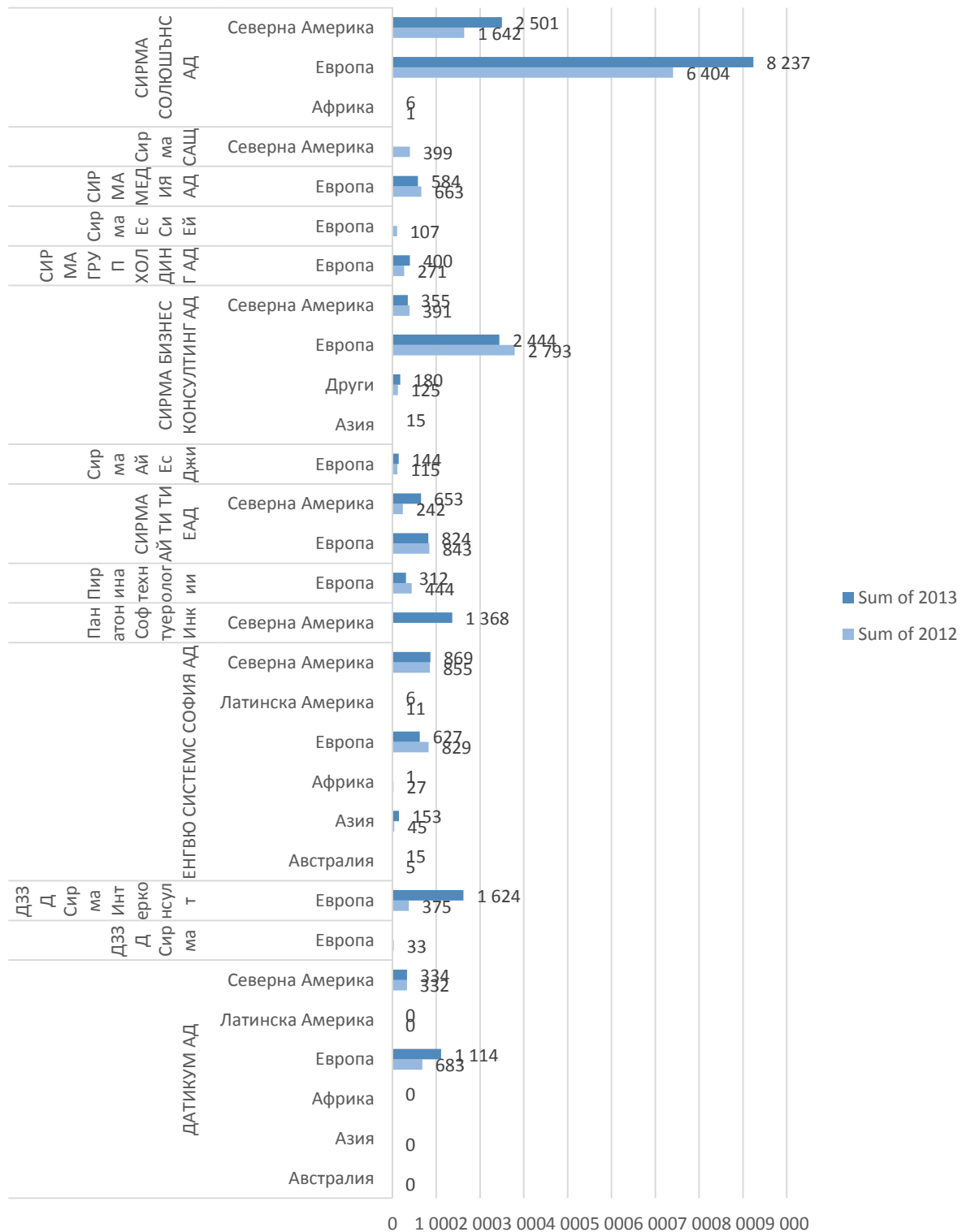




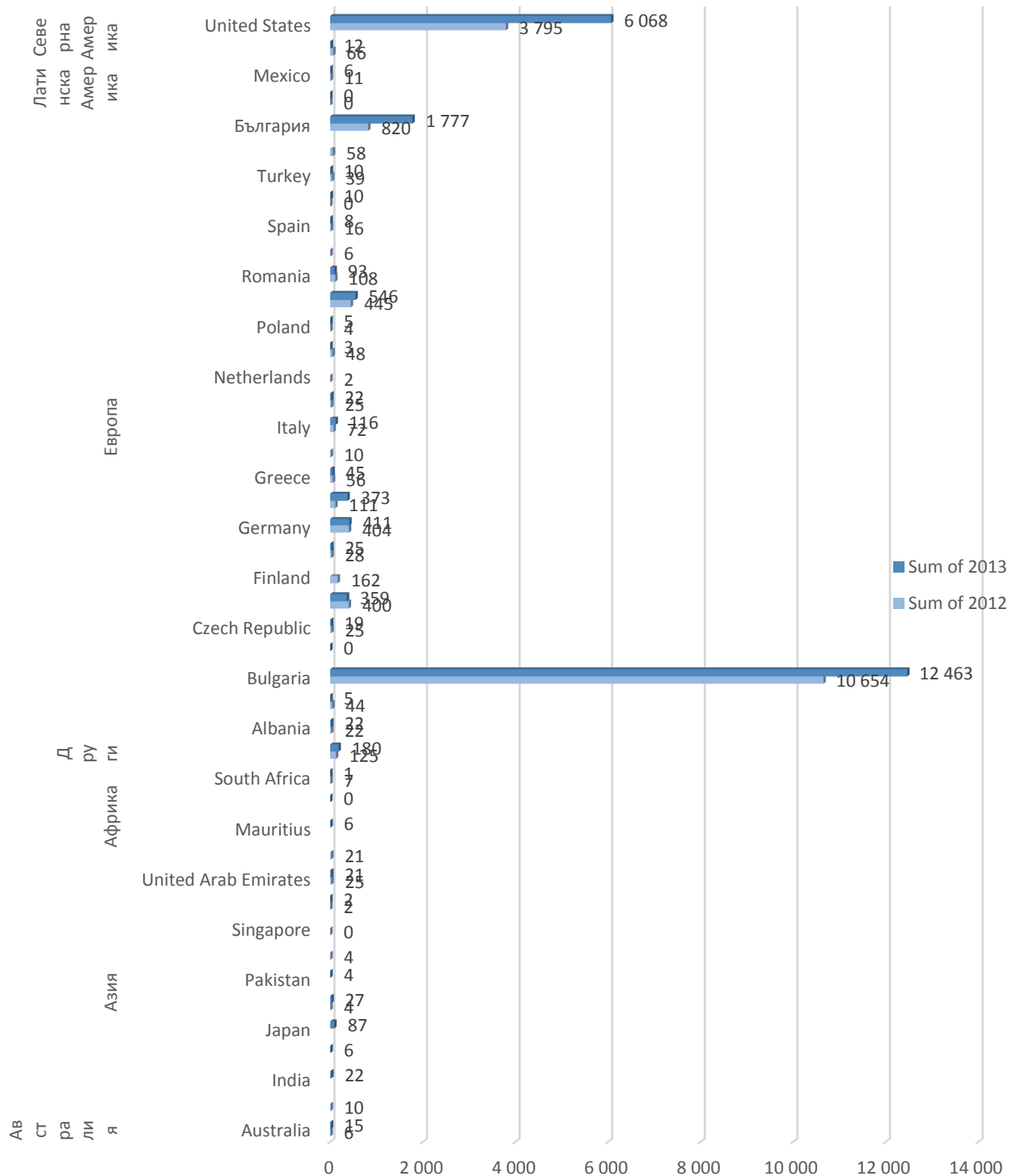
6.3. Консолидираните приходи по фирми и региони са:

COMPANY	REGION	2012	2013
ДАТИКУМ АД	Европа	683	1 114
	Северна Америка	332	334
ДЗЗД Сирма	Европа	33	
ДЗЗД Сирма Интерконсулт	Европа	375	1 624
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Австралия	5	15
	Азия	45	153
	Африка	27	1
	Европа	829	627
	Латинска Америка	11	6
	Северна Америка	855	869
	Северна Америка		1 368
Панатон Софтуер Инк	Европа	444	312
Пирина технологии	Европа	843	824
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	Северна Америка	242	653
	Европа	115	144
Сирма Ай Ес Джи	Европа	115	144
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Азия		15
	Други	125	180
	Европа	2 793	2 444
	Северна Америка	391	355
	Северна Америка		355
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Европа	271	400
Сирма Ес Си Ей	Европа	107	
СИРМА МЕДИЯ АД	Европа	663	584
Сирма САЩ	Северна Америка	399	
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Африка	1	6
	Европа	6 404	8 237
	Северна Америка	1 642	2 501
Grand Total		17 635	22 767





Консолидираните приходи по държави са:



6.4. Консолидираните приходи по вид, фирми, региони и държави са:

Консолидирани приходи от услуги

COMPANY	REGION	COUNTRY	2012	2013	
ДАТИКУМ АД	Европа	Austria		1	
		Bulgaria	608	759	
		France	28	25	
		Germany	4	6	
		Macedonia	3	3	
		Netherlands	2		
	Северна Америка	Canada	6	12	
		United States	326	322	
		ДАТИКУМ АД Total	977	1 128	
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Австралия	Australia	5	15	
		New Zealand (Aotearoa)	0		
	Азия	Hong Kong	10		
		India		7	
		Israel		6	
		Japan		84	
		Malaysia	4	26	
		Pakistan		4	
		Philippines	4		
		Thailand	2	2	
		United Arab Emirates	25	21	
		Африка	Egypt	20	
			South Africa	7	
	Европа		Austria	44	1
		Bulgaria	35	36	
		Czech Republic	25	19	
		European Union	-2	3	
		Finland	5		
		Germany	400	399	
		Great Britain (UK)	5	5	
		Hungary	10		
		Italy	49	115	
		Poland	4	5	
		Romania	6		
		Russian Federation	6		
		Spain	16	5	
		Turkey	35	10	
	Латинска Америка	Mexico	11	6	
		Северна Америка	United States	842	846
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД Total		1 570	1 614	
	СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	Европа	Bulgaria	762	726
			Северна Америка	United States	242
		(blank)	(blank)		275
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД Total		1 004	1 379		
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Азия	India		15	



	Европа	Albania	22	22
		Bulgaria	2 142	1 683
		European Union	9	39
		Greece	50	44
		Italy	6	
		Macedonia	20	20
		Portugal	445	546
		Romania	99	92
	Други	Bahamas	125	180
	Северна Америка	United States	391	355
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД Total			3 309	2 994
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Европа	Bulgaria	215	340
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД Total			215	340
СИРМА МЕДИЯ АД	Африка	Swaziland	0	
СИРМА МЕДИЯ АД	Европа	Bulgaria	97	386
		Great Britain (UK)	17	
		Greece	5	
		Romania	2	1
СИРМА МЕДИЯ АД Total			120	388
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Африка	Egypt	1	
		Mauritius		6
	Европа	Bulgaria	4 887	4 909
		European Union	12	
		Finland	156	
		Germany		6
		Great Britain (UK)	89	367
		Norway	48	3
		Switzerland	0	10
		Virgin Islands (British)	58	
	Северна Америка	Canada	59	
		United States	1 582	1 400
СИРМА СОЛЮШЪНС АД Total			6 893	6 701
ДЗЗД Сирма Интерконсулт	Европа	България	375	1 624
ДЗЗД Сирма Интерконсулт Total			375	1 624
Сирма Ай Ес Джи	Европа	България	115	144
Сирма Ай Ес Джи Total			115	144
Пирина технологии	Европа	България	139	
Пирина технологии Total			139	0
Сирма Ес Си Ей	Европа	България	107	
ДЗЗД Сирма Ес Си Ей Total			107	0
ДЗЗД Сирма	Европа	България	33	
ДЗЗД Сирма Total			33	0
Сирма САЩ	Северна Америка	United States	399	
Сирма САЩ Total			399	0
Панатон Софтуер Инк	Северна Америка	United States		1 368
Панатон Софтуер Инк Total			0	1 368
Grand Total			15 256	17 681



Консолидираните приходи от стоки са

COMPANY	REGION	COUNTRY	2012	2013
ДАТИКУМ АД	Европа	Bulgaria	27	321
		Macedonia	2	
ДАТИКУМ АД Total			29	321
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Европа	Bulgaria	127	11
		Greece	0	1
		Turkey	3	
		Северна Америка	United States	4
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД Total			134	17
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	Европа	Bulgaria	81	98
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД Total			81	98
СИРМА МЕДИЯ АД	Европа	Bulgaria	443	190
		Italy	18	
СИРМА МЕДИЯ АД Total			461	190
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Европа	Bulgaria	1 137	2 789
		Romania	1	
		Turkey	1	
СИРМА СОЛЮШЪНС АД Total			1 139	2 789
Grand Total			1 844	3 414

Консолидираните приходи от продукция са:

COMPANY	REGION	COUNTRY	2012	2013
Пирина технологии	Европа	European Union	305	312
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Европа	European Union	41	
СИРМА МЕДИЯ АД	Европа	Bulgaria	2	1
Grand Total			348	313

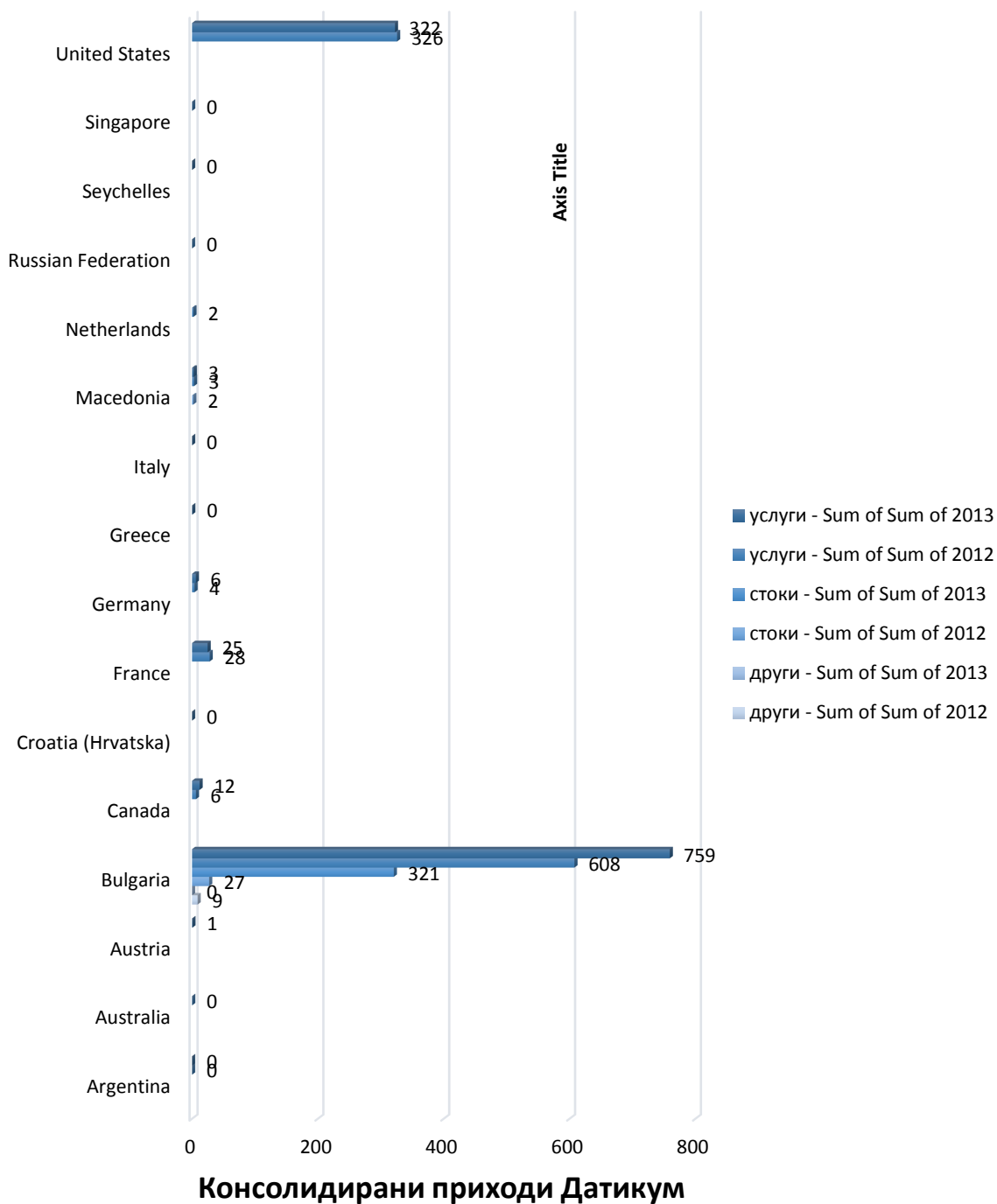
Приходите от финансираня са 104 х.лв за 2013 г. ; 0 х.лв. 2012г.



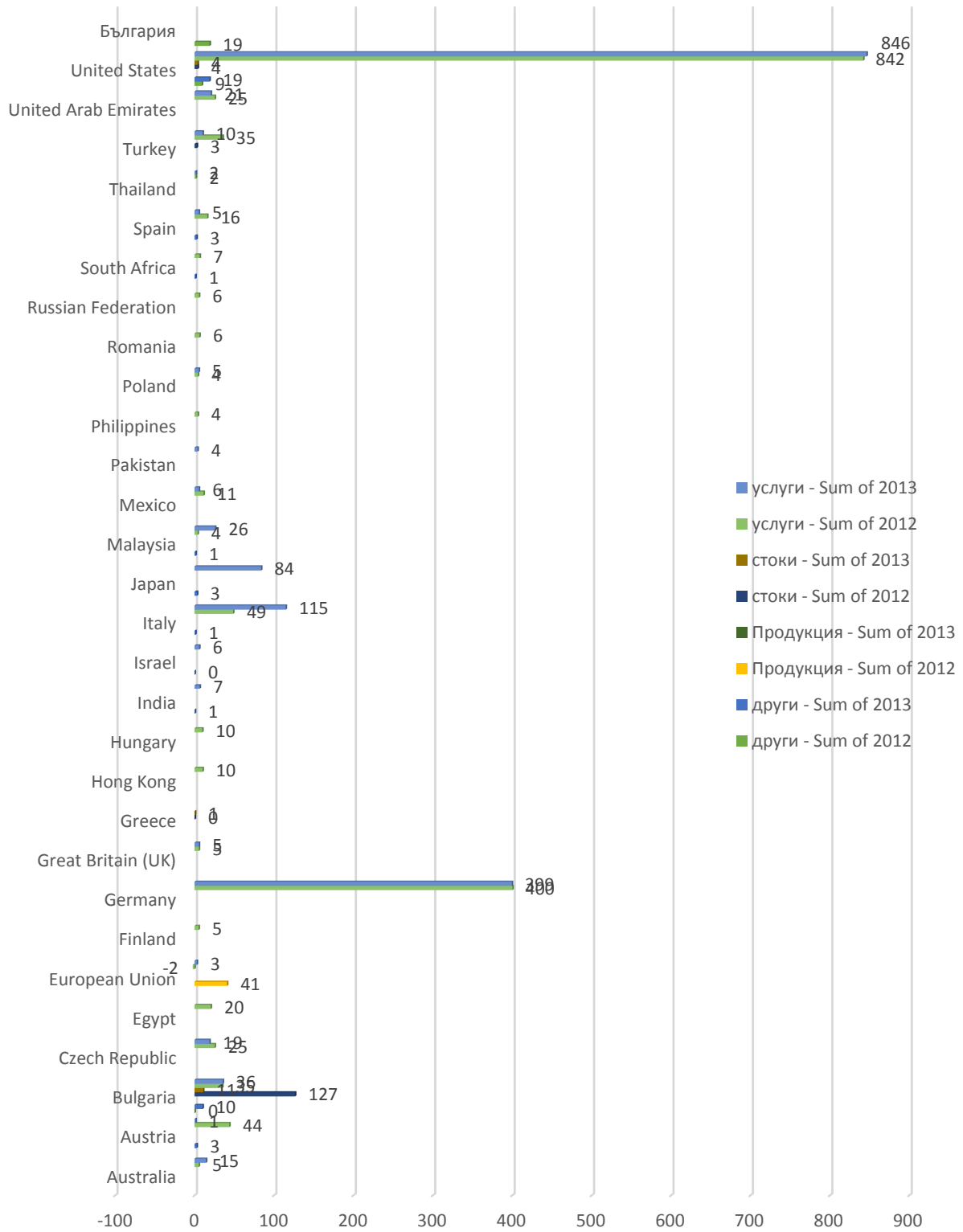
Консолидирани приходи от Други

COMPANY	REGION	COUNTRY	2012	2013
ДАТИКУМ АД	Европа	Bulgaria	9	0
ДАТИКУМ АД Total			9	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Азия	India		1
		Japan		3
		Malaysia		1
	Африка	South Africa		1
	Европа	Austria		3
		Bulgaria	0	10
		Italy		1
		Spain		3
	Северна Америка	United States	9	19
	Европа	България	19	1
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД Total			28	43
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Европа	Bulgaria	55	60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД Total			55	60
СИРМА МЕДИЯ АД	Европа	Bulgaria	28	
		European Union	20	5
	Европа	България	32	
СИРМА МЕДИЯ АД Total			80	5
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Европа	Bulgaria	0	40
		European Union	15	
	Европа	България	0	9
СИРМА СОЛЮШЪНС АД Total			15	48
	Северна Америка	United States		1 101

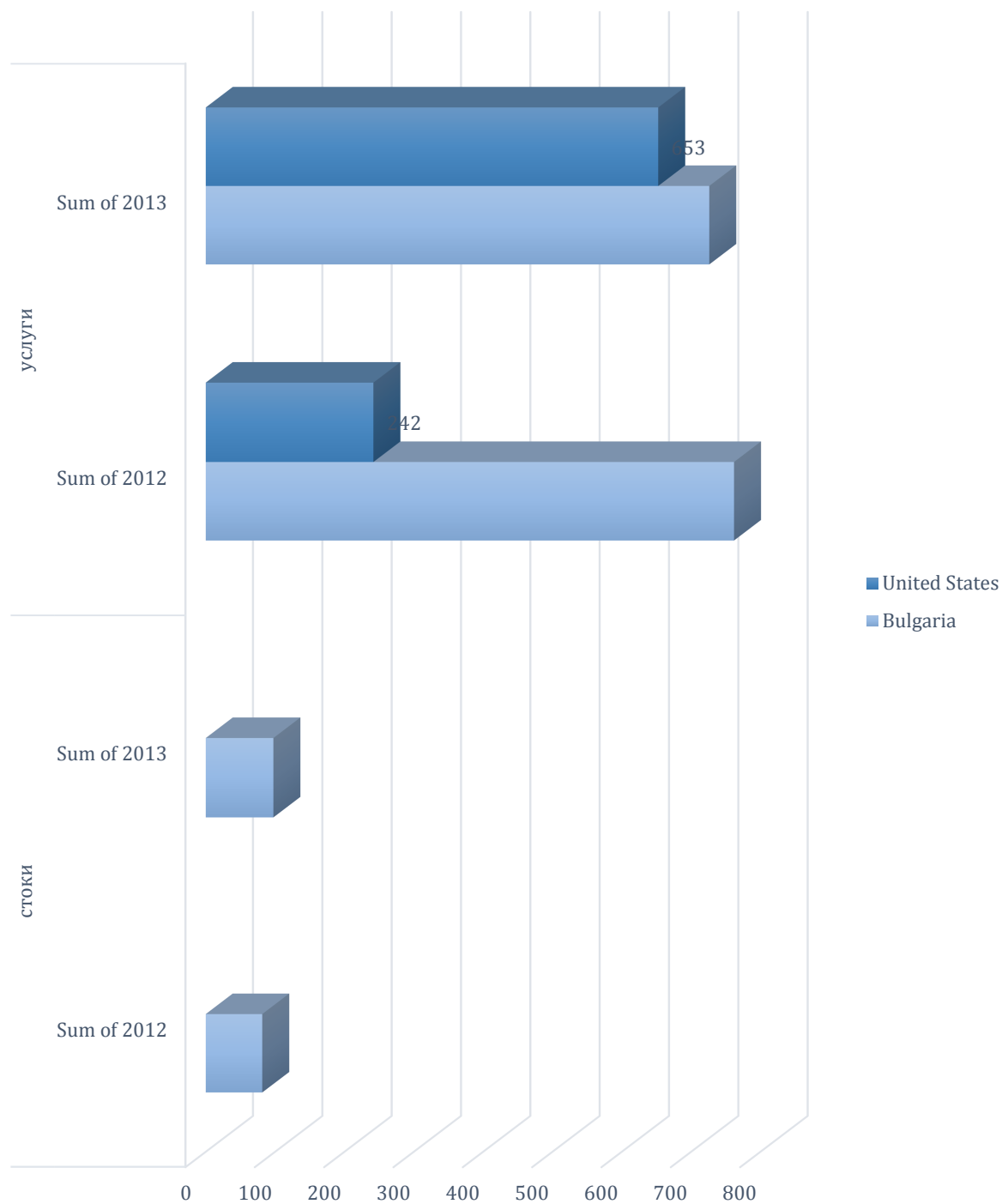




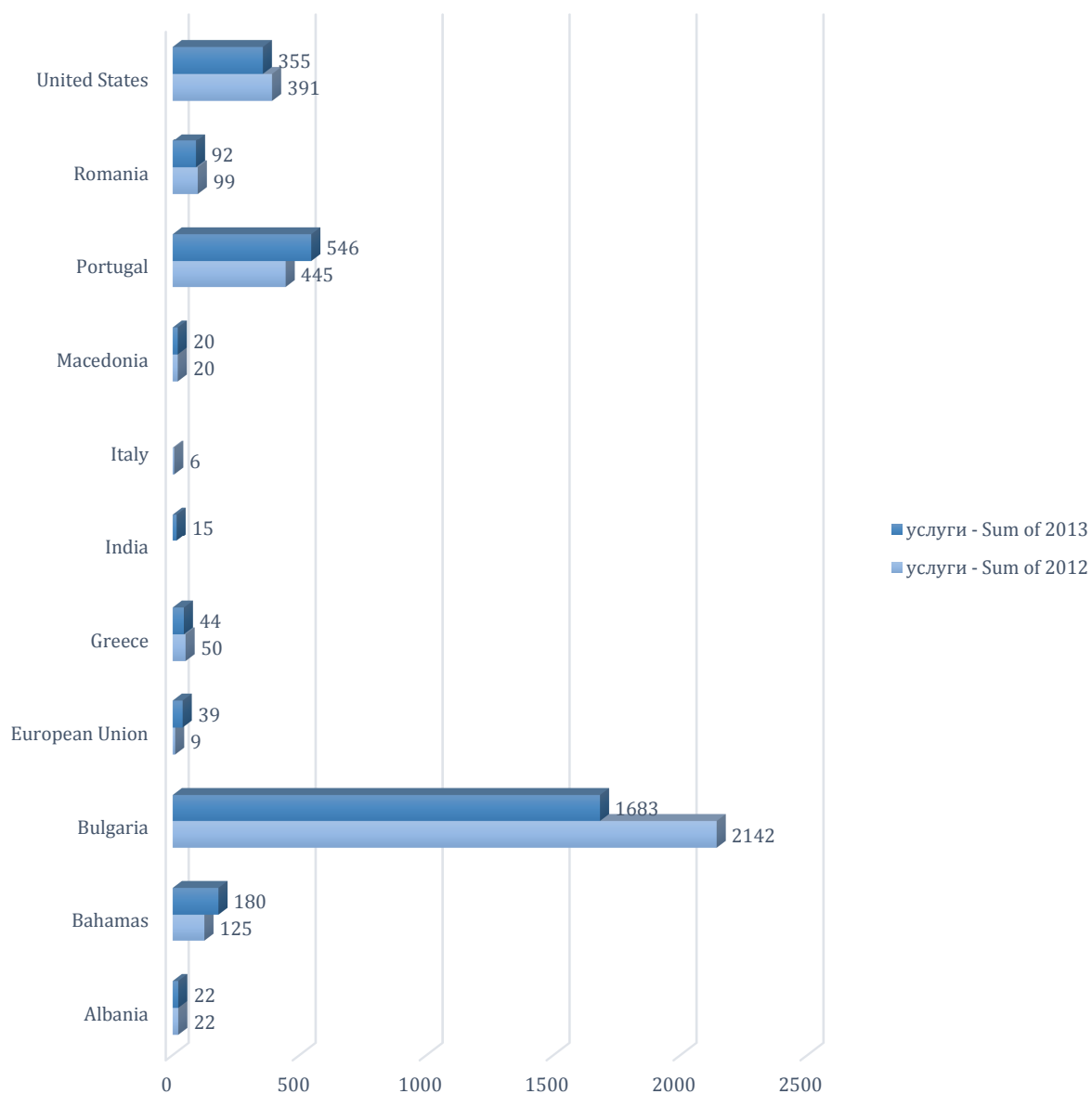
Консолидирани приходи ЕВ системс София 2012-2013



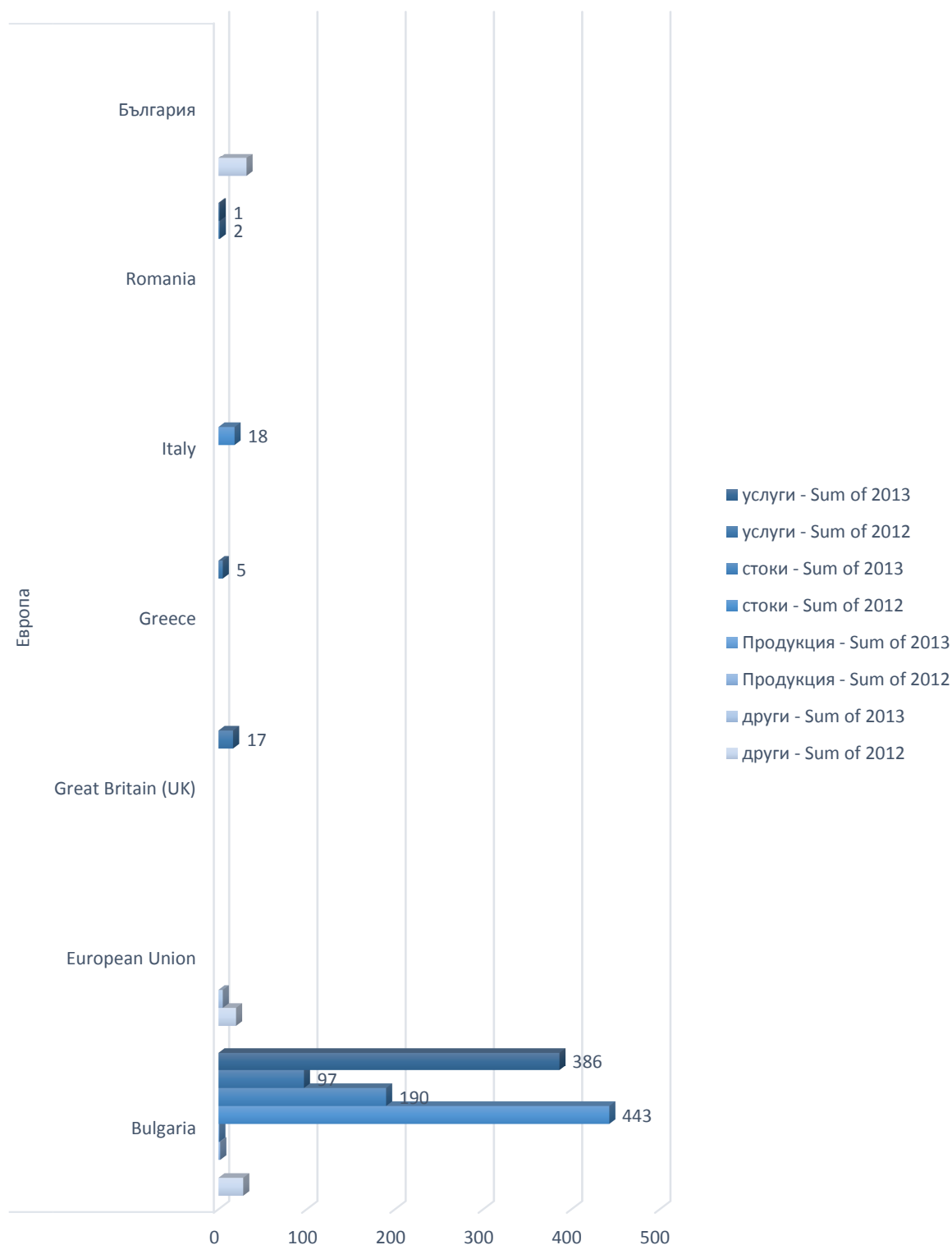
Консолидирани приходи Сирма Ай Ти Ти 2012-2013



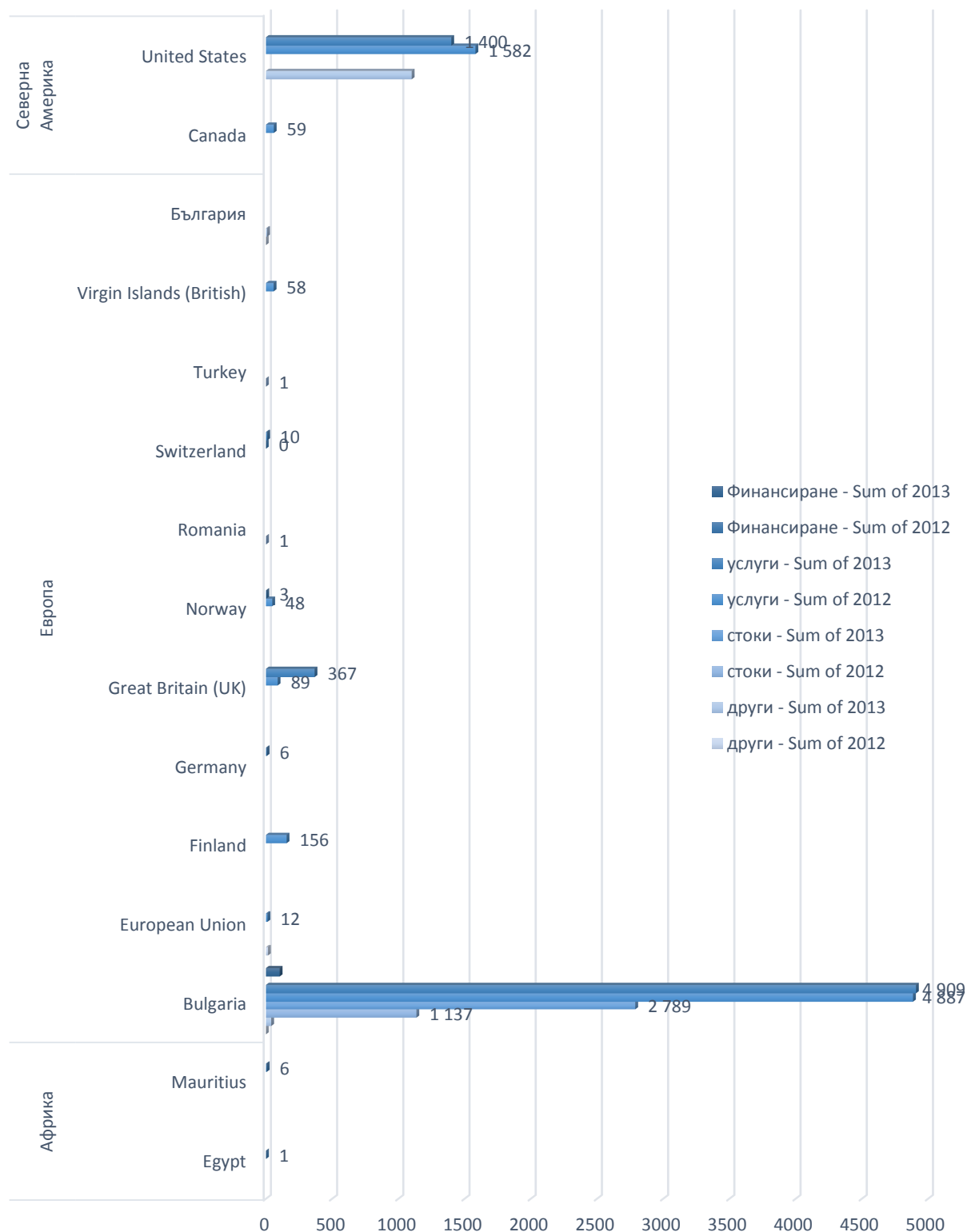
Консолидирани приходи СБК 2012-2013



Консолидирани приходи Сирма Медия



Консолидирани приходи Сирма Солюшънс

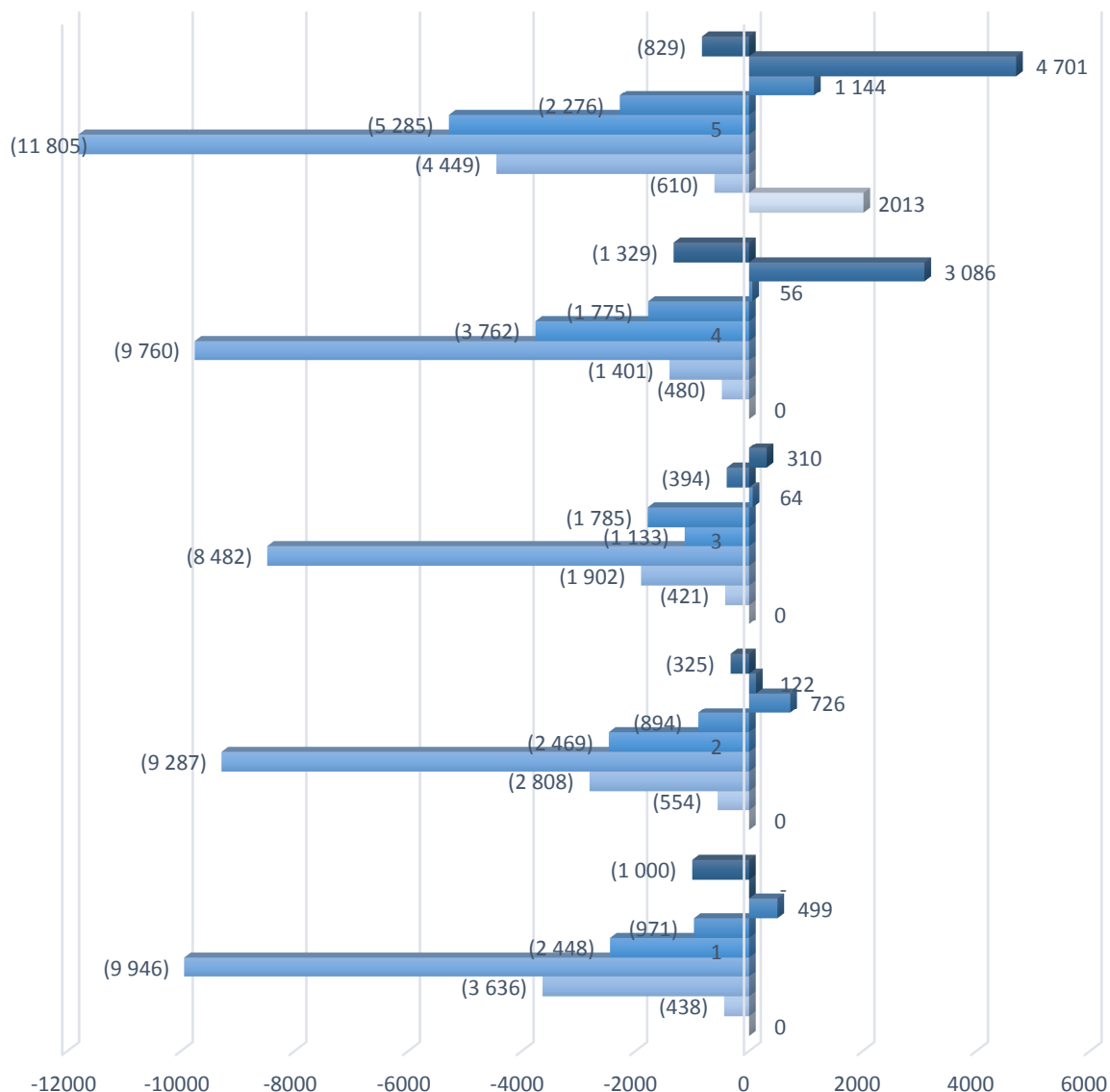


6. Разходи за дейността

Разходи	2009-кориг. '000 лв.	2010-кориг. '000 лв.	2011-кориг. '000 лв.	2012-кориг. '000 лв.	2013 '000 лв.
Разходи за материали	-438	-554	-421	-480	-610
Разходи за външни услуги	-3 636	-2 808	-1 902	-1 401	-4 449
Разходи за персонала	-9 946	-9 287	-8 482	-9 760	-11 805
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	-2 448	-2 469	-1 133	-3 762	-5 285
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	-971	-894	-1 785	-1 775	-2 276
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	499	726	64	56	1 144
Капитализирани собствени разходи	-	122	-394	3 086	4 701
Други разходи	-1 000	-325	310	-1 329	-829
Разходи общо	-17 940	-15 489	-13 743	-15 365	-19 409



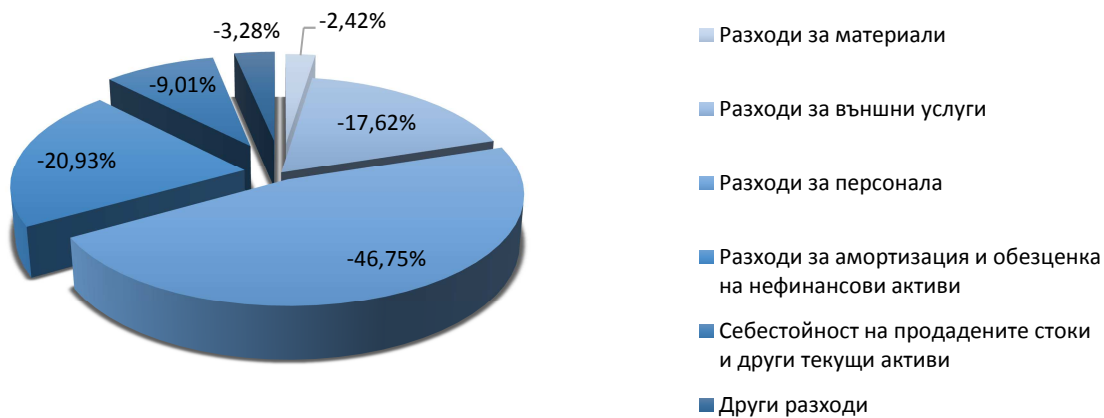
Консолидирани разходи за дейността



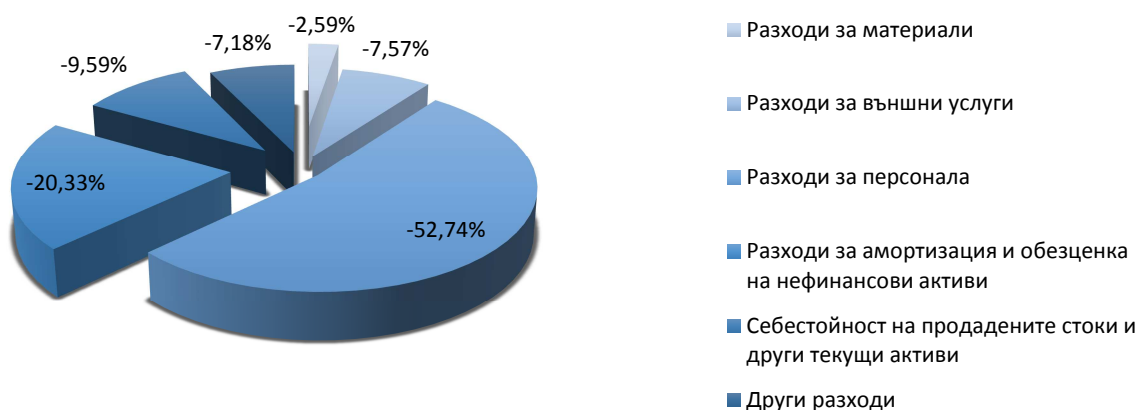
- Други разходи
- Капитализирани собствени разходи
- Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство
- Себестойност на продадените стоки и други текущи активи
- Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи
- Разходи за персонала
- Разходи за външни услуги
- Разходи за материали
- Разходи



Структура на консолидираните разходи за дейността 2013



Структура на консолидираните разходи за дейността 2012



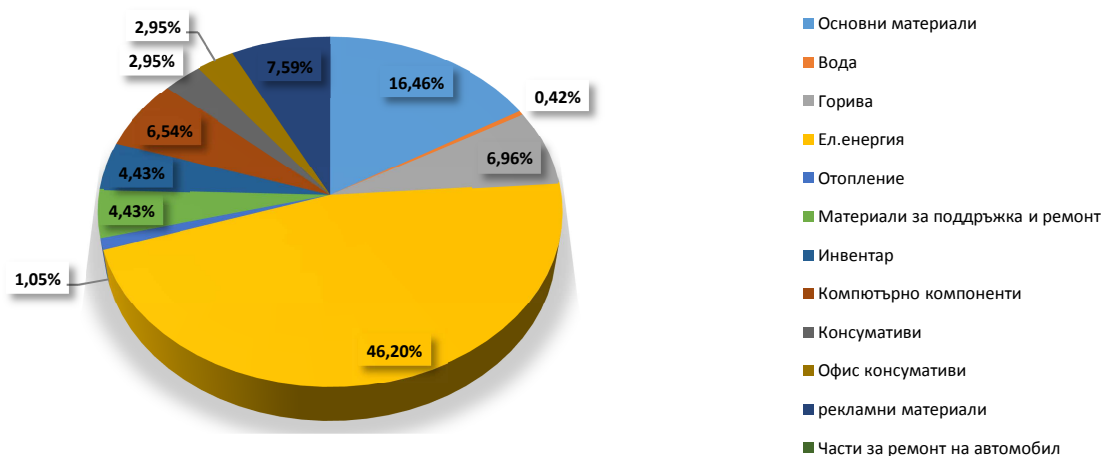
6.1. Разходи за материали

Наименование	2012	2013	Изменение %
Основни материали	78	150	92,31%
Вода	2	3	50,00%
Горива	33	54	63,64%
Ел.енергия	219	175	-20,09%
Отопление	5	6	20,00%
Материали за поддръжка и ремонт	21	5	-76,19%
Инвентар	21	34	61,90%
Компютърно компоненти	31	109	251,61%
Консумативи	14	1	-92,86%
Офис консумативи	14	32	128,57%
рекламни материали	36	20	-44,44%
Други	6	21	250,00%
Общо	480	610	27,08%

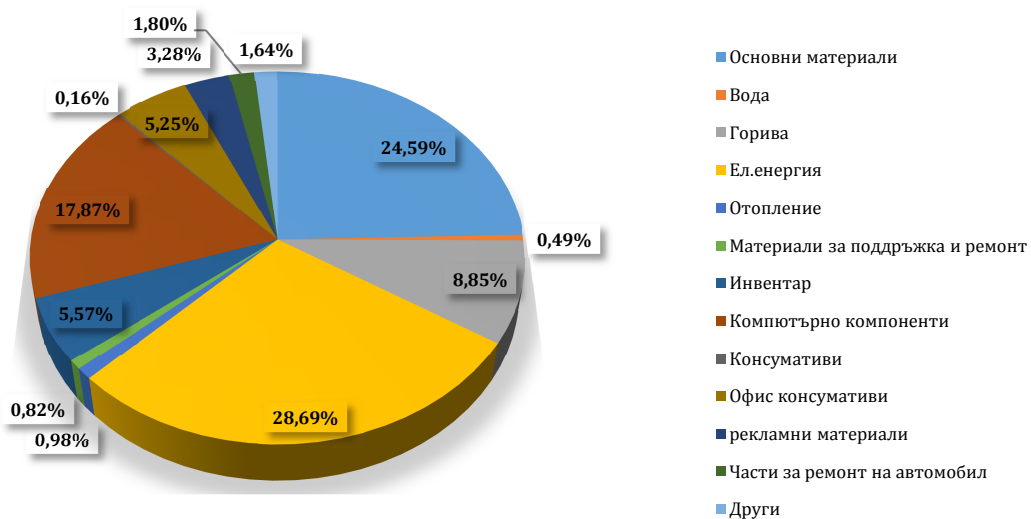
Консолидирани разходи за материали



Структура на разходите за материали 2012



Структура на разходите за материали 2013

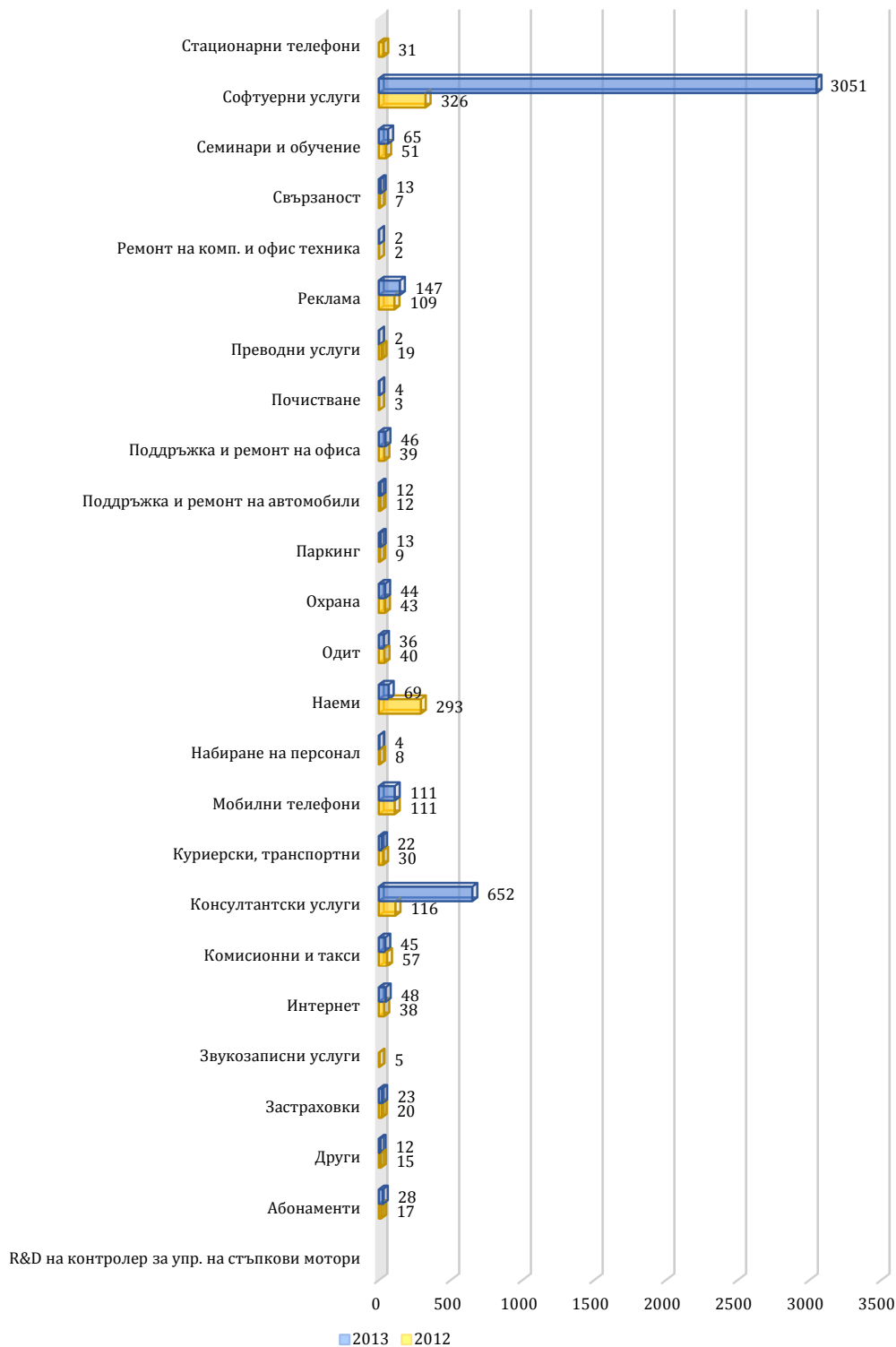


6.2. Разходи за външни услуги

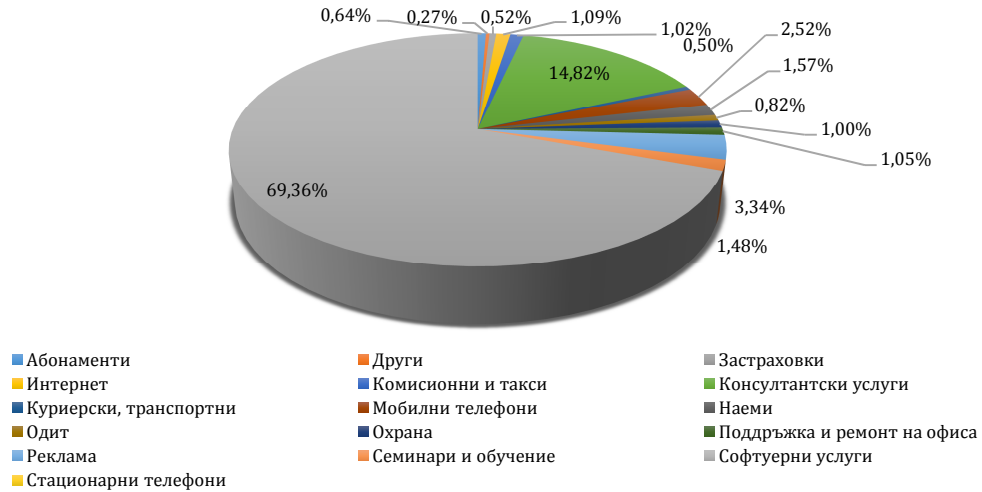
Разходи за външни услуги	2012	2013	Изменение %
Абонаменти	17	28	64,71%
Други	15	12	-20,00%
Застраховки	20	23	15,00%
Звукозаписни услуги	5		-100,00%
Интернет	38	48	26,32%
Комисионни и такси	57	45	-21,05%
Консултантски услуги	116	652	462,07%
Куриерски, транспортни	30	22	-26,67%
Мобилни телефони	111	111	0,00%
Набиране на персонал	8	4	-50,00%
Наеми	293	69	-76,45%
Одит	40	36	-10,00%
Охрана	43	44	2,33%
Паркинг	9	13	44,44%
Поддръжка и ремонт	51	60	17,65%
Почистване	3	4	33,33%
Преводни услуги	19	2	-89,47%
Реклама	109	147	34,86%
Ремонт на комп. и офис техника	2	2	0,00%
Свързаност	7	13	85,71%
Семинари и обучение	51	65	27,45%
Софтуерни услуги	326	3051	835,89%
Стационарни телефони	31		-100,00%
Общо	1401	4449	217,56%



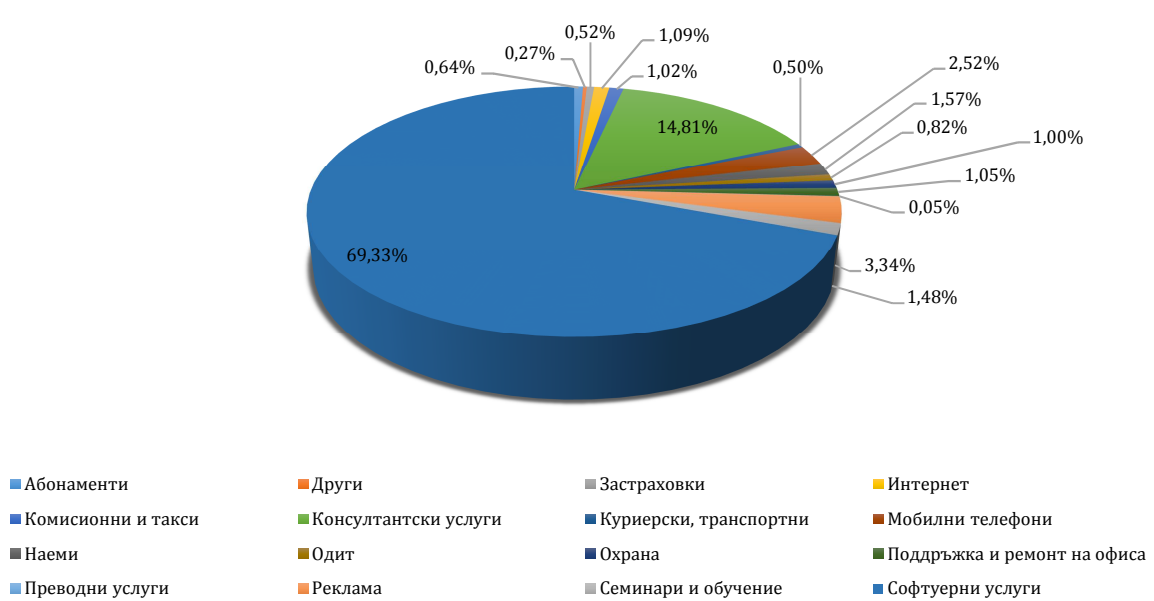
Разходи за външни услуги



Структура на консолидираните основни разходи за външни услуги 2013



Структура на консолидираните основни разходи за външни услуги 2012

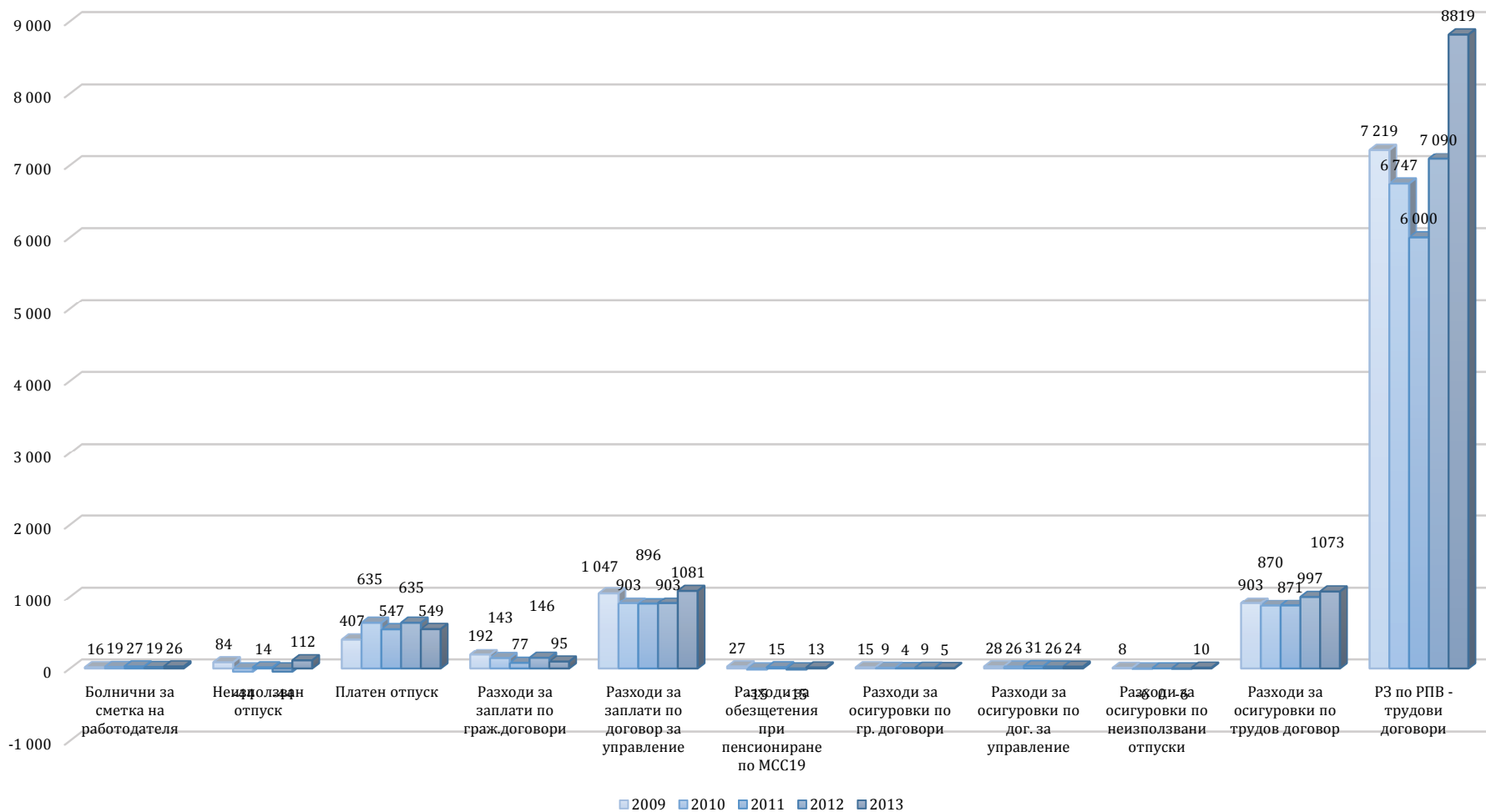


6.3. Разходи за персонала

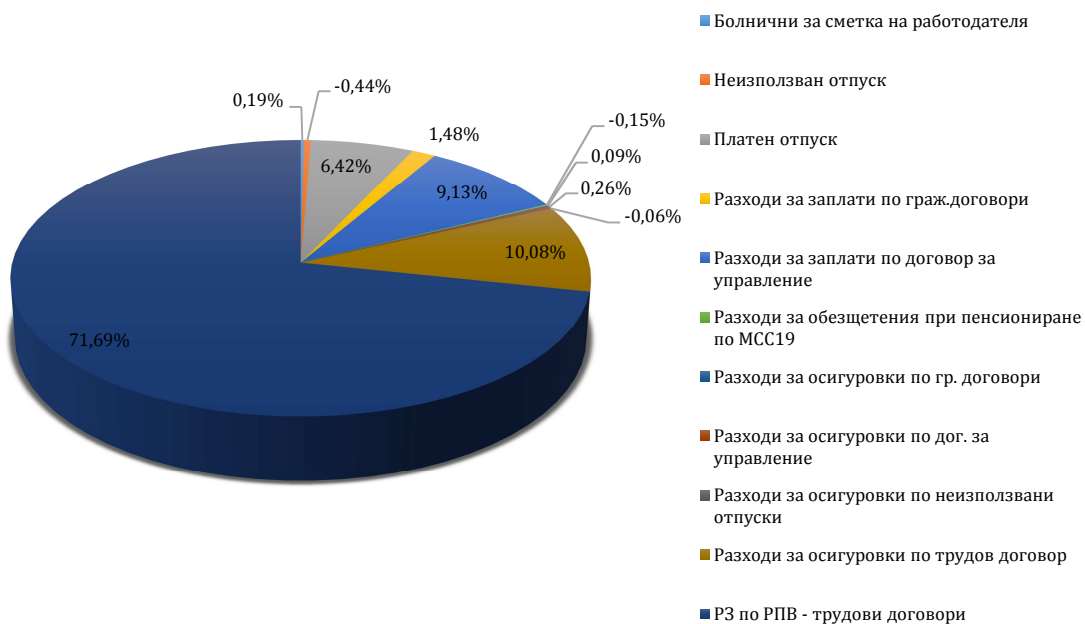
Разходи за персонал	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2012-2013 %
Болнични за сметка на работодателя	16	19	27	19	26	38,37%
Неизползван отпуск	84	-44	14	-44	112	-354,43%
Платен отпуск	407	635	547	635	549	-13,53%
Разходи за заплати по гражд.договори	192	143	77	146	95	-35,45%
Разходи за заплати по договор за управление	1 047	903	896	903	1 081	19,71%
Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	27	-15	15	-15	13	-184,69%
Разходи за осигуровки по гр. договори	15	9	4	9	5	-43,94%
Разходи за осигуровки по дог. за управление	28	26	31	26	24	-7,99%
Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	8	-6	0	-6	10	-267,88%
Разходи за осигуровки по трудов договор	903	870	871	997	1 073	7,57%
РЗ по РПВ - трудови договори	7 219	6 747	6 000	7 090	8 819	24,39%
Общо	9 946	9 287	8 482	9 760	11 805	20,95%



Разходи за персонала



Разходи за персонала 2012



Структура на разходите за персонала 2013

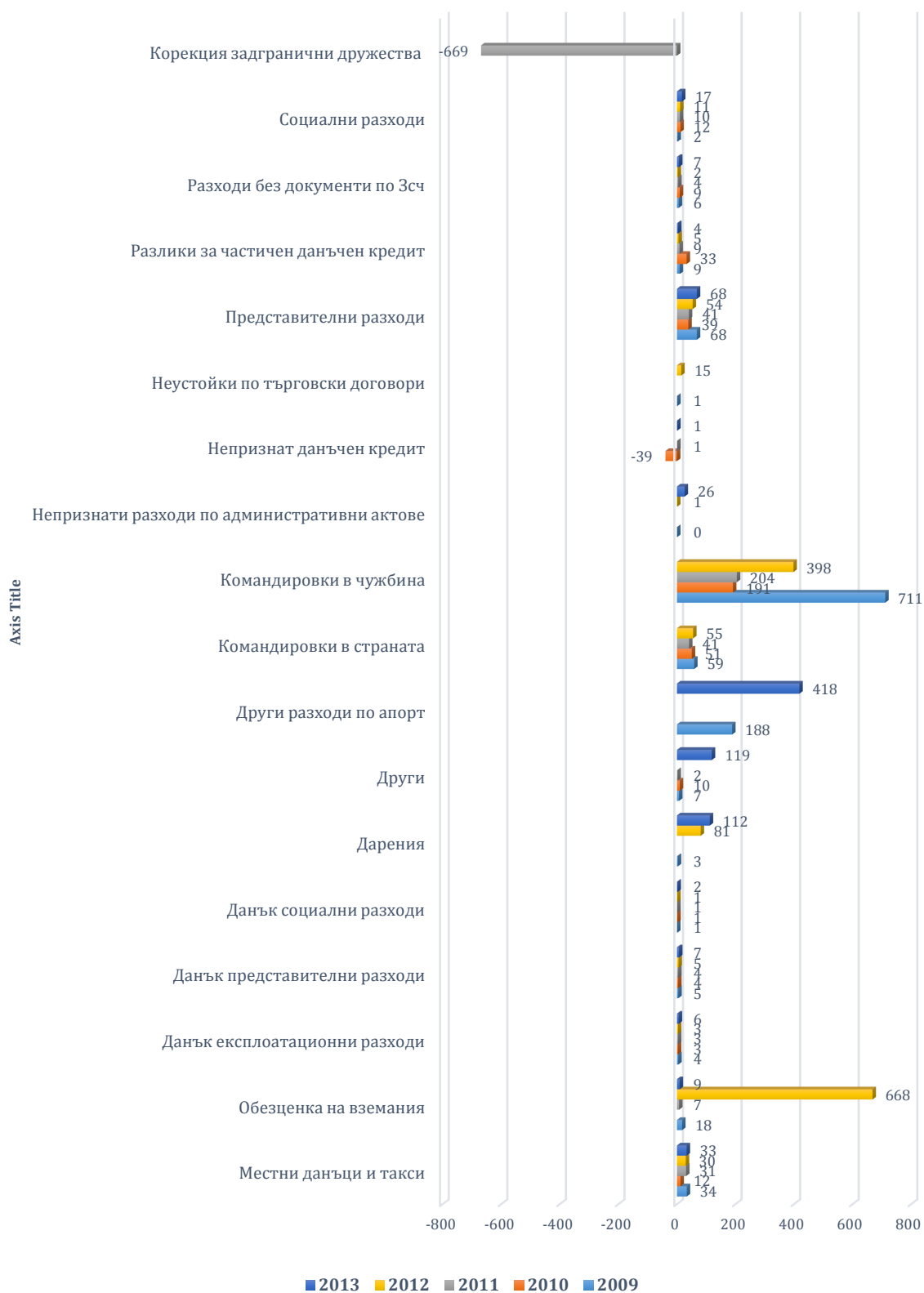


6.4. Други разходи за дейността

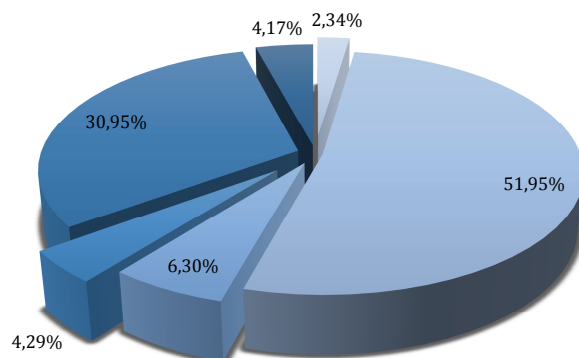
	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2012-2013 %
Местни данъци и такси	34	12	31	30	33	9,71%
Обезценка на вземания	18		7	668	9	-98,65%
Данък експлоатационни разходи	4	3	3	3	6	74,44%
Данък представителни разходи	5	4	4	5	7	31,09%
Данък социални разходи	1	1	1	1	2	87,56%
Дарения	3			81	112	38,27%
Други	7	10	2		119	
Други разходи по апорт	188				418	
Командировки в страната	59	51	41	55		-100,00%
Командировки в чужбина	711	191	204	398		-100,00%
Непризнати разходи по административни актове	0			1	26	5100,00%
Непризнат данъчен кредит		-39	1		1	
Неустойки по търговски договори	1			15		-100,00%
Представителни разходи	68	39	41	54	68	26,91%
Разлики за частичен данъчен кредит	9	33	9	5	4	-24,78%
Разходи без документи по Зсч	6	9	4	2	7	204,69%
Социални разходи	2	12	10	11	17	57,48%
Корекция задгранични дружества			-669			
Общо	1 116	325	-310	1 329	829	-37,62%



Други консолидирани разходи

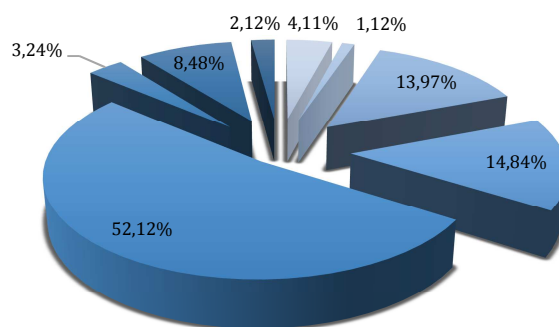


Структура на Другите консолидирани разходи 2012



- Местни данъци и такси
- Обезценка на вземания
- Дарения
- Други разходи по апорт
- Командировки в страната
- Командировки в чужбина
- Представителни разходи

Структура на другите консолидирани разходи 2013



- Местни данъци и такси
- Дарения
- Други разходи по апорт
- Представителни разходи
- Обезценка на вземания
- Други
- Непризнати разходи по административни актове
- Социални разходи

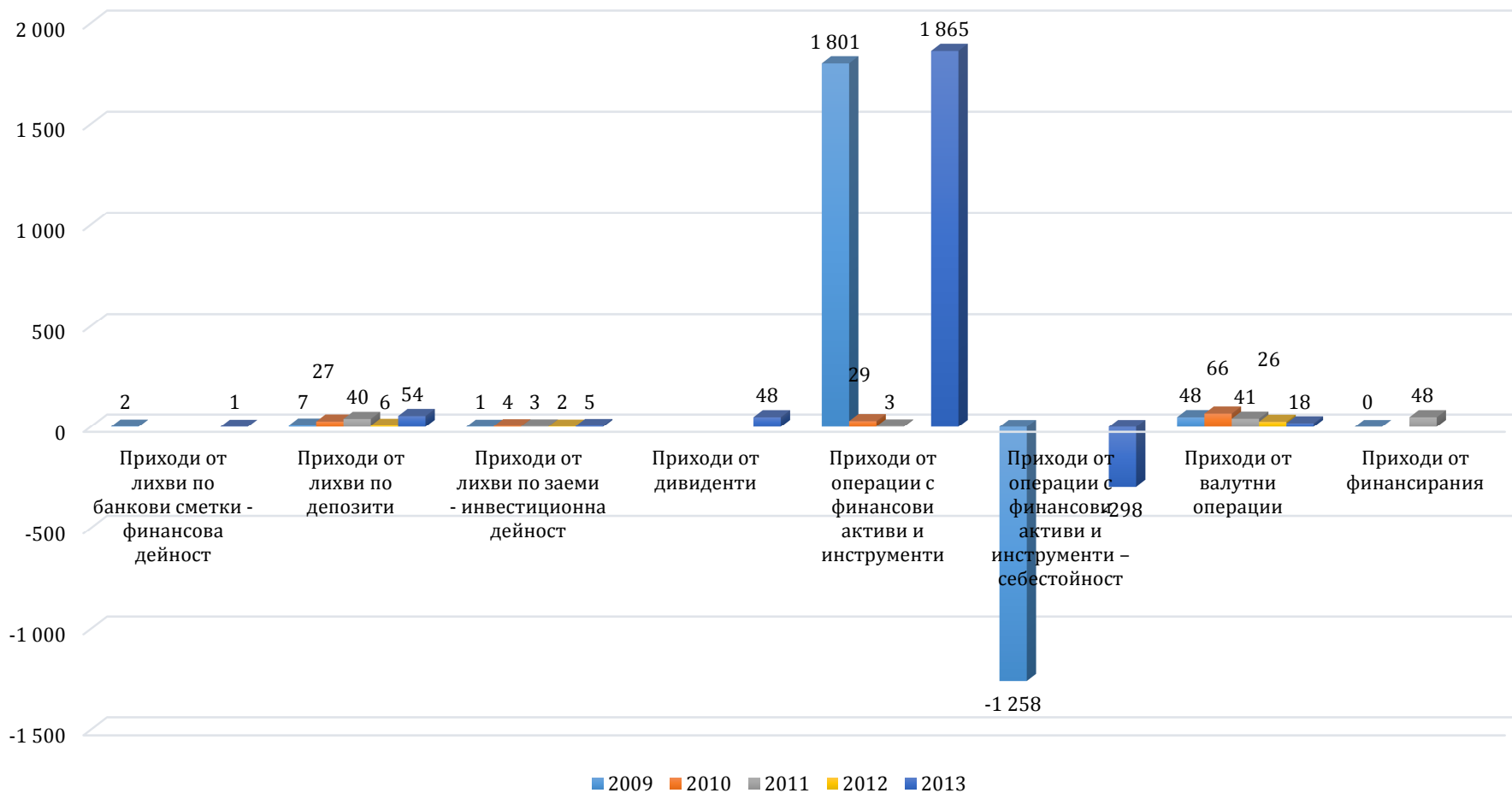


7. Финансови приходи и разходи

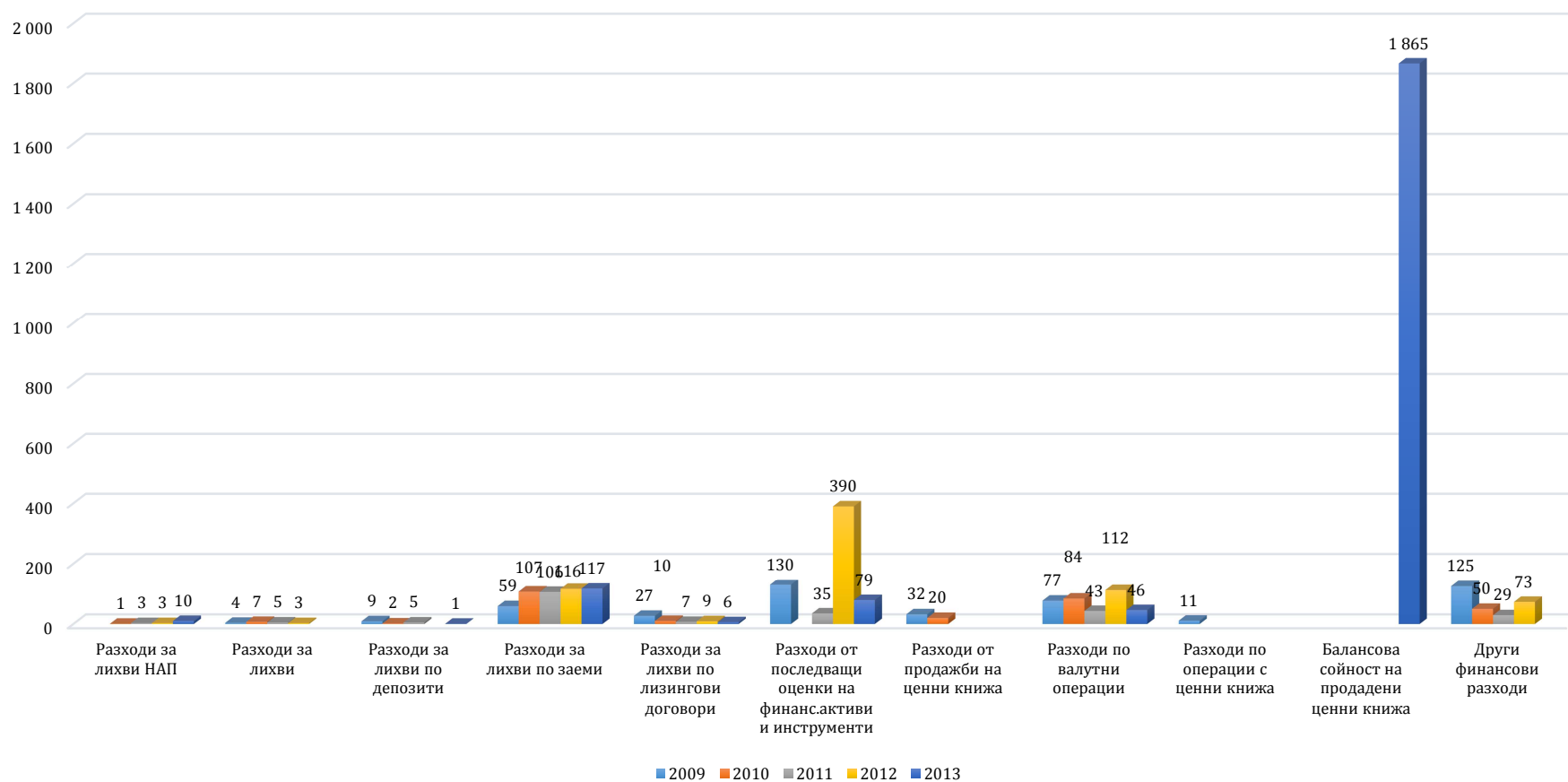
	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2012-2013 %
Приходи						
Приходи от лихви по банкови сметки - финансова дейност	2				1	
Приходи от лихви по депозити	7	27	40	6	54	800,00%
Приходи от лихви по заеми - инвестиционна дейност	1	4	3	2	5	150,00%
Приходи от дивиденди					48	
Приходи от операции с финансови активи и инструменти	1 801	29	3		1 865	
Приходи от операции с финансови активи и инструменти – себестойност	-1 258				-298	
Приходи от валутни операции	48	66	41	26	18	-30,77%
Приходи от финансираня	0		48			
Други						
Финансови приходи ОБЩО	602	126	135	34	1 693	4879,41%
Разходи						
Разходи за лихви НАП		1	3	3	10	233,33%
Разходи за лихви	4	7	5	3		-100,00%
Разходи за лихви по депозити	9	2	5		1	
Разходи за лихви по заеми	59	107	106	116	117	0,86%
Разходи за лихви по лизингови договори	27	10	7	9	6	-33,33%
Разходи от последващи оценки на финанс.активи и инструменти	130		35	390	79	-79,74%
Разходи от продажби на ценни книжа	32	20				
Разходи по валутни операции	77	84	43	112	46	-58,93%
Разходи по операции с ценни книжа	11					
Балансова сойност на продадени ценни книжа					1 865	
Други финансови разходи	125	50	29	73		-100,00%
Финансови разходи Общо	474	281	233	706	2 124	200,85%
Нетен резултат от фин.инв. дейност	128	-155	-98	-672	-431	35,86%



Консолидирани финансово инвестиционни приходи



Консолидирани финансово-инвестиционни разходи



8. АКТИВИ

Активи	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2009 '000 лв. Adj.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2010 '000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2011 '000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2012 '000 лв.	Консолидиран отчет към 31 декември 2013 '000 лв.	Изменение 2012- 2013 %
Нетекущи активи						
Нематериални активи	28 731	2 971	2 617	36 605	31 692	-13,42%
Имоти, машини и съоръжения	3 353	2 971	2 617	2 116	3 198	51,14%
Инвестиции в асоциирани предприятия	8 406	8 197	8 332	8 710	8 263	-5,13%
Отсрочени данъчни активи	134	298	267	263	214	-18,47%
Капитализирани собствени разходи / продукти в процес на изграждане/	-	-	-	-	27 031	
Търговска репутация	11 591	11 587	11 587	11 587	13 744	18,62%
Нетекущи активи	52 215	50 086	50 361	59 281	84 142	41,94%
Текущи активи						
Материални запаси	884	1 613	1 232	598	1 143	91,18%
Търговски вземания	1 640	3 413	2 914	2 182	4 430	103,01%
Вземания от свързани лица	-	-	152	1 664	-	-100,00%
Данъчни вземания	-	-	-	-	107	
Други вземания и предплатени разходи	359	306	390	208	214	2,94%
Пари и парични еквиваленти	1 011	1 284	1 257	1 714	2 460	43,51%
Текущи активи	3 894	6 616	5 945	6 366	8 354	31,22%
Активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	27 855	27 855	27 855	20 874	-	-100,00%
Общо активи	83964	84 557	84 162	86 521	92 496	6,91%



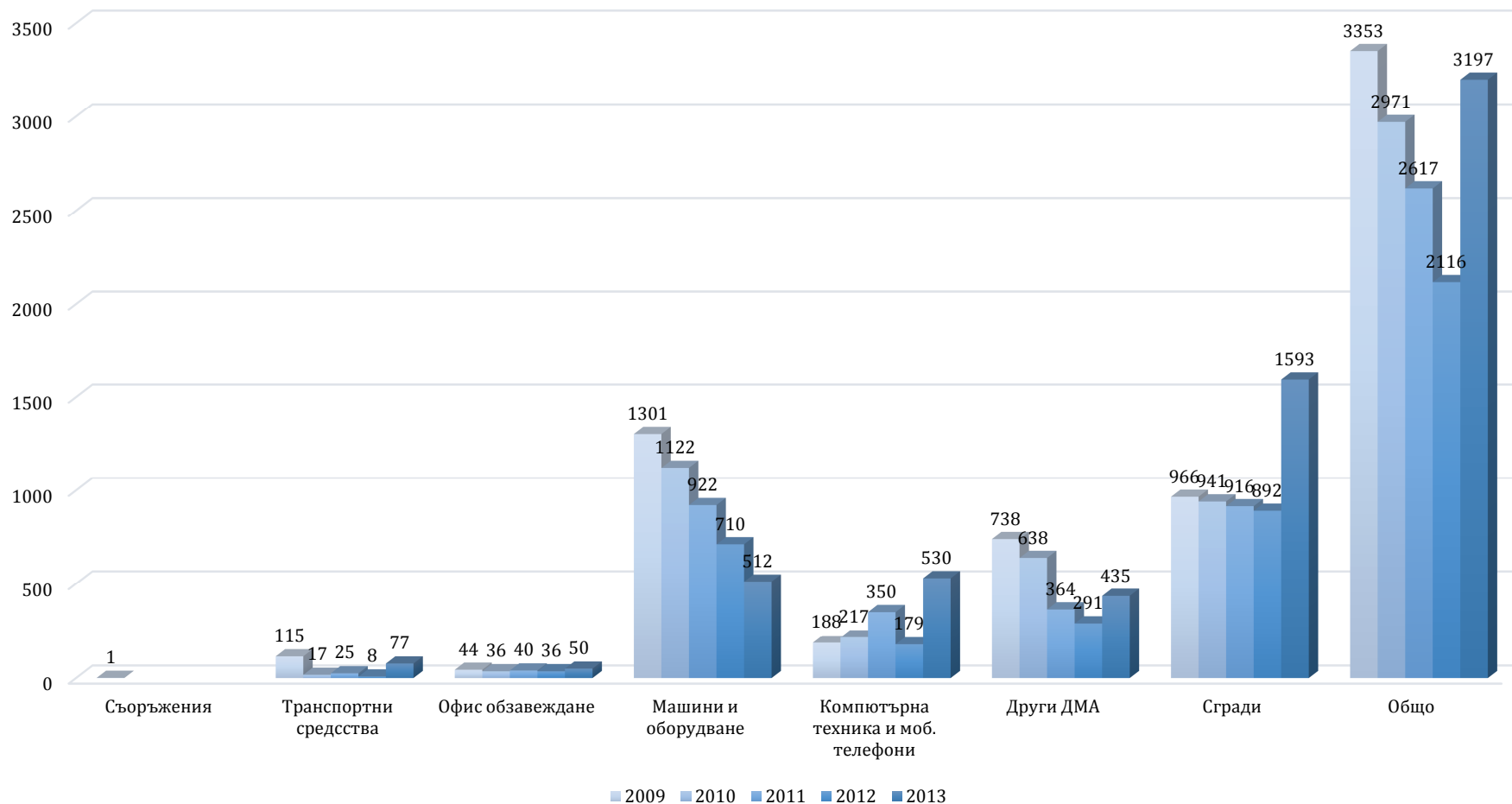
8.1. Нетекущи активи

8.1.1. Дълготрайни материални активи

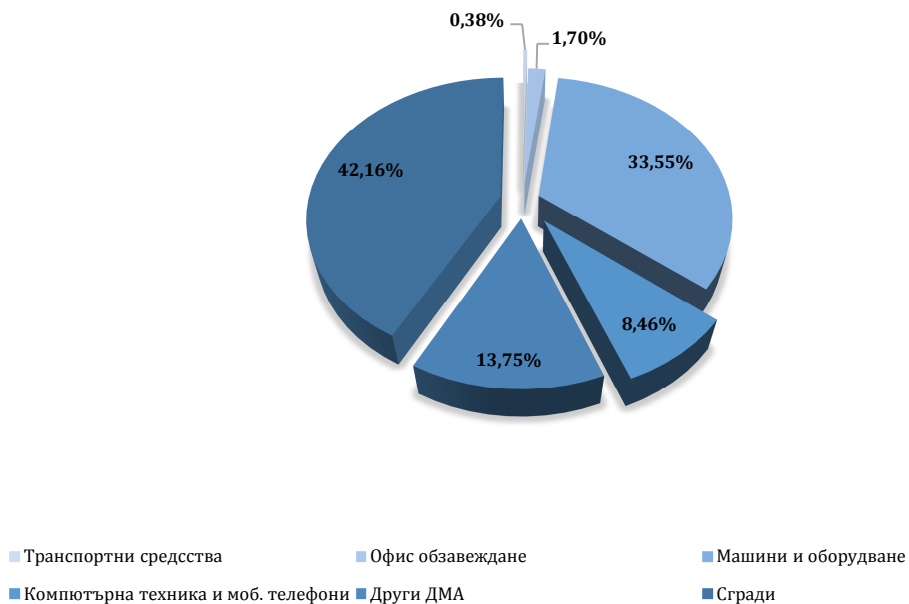
Дълготрайни материални активи - консолидирани	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2012-2013 %
Съоръжения	1					
Транспортни средства	115	17	25	8	77	862,50%
Офис обзавеждане	44	36	40	36	50	38,89%
Машини и оборудване	1301	1122	922	710	512	-27,89%
Компютърна техника и моб. телефони	188	217	350	179	530	196,09%
Други ДМА	738	638	364	291	435	49,48%
Сгради	966	941	916	892	1593	78,59%
Общо	3353	2971	2617	2116	3197	51,09%



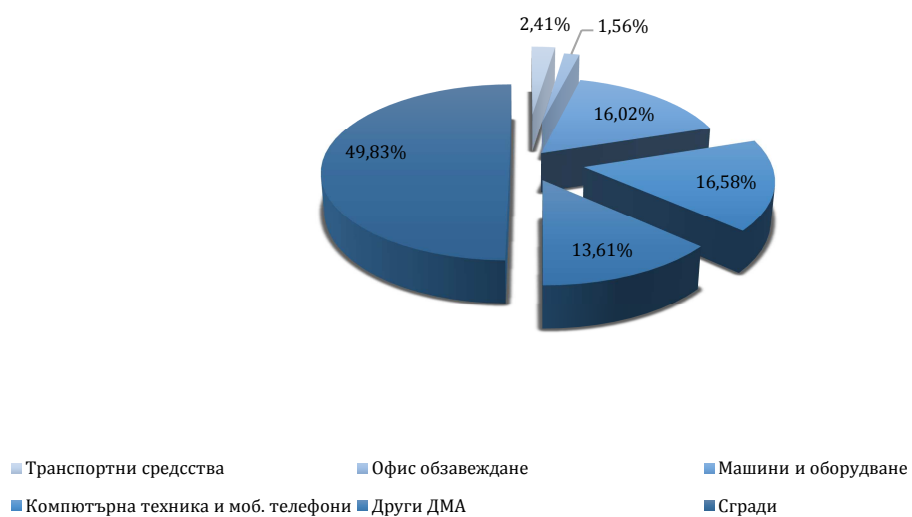
ДМА



Структура на консолидираните ДМА 2012

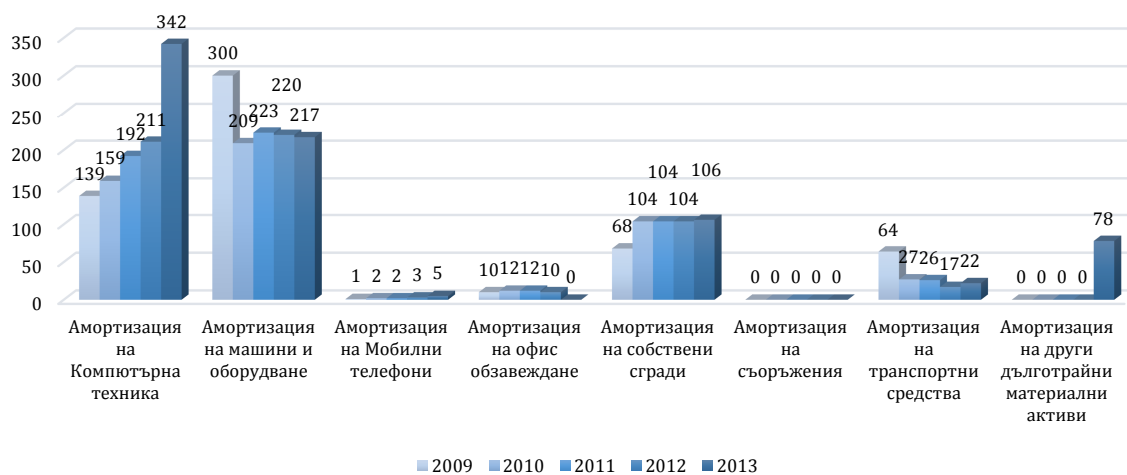


Структура на консолидираните ДМА 2013

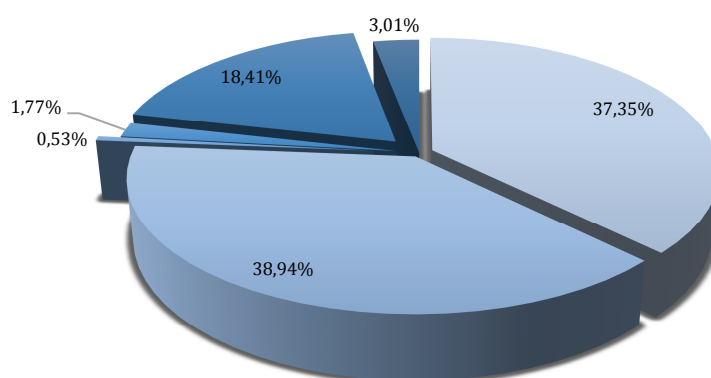


Годишна амортизация по активи и години	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2013-2012 %
Амортизация на Компютърна техника	139	159	192	211	342	62,09%
Амортизация на машини и оборудване	300	209	223	220	217	-1,36%
Амортизация на Мобилни телефони	1	2	2	3	5	66,67%
Амортизация на офис обзавеждане	10	12	12	10	0	-100,00%
Амортизация на собствени сгради	68	104	104	104	106	1,92%
Амортизация на съоръжения	0	0	0	0	0	
Амортизация на транспортни средства	64	27	26	17	22	29,41%
Амортизация на други дълготрайни материални активи	0	0	0	0	78	
Общо	582	513	559	565	770	36,28%

Амортизация на конс.ДМА

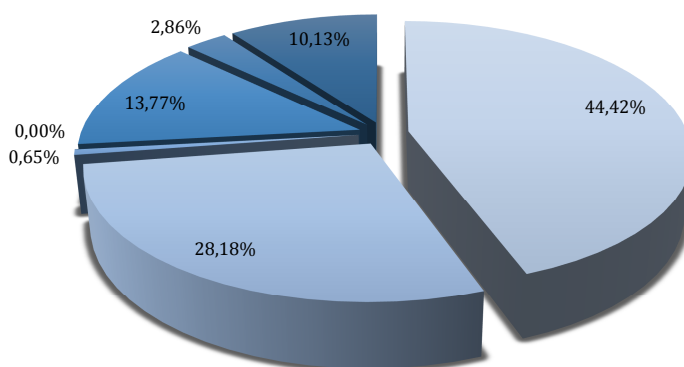


Структура на амортизацията 2012



- Амортизация на Компютърна техника
- Амортизация на машини и оборудване
- Амортизация на Мобилни телефони
- Амортизация на офис обзавеждане
- Амортизация на собствени сгради
- Амортизация на транспортни средства

Структура на амортизацията на ДМА 2013

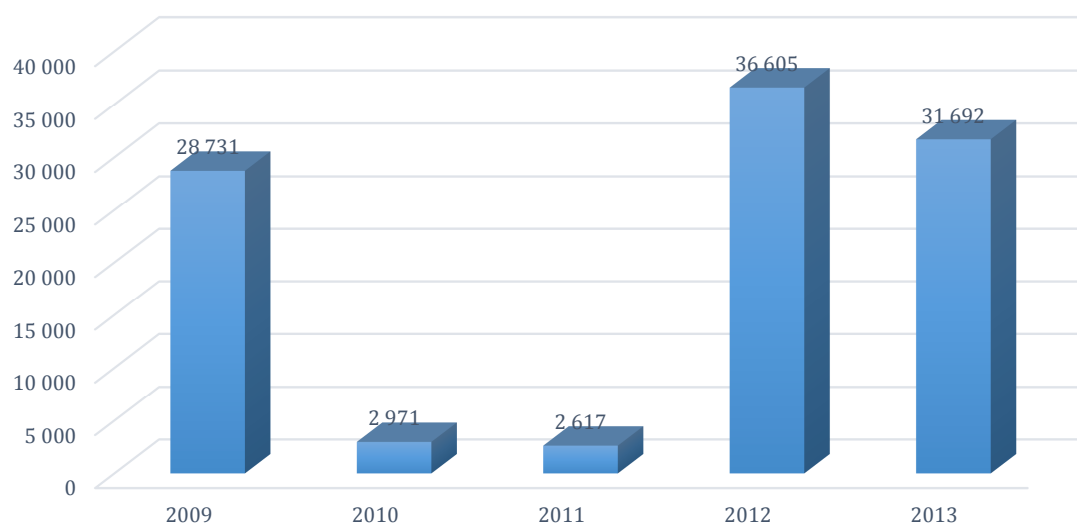


- Амортизация на Компютърна техника
- Амортизация на машини и оборудване
- Амортизация на Мобилни телефони
- Амортизация на офис обзавеждане
- Амортизация на собствени сгради
- Амортизация на транспортни средства
- Амортизация на други дълготрайни материални активи



8.1.2. Дълготрайни нематериални активи

Нематериални активи



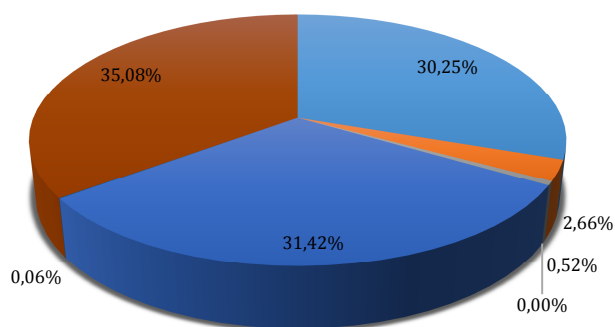
Наименование на група НДА	С/до 2009	С/до 2010	С/до 2011	С/до 2012	С/до 2013	Изменение 2012-2013 %
Търговска репутация	11591	11587	11587	11587	13744	18,62%
Продукти от развойна дейност			726	3916	1210	-69,10%
Програмни продукти	19	4		631	238	-62,28%
Лицензи					1	
Права върху софт. Модули				2061	14276	592,67%
Права върху софт. Модули за дейността	13915	12232	12001	15170		-100,00%
Други НДА			33	30	29	-3,33%
Софтуерни модули в задгранични дружества	14797	14797	14797	14797	15938	7,71%
Общо	40322	38620	39144	48192	45436	-5,72%



Консолидирани НДА



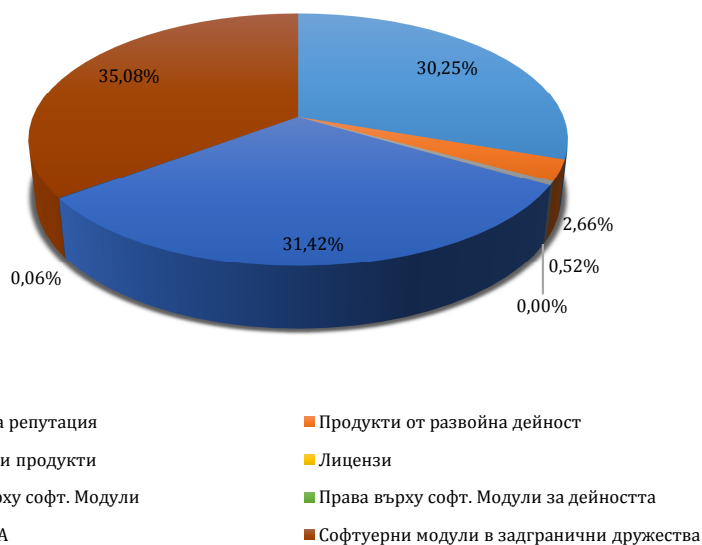
Структура на консолидираните НДА 2013



- Търговска репутация
- Продукти от развойна дейност
- Програмни продукти
- Лицензи
- Права върху софт. Модули
- Права върху софт. Модули за дейността
- Други НДА
- Софтуерни модули в задгранични дружества



Структура на консолидираните НДА 2012



Годишна амортизация по активи и години	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2012-2013 %
Амортизация на други нематериални дълготрайни активи	0	0	7	8	10	25,00%
Амортизация на права върху индустриална собственост и софтуерни модули	1831	1925	538	2401	3535	47,23%
Амортизация на права върху интелектуална собственост	0	0	0	0	0	
Амортизация на програмни продукти	10	12	3	546	601	10,07%
Амортизация на продукти от развойна дейност	0	0	6	226	369	63,27%
Амортизации на права върху индустриална собственост	21	21	21	16	0	-100,00%
Амортизации на програмни продукти	5	0	0	0	0	
Общо	2448	2469	1133	3762	5285	40,48%



Годишна амортизация по групи активи и години



8.1.3. Инвестиции в дъщерни и асоциирани дружества

Неконсолидираните инвестиции в дъщерни дружества са:

2012

Дъщерни на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2012	Процент от капитала към 1.1.2012	Стойност на инвестицията към 31.12.2012	Процент от капитала към 31.12.2012	Промени 2012 г.
	хил.лв		хил.лв		хил.лв
„Сирма Солюшгънс“ АД	40 632	88.93%	40 632	88.93%	-
„Сирма Медия“ АД	2 241	92.00%	2 424	96,84%	183
„Пирина Технологии“ АД	332	70.52%	332	63,85%	-
„ЕнгВю Системс София“ ЕАД	50	100.00%	50	100.00%	-
Общо, хил. лв	43 255		43 438		183



Дъщерни на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2012	Процент от капитала към 1.1.2012	Стойност на инвестицията към 31.12.2012	Процент от капитала към 31.12.2012	Промени 2012 г.
	хил. лв		хил. лв		хил. лв
„Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД	400	100%	1390	100%	990
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1325	60.26%	1217	55,36%	-108
„Датикум“ АД	1451	63%	1393	60,50%	-58
"Сирма" САЩ	14797	100%	14797	100%	-
"Панатон Софтуер" САЩ	1	90%	1	90%	-
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	3	51%	3	45.35%	-
Общо, хил. лв	17974		18798		824

Дъщерни на „ЕнгВю Системс София“ ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2012	Процент от капитала към 1.1.2012	Стойност на инвестицията към 31.12.2012	Процент от капитала към 31.12.2012	Промени 2012 г.
	хил. лв		хил. лв		хил. лв
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95%	7	95%	-
Общо, хил. лв	7		7		-

Поради незначителност не участва в консолидацията за 2012 г.

Дъщерни на „Онтотекст“ АД – изключени от консолидация

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2012	Процент от капитала към 1.1.2012	Стойност на инвестицията към 31.12.2012	Процент от капитала към 31.12.2012	Промени 2012 г.
	хил. лв		хил. лв		хил. лв
„Намерими“ АД	110	100%	110	100%	-
Онтотекст USA	30	100%	30	100%	-
Общо, хил. лв	140		140		-



2013

Дъщерни на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2013	Процент от капитала към 1.1.2013	Стойност на инвестицията към 31.12.2013	Процент от капитала към 31.12.2013	Промени 2013 г.
	хил.лв		хил.лв		
„Сирма Солюшънс“ АД	40 632	88.93%	38 767	82,93%	-1865
„Сирма Медия“ АД	2 424	92.00%	2 424	96,84%	
„Пирина Технологии“ АД	332	70.52%	332	63,85%	-
„ЕнгВю Системс София“ ЕАД	50	100.00%	50	82,92%	-
Общо, хил. лв	43 438		41 573		-1865

Дъщерни на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2013	Процент от капитала към 1.1.2013	Стойност на инвестицията към 31.12.2013	Процент от капитала към 31.12.2013	Промени 2013г.
	хил. лв		хил. лв		
„Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД	1390	100%	1390	100%	-
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1217	55,36%	1217	55,36%	0
„Датикум“ АД	1393	60,50%	1335	58,00%	-58
"Сирма" САЩ	14797	100%	14797	100%	-
"Панатон Софтуер" САЩ	1	90%	1	90%	-
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	3	51%	3	45.35%	-
Общо, хил. лв	18798		18740		-58

Дъщерни на „ЕнгВю Системс София“ ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 1.1.2013	Процент от капитала към 1.1.2013	Стойност на инвестицията към 31.12.2013	Процент от капитала към 31.12.2013	Промени 2013 г.
	хил.лв		хил.лв		
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95%	7	95%	-
Общо, хил. лв	7		7		-

Поради незначителност не участва в консолидацията.



Асоциирани предприятия

2012 година

Асоциирани на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 01.01.2012 хил.лв	Процент от капитала към 01.01.2012	Промени 2012 г. хил.лв	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2012
„Онтотекст“ АД	7422	48,00%		48,00%
GMG Systems Inc. САЩ	367	34.20%		34.20%
"Е-Дом Мениджмънт" ООД	7	35.00%		35.00%
Общо, хил. лв	7796			
Конс. балансова стойност	7796			

Асоциирани и други на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 01.01.2012 Хил.лв	Процент от капитала към 01.01.2012	Промени 2012г. хил.лв	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2012
„СЕР България“ АД (други финансови активи)	469	6,50%	-390	5,78%
„Ексел мениджмънт“ ООД	4	20,00%	-4	17,79%
Общо, хил. лв	473		-394	
Конс. балансова стойност	79			

Асоциирани на „Онтотекст“ АД – извадени от консолидация

Предприятие	Стойност на инвестицията към 01.01.2012 хил. лв	Процент от капитала към 01.01.2012	Промени 2012 г. хил.лв	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2012
Fairway Consultants Ltd, Великобритания	324	42,74%	-324	0
Общо, хил. лв	0		-	
Конс. балансова стойност	0			



2012 година

Асоциирани на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 01.01.2013	Процент от капитала към 01.01.2013	Промени 2013 г.	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2013
	хил.лв		хил.лв	
„Онтотекст“ АД	7422	0,48		0,48
GMG Systems Inc. САЩ	367	34.20%		34.20%
"Е-Дом Мениджмънт" ООД	7	35.00%		35.00%
Общо, хил. лв	7796			
Конс. балансова стойност	7796			

Асоциирани и други на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 01.01.2013	Процент от капитала към 01.01.2013	Промени 2012г.	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2012
	Хил.лв		хил.лв	
„СЕР България“ АД (други финансови активи)	79	6.50%	-79	5.78%
"Сирма Мобайл" АД	0	0,4	20	0,3317
Общо, хил. лв	79		-59	
Конс. балансова стойност	20			

Консолидираните инвестиции в асоциирани предприятия и дългосрочните финансови активи в в Сирма Бизнес Консултинг АД, СЕР АД, GMG USA, Sirma USA, Ontotext USA, Ай Бил, Е-Дом ООД, Panaton Software Inc. USA първоначално възлизат на 8006, а впоследствие се увеличават на от натрупаните печалби/загуби в тези предприятия на 8263 х. лв. В таблиците по-горе са посочени първоначалните инвестиции и обезценките им.



Нетекущи активи

Нетекущи активи	Коригиран	Коригиран	Коригиран	Коригиран	Консолидиран отчет към 31 декември 2013 '000 лв.
	Консолидиран отчет към 31 декември 2009 '000 лв.	Консолидиран отчет към 31 декември 2010 '000 лв.	Консолидиран отчет към 31 декември 2011 '000 лв.	Консолидиран отчет към 31 декември 2012 '000 лв.	
Нематериални активи	28 731	2 971	2 617	36 605	31 692
Имоти, машини и съоръжения	3 353	2 971	2 617	2 116	3 198
Инвестиции в асоциирани предприятия	8 406	8 197	8 332	8 710	8 263
Отсрочени данъчни активи	134	298	267	263	214
Капитализирани собствени разходи	-	-	-	-	27 031
Търговска репутация	11 591	11 587	11 587	11 587	13 744
Общо	52 215	50 086	50 361	59 281	84 142

Нетекущи активи



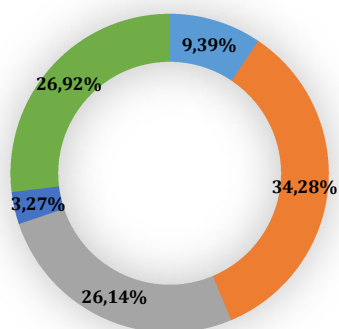
8.2. ТЕКУЩИ АКТИВИ

Текущи активи	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2009 '000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2010 '000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2011 '000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2012 '000 лв.	Консолидиран отчет към 31 декември 2013 '000 лв.
Материални запаси	884	1613	1232	598	1 143
Търговски вземания	1640	3413	2914	2182	4 430
Вземания от свързани лица	0	0	152	1664	
Данъчни вземания	0	0	0	0	107
Други вземания и предплатени разходи	359	306	390	208	214
Пари и парични еквиваленти	1011	1284	1257	1714	2 460
Текущи активи общо	3894	6616	5945	6366	8 354

Текущи активи

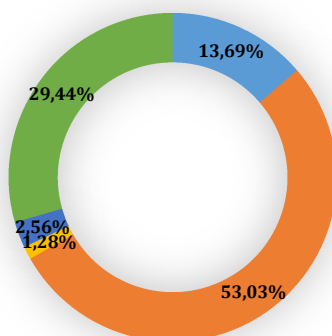


Текущи активи-структура 2012



- Материални запаси
- Търговски вземания
- Вземания от свързани лица
- Данъчни вземания
- Други вземания и предплатени разходи
- Пари и парични еквиваленти

Текущи активи - структура 2013



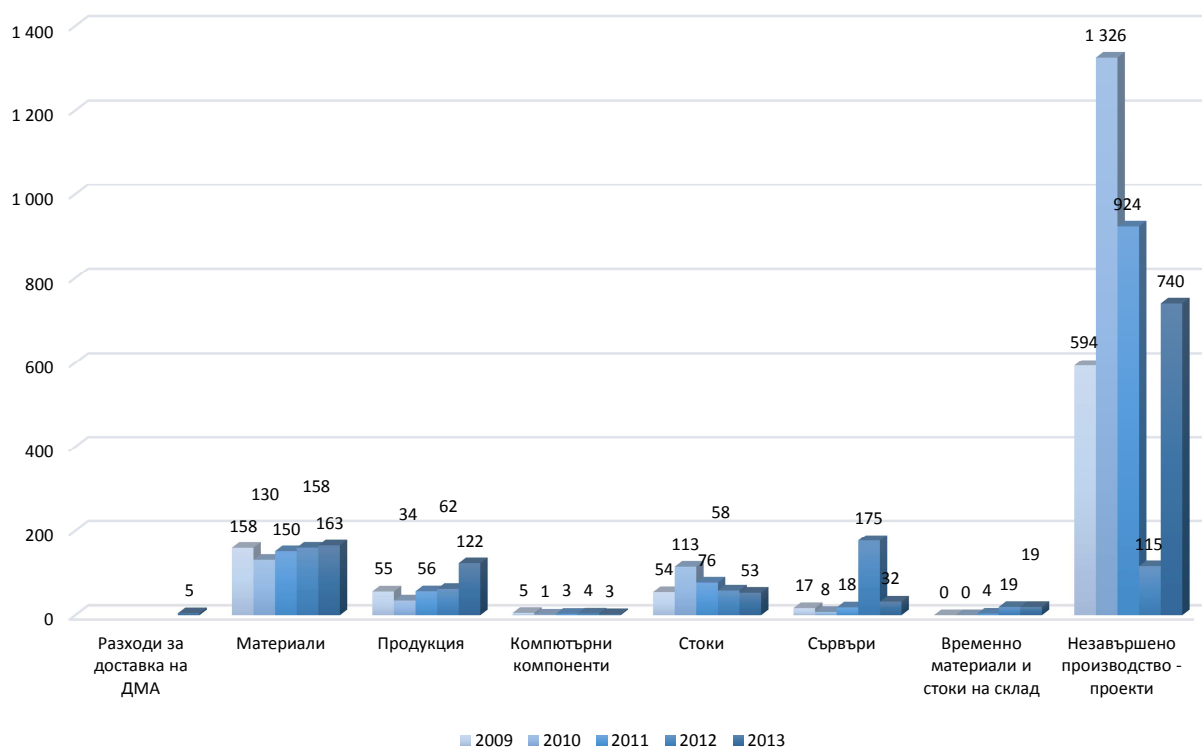
- Материални запаси
- Търговски вземания
- Вземания от свързани лица
- Данъчни вземания
- Други вземания и предплатени разходи
- Пари и парични еквиваленти



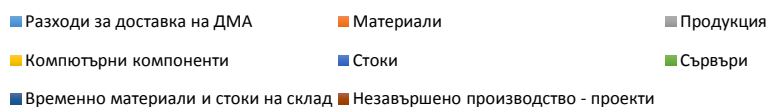
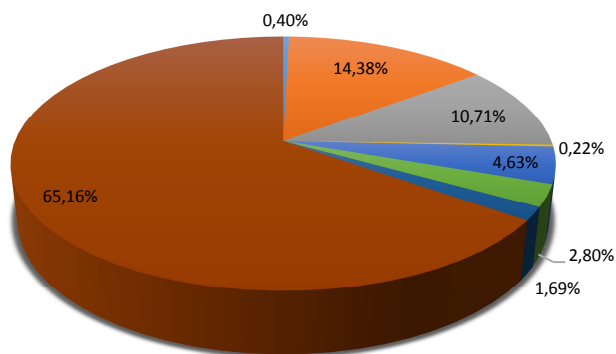
8.2.1. Материални запаси

Материални запаси	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2012-2013 %
Разходи за доставка на ДМА					5	
Материали	158	130	150	158	163	3,41%
Продукция	55	34	56	62	122	97,51%
Компютърни компоненти	5	1	3	4	3	-33,79%
Стоки	54	113	76	58	53	-8,82%
Сървъри	17	8	18	175	32	-81,86%
Временно материали и стоки на склад	0	0	4	19	19	0,00%
Незавършено производство - проекти	594	1 326	924	115	740	545,61%
Общо	884	1 613	1 232	598	1 143	91,20%

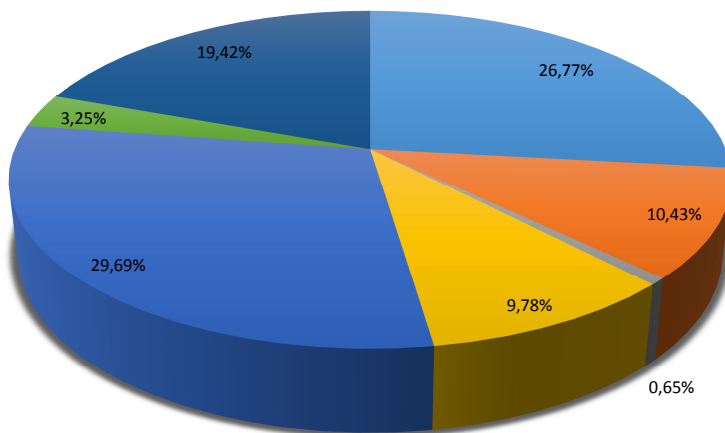
Материални запаси



Материални запаси-структура 2013



Материални запаси-структура 2012

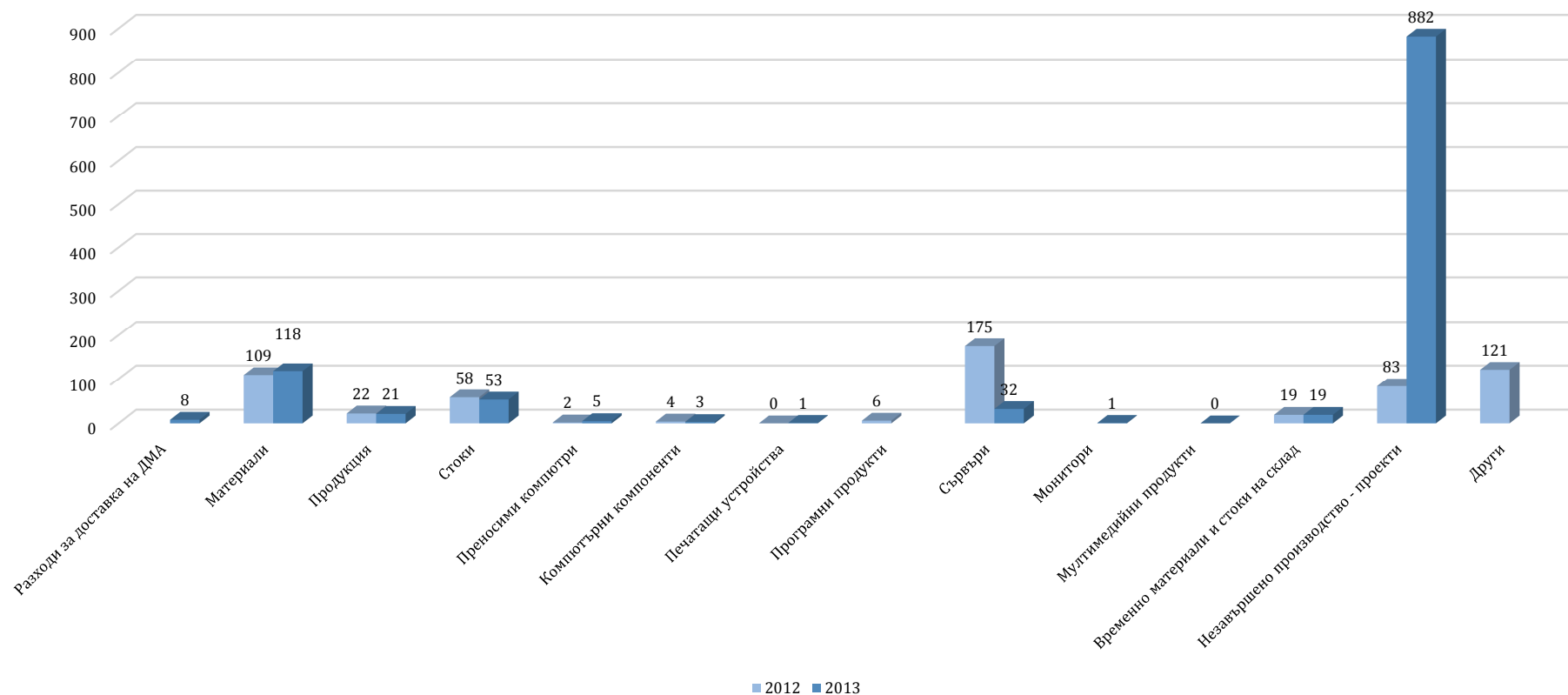


Материални запаси по видове

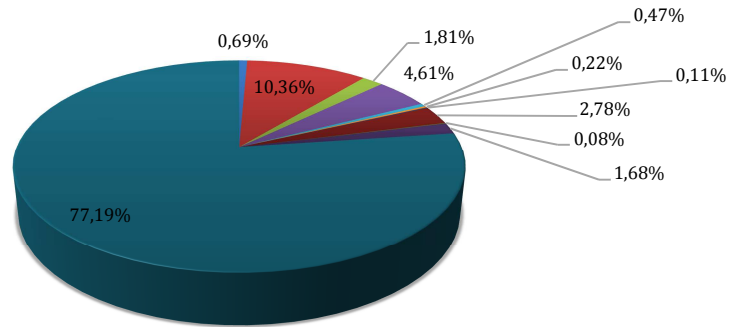
Материални запаси	2012	2013	Изменение 2012- 2013 %
Разходи за доставка на ДМА		8	
Материали	109	118	8,61%
Продукция	22	21	-4,41%
Стоки	58	53	-8,82%
Преносими компютри	2	5	259,53%
Компютърни компоненти	4	3	-33,79%
Печатащи устройства	0	1	177,19%
Програмни продукти	6		-100,00%
Сървъри	175	32	-81,86%
Монитори		1	
Мултимедийни продукти		0	
Временно материали и стоки на склад	19	19	0,00%
Незавършено производство - проекти	83	882	960,98%
Други	121		-100,00%
	598	1143	91,07%



Материални запаси

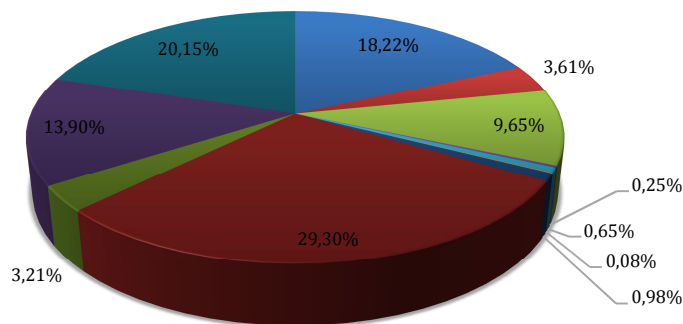


Материални запаси - структура 2013



- Разходи за доставка на ДМА
- Стоки
- Печатащи устройства
- Временно материали и стоки на склад
- Материали
- Преносими компютри
- Сървъри
- Незавършено производство - проекти
- Продукция
- Компютърни компоненти
- Монитори

Материални запаси-структура 2012



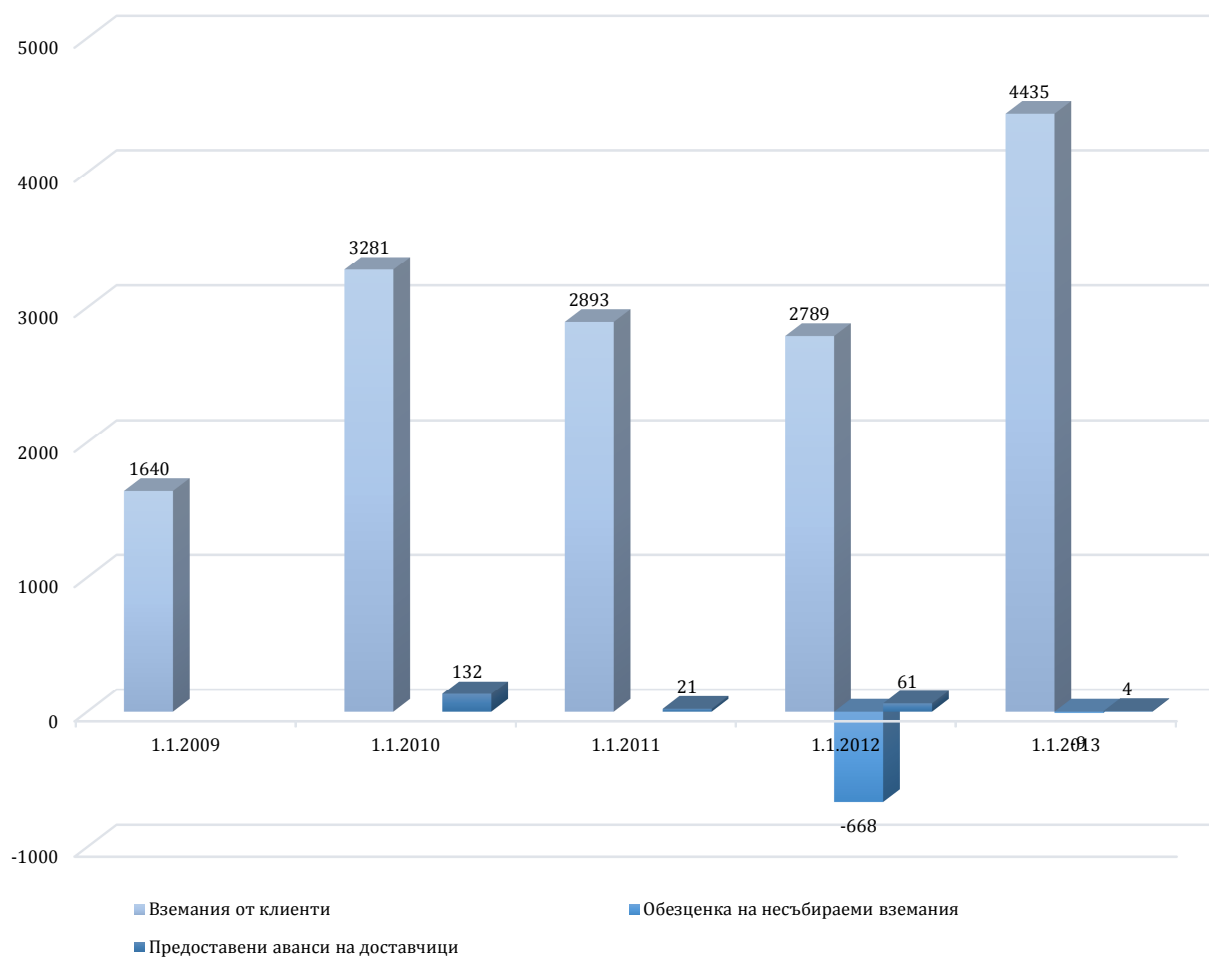
- Материали
- Преносими компютри
- Програмни продукти
- Незавършено производство - проекти
- Продукция
- Компютърни компоненти
- Сървъри
- Други
- Стоки
- Печатащи устройства
- Временно материали и стоки на склад



8.2.2. Търговски вземания

Търговски вземания	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	Изменение 2012-2013 %
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	
Вземания от клиенти	1640	3281	2893	2789	4435	59,02%
Обезценка на несъбираеми вземания				-668	-9	-98,65%
Предоставени аванси на доставчици		132	21	61	4	-93,44%
Общо	1640	3413	2914	2182	4430	103,02%

Търговски вземания



Матуритетен анализ

Възраст на вземанията	31.12.2013 BGN '000	31.12.2012 BGN '000	31.12.2011 BGN '000	31.12.2010 BGN '000	31.12.2009 BGN '000
до 90 дни	1825	1756	1209	320	382
от 91 до 180 дни	687	146	307	230	
от 180 до 360 дни	86	151	140	1241	1258
Редовни вземания до 1 г.	2598	2053	1656	1791	1640
от 1 до 2 г.	574			1444	
над 2 г.	1258	1258	1258	178	
Редовни вземания над 1 г.	1832	1258	1258	1622	
Общо	4430	4430	2914	3413	1640

8.2.3. Вземания и сделки свързани лица

През годината са протекли следните сделки свързани лица



Доставки

Вид доставки	Свързаност	2013	2012	2011	2010	2009
Лихви	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	26	15	17	10	7
	Дъщерни дружества	66	54	56	56	21
		92	69	73	66	28
Доставка на дълготрайни материални активи	Дружества основни акционери	113	17		130	58
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	7				
Доставки за придобиване на ДМА	Дружества основни акционери			40		
Доставки на материални запаси	Дружества основни акционери	7	184		8	23
Доставки на услуги	Дружества акционери с водещо значение		114			
	Дружества основни акционери	34	184	209	190	127
	Дружества под общ индиректен контрол	49	45	37	34	28
		210	544	286	362	236
Доставки на услуги	Дружества основни акционери		140	381	705	799
			140	381	705	799
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	246	34	36	19	9
		246	34	36	19	9
Доставки на материални запаси	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	3	6	1	35	
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	136	139	113	116	117
	Дружества под общ индиректен контрол	2	3	16	27	22
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	61	58	115	189	91
		202	206	245	367	230
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	396			181	323
		396			181	323



Доставки на услуги	Дружества основни акционери	866				
		866				
Доставка на дълготрайни материални активи	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал				2	1
Доставки на материални запаси	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	1	1	7	8	1
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	14	12	12	18	36
	Дружества под общ индиректен контрол	1	1	1	1	1
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал			31	29	42
		16	14	51	58	81
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	6	38	65		
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	21	69	69		
		27	107	134		
Доставка на дълготрайни материални активи	Дружества основни акционери	42	2	13	27	1
Доставки на материални запаси	Дружества основни акционери	24	12	13	51	9
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	1				
Доставки на услуги	Дружества основни акционери		11	28	71	23
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	79	105	104	118	95
		146	130	158	267	128
Доставка на дълготрайни материални активи	Дружества основни акционери	1	25	23	34	1
Доставки на материални запаси	Дружества основни акционери	2	1	2	3	3
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	1				
Доставки на услуги	Дружества основни акционери		15			19
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	138	328	201	162	150
		142	369	226	199	173



Доставка на дълготрайни материални активи	Дъщерни дружества	1	3	1	1	
Доставки за придобиване на ДМА	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал		103			
Доставки на материални запаси	Дъщерни дружества	119				
Доставки на услуги	Дъщерни дружества	5	5	2	3	1
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	42	47	38	61	53
	Дъщерни дружества		2			2
Лихви по депозити	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	2	3	3	4	1
	Дъщерни дружества	4	3	3	3	1
Лихви по заеми	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	1				
	Дъщерни дружества	28	28	30	12	5
		202	194	77	84	63
Доставка на дълготрайни материални активи	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	1	2	2	1	10
Доставки на материални запаси	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	11	5		6	45
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	18	14	14	46	44
	Дружества под общ индиректен контрол	9	18	25	29	17
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал		15	27	40	70
		39	54	68	122	186
Доставка на дълготрайни материални активи	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	520				
Доставки на услуги	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	486	370	253		
		1006	370	253		
Доставки на материални запаси	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	3	6	1		
	Дъщерни дружества	120	218			
Доставки на услуги	Дружества основни акционери	495	288	268	479	636



	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	80	164	27	179	57
	Дъщерни дружества	698	203	181	128	899
		1396	879	477	786	1592
		4986	3110	2465	3216	3848

Продажби

Фирма	Вид на сделката	Свързаност	2013	2012	2011	2010	2009
Група фирми	Лихви по депозити	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	2	3	3	4	1
		Дъщерни дружества	4	3	3	3	1
	Лихви по заеми	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	1				
		Дъщерни дружества	28	28	30	12	5
Група фирми Total			35	34	36	19	7
Датикум	Продажби на стоки и материали	Дружества основни акционери	29	215			108
		Дружества под общ индиректен контрол		32			2
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал					4
	Продажби на услуги	Дружества основни акционери	127	128	24	28	
		Дружества под общ индиректен контрол	20	26	27	18	
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	26	10	1	1	
Датикум Total			202	411	52	47	114
ЕнгВю Системс София	Продажби на стоки и материали	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал					1
		Дъщерни дружества	16	1	50	18	
	Продажби на услуги	Дружества основни акционери	1				
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов	52	140	3		



		управленски персонал						
ЕнгВю Системс София Total			69	141	53	18	1	
Панатон Софт Инк	Продажби на услуги	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	520					
Панатон Софт Инк Total			520					
Пирина	Продажба на готова продукция	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	15	116	29	123		
	Продажби на стоки и материали	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	3					
	Продажби на услуги	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	11	7	13	10		
Пирина Total			29	123	42	133		
Сирма Ай Ес Джи	Продажби на услуги	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал				1		
Сирма Ай Ес Джи Total						1		
Сирма Ай Ти Ти	Продажби на услуги	Дружества основни акционери	652	72	118	23	433	
		Дружества под общ индиректен контрол			20			
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	32	145	322	375	395	
Сирма Ай Ти Ти Total			684	217	460	398	828	
Сирма Бизнес Консултинг	Продажби на услуги	Дружества основни акционери	7	21	27	78	355	
		Дружества под общ индиректен контрол	1	9	24	43	33	
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	256	487	444	82	68	
Сирма Бизнес Консултинг Total			264	517	495	203	456	
Сирма Груп Холдинг	Лихви	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	26	15	17	10	7	
		Дъщерни дружества	66	54	56	56	21	
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	235	345	285	286	251	



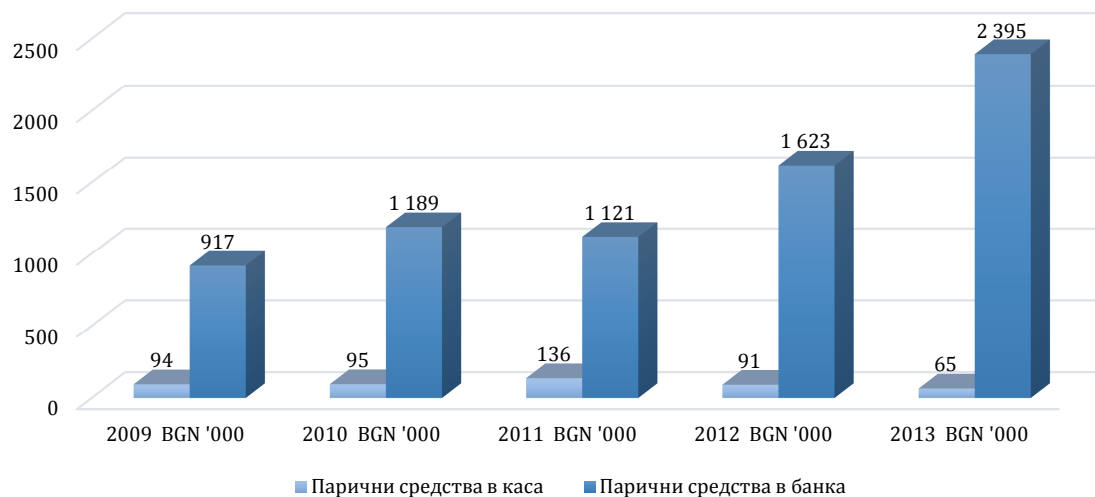
Сирма Груп Холдинг Total		Дъщерни дружества	624	453	406	739	791
			951	867	764	1091	1070
Сирма Медия	Продажби на стоки и материали	Дружества под общ индиректен контрол					2
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	3	6	1		
Сирма Медия Total	Продажби на услуги	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	30	23	25	179	64
			33	29	26	179	66
Сирма Солюшънс	Продажби на стоки и материали	Дружества основни акционери	6	4	3	4	1
		Дружества под общ индиректен контрол	13				
		Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	29	78	32	33	31
	Продажби на услуги	Дъщерни дружества	191	188	93	250	138
		Дружества основни акционери	119	2			
	Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал	50	67	174	578	959	
Сирма Солюшънс Total		Дъщерни дружества	1791	432	234	263	175
			2199	771	536	1128	1304
Grand Total			4986	3110	2465	3216	3846



8.2.4. Парични средства и парични еквиваленти

Пари и парични еквиваленти	2009	2010	2011	2012	2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Парични средства в каса	94	95	136	91	65
Парични средства в банка	917	1 189	1 121	1 623	2 395
ОБЩО	1 011	1 284	1 257	1 714	2 460

Пари и парични еквиваленти



9. Пасиви

9.1. Собствен капитал

Собствен капитал и пасиви	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2009 ‘000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2010 ‘000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2011 ‘000 лв.	Коригиран Консолидиран отчет към 31 декември 2012 ‘000 лв.	Консолидиран отчет към 31 декември 2013 ‘000 лв.
Собствен капитал					
Основен / Акционерен капитал	73 341	73 341	73 341	73 341	73 341
Невнесен капитал	-280	-326	-	-	0
Изкупени собствени акции	-293	-	48	-	0
Резерви	1 707	2 769	2 775	2 858	2 940
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба/печалба	-900	-2 543	-1 693	88	1 902
в т.ч. печалба текущ период	-535	-1 513	533	1 881	2 950
Малцинствено участие	5 861	6 066	5 398	5 398	8 150
Общо собствен капитал	79 436	79 307	79 869	81 685	86 333

Към 31.12.2013г. регистрираният акционерен капитал на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД възлиза на 73 341 х.лв., разпределени в 73 340 818 бр. акции с номинална стойност един лев за акция.

Резервът „Натрупана печалба“ включва и компонент „други резерви“, който съдържа разпределени суми от реализирани печалби от минали години на дружества от Групата.



9.2. Текущи и нетекущи пасиви

9.2.1. Нетекущи пасиви

Дългосрочни банкови заеми

Вид валута	Договорена сума '000	Падеж	Лихвен %	31.12.2013	
				BGN'000	BGN'000 в т.ч. лихва
Инвестиционни заеми					
Уникредит Булбанк АД	300	08.12.2023	БЛП 4.45%; ЛИ ЗМ EURIBOR	587	
Алианц Банк България АД	123	25.11.2023	6M LIBOR, надбавка 4.75%		

Инвестиционните кредити са с цел покупка на дълготрайни материални активи и разширение на дейността.

В полза на банките-кредитори за обезпечение на посочените по-горе заеми са учредени:

- Ипотеки на недвижими имоти
- Особени залози на:
търговски вземания



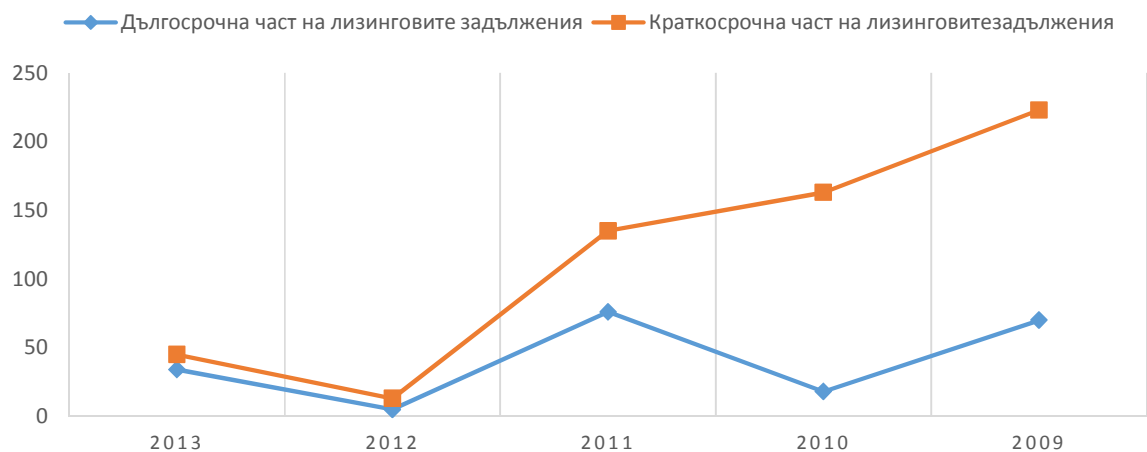
9.2.2. Текущи пасиви

Задължения по финансов лизинг

Задълженията по финансов лизинг са по отменяеми договори за придобиване на активи. Те са представени нетно от дължимата в бъдеще лихва, както следва:

	2013	2012	2011	2010	2009
Дългосрочна част на лизинговите задължения	34	5	76	18	70
Краткосрочна част на лизинговите задължения	11	8	59	145	153
Общо	45	13	135	163	223

ЛИЗИНГИ



Дължимите в рамките на следващите 12 месеца лизингови вноски са представени в консолидирания отчет за финансовото състояние като „други текущи задължения“.



Краткосрочни заеми от банки

Получените банкови заеми в евро са договорени основно при лихвен процент, определен на база EURIBOR плюс надбавка до 6,85%.

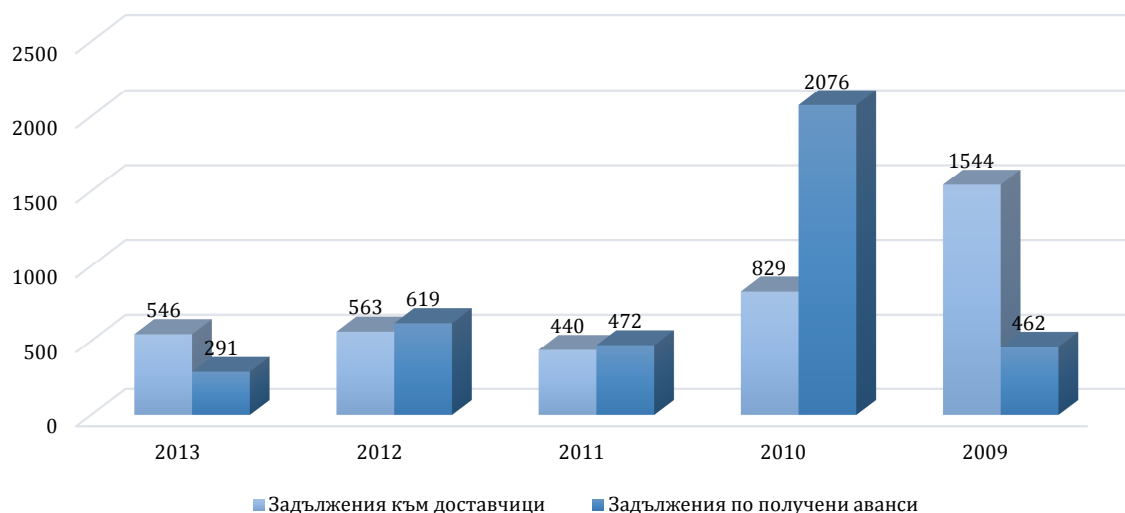
	2013	2012	2011	2010	2009
Краткосрочни задължения към финансови институции	2107	1567	1565	1078	674

Търговски задължения

Търговските задължения включват задължения към доставчици и задължения по аванси.

	2013	2012	2011	2010	2009
Задължения към доставчици	546	563	440	829	1544
Задължения по получени аванси	291	619	472	2076	462
Общо	837	1182	912	2905	2006

Търговски задължения



Задълженията към доставчици са текущи, безлихвени и са за получени материали, стоки и услуги. Обичайният среден кредитен период, за който не се начислява лихва по търговски задължения е 180 дни.

Задължения към персонала и за социално осигуряване

Задълженията към персонала и за социалното осигуряване включват:

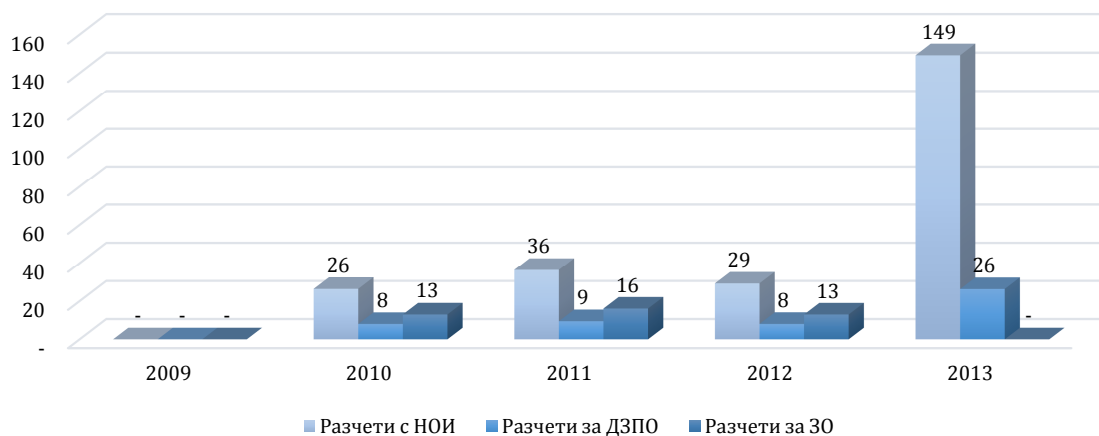
	2009	2010	2011	2012	2013
Задължения към персонала					
Персонал нает по договор за управление	18	77	174	203	204
Персонал нает по граждански договор	-	6	17	5	1
Персонал нает по трудов договор	-	155	239	216	322
Провизии за бонуси	-	-	55	93	256
Общо	18	238	485	518	783
Разчети с НОИ	-	26	36	29	149
Разчети за ДЗПО	-	8	9	8	26
Разчети за ЗО	-	13	16	13	-
Начислени обезщетения за пенсиониране по МСС19	43	27	44	48	6
Начисления по неизползвани отпуски	321	276	292	264	376
Осигурителни вноски по неизползвани отпуски	39	32	32	34	43
Общо задължения по обезщ. за пенсиониране	402	336	368	345	425



Задължения към персонала



Разчети осигуровки



Провизии за обезщетения по неизползвани отпуски и при пенсиониране



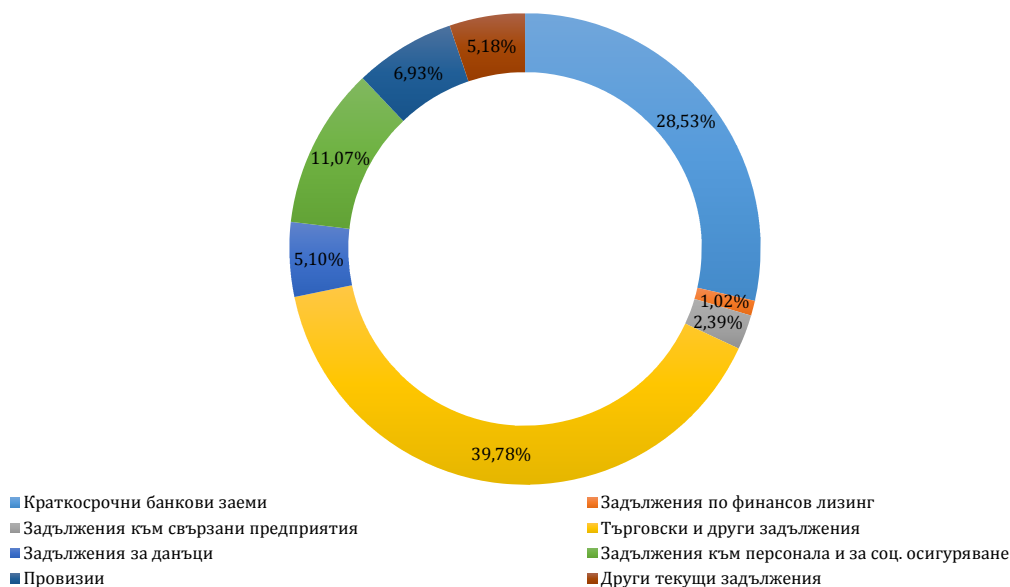
Текущи задължения



Структура на текущите задължения 2012



Структура на текущите задължения 2011



Задължения за данъци

Задълженията за данъци включват:

Разчети за данъци

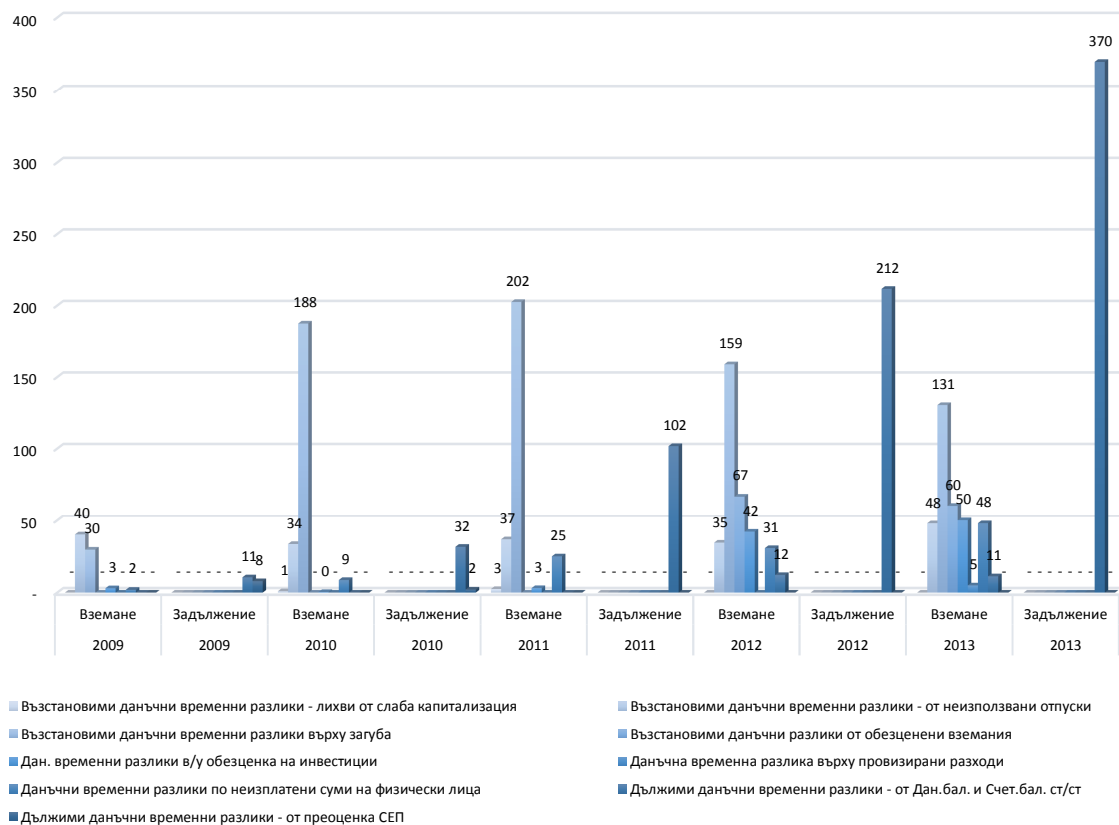
	2009		2010		2011		2012		2013	
	Вземане	Задължение	Вземане	Задължение	Вземане	Задължение	Вземане	Задължение	Вземане	Задължение
Разчети за данък върху печалбата за текущата година	30	8	57	2	37	-	34	6	18	26
Данък за внасяне	114	102	73	163	53	159	53	184	-	120
Данък за възстановяване	-	6	-	4	-	56	-	17	89	-
Данък на физически лица за наеми	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-
Данък при източника	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Местни данъци и такси	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44
Grand Total	144	115	130	169	90	219	87	207	107	192



ДАНЪЦИ



Възстановими временни данъчни разлики



Други текущи задължения

	2013	2012	2011	2010	2009
Данъчни задължения	355	312	287	250	197
Финансирания	39				
Други задължения	304	187	50	52	-
Задължение по изкупуване на акции					264
Общо	698	499	337	302	461



Други задължения



Условни задължения и ангажименти

Съдебни - няма

Групата няма съдебни условни задължения и ангажименти.

Банкови гаранции

Сирма Груп Холдинг е гарант по следните банкови заеми на предприятия от групата:

	Падеж	Вид валута	Размер	Състояние на дълга
Пирина Технологии АД - овърдрафт Алианц	25.09.2014	BGN	100000	редовен
Сирма Ай Ес Джи ООД - овърдрафт Булбанк	08.10.2014	BGN	120000	редовен
Сирма Ай Ти Ти ЕАД - овърдрафт Булбанк	08.10.2014	BGN	250000	редовен
Сирма Солюшънс АД - овърдрафт Булбанк	30.04.2014	EUR	710000	редовен
Сирма Солюшънс АД - поемане на кредитен ангажи	30.04.2017	EUR	300000	редовен

Сирма Солюшънс АД е гарант по следните банкови заеми на предприятия от групата:

	Падеж	Вид валута	Размер	Състояние на дълга
Сирма Ай Ти Ти ЕАД - овърдрафт	08.10.2014	лева	250 000	редовен
Сирма Ай Ес Джи ООД - овърдрафт	08.10.2014	лева	120 000	редовен
Сирма Груп Холдинг АД - инвестиционен	08.12.2023	евро	300 000	редовен
Сирма Груп Холдинг АД - овърдрафт	10.10.2014	евро	250 000	редовен

ЕнгВю Системс София АД е гарант по следните банкови заеми на предприятия от групата:

	Падеж	Вид валута	Размер	дълга
Пирина Технологии АД овърдрафт	25.09.2014г.	лева	100000	редовен

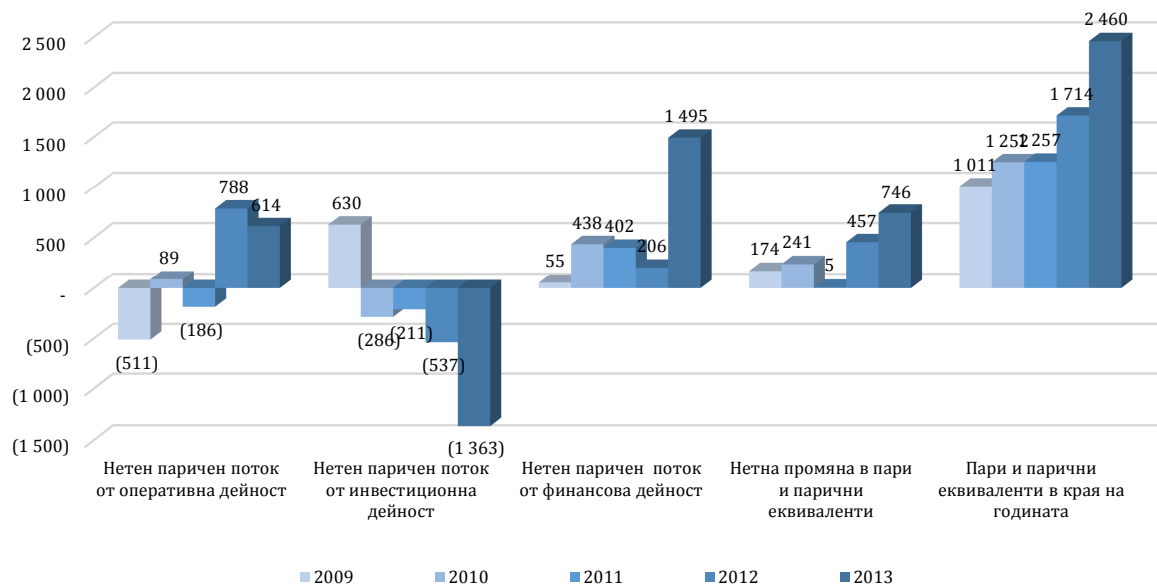


10. Паричен поток

	2009 '000 лв.	2010 '000 лв.	2011 '000 лв.	2012 '000 лв.	2013 '000 лв.
Оперативна дейност					
Постъпления от клиенти	16 341	15 539	15 316	18 123	22 935
Плащания към доставчици	(5 293)	(5 888)	(5 541)	(6 786)	(8 490)
Плащания към персонал и осигурителни институции	(9 502)	(8 967)	(8 813)	(9 788)	(11 336)
Плащания за данък върху дохода					
Други постъпления/(плащания), нетно	(2 057)	(595)	(1 148)	(659)	(2 495)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	(511)	89	(186)	788	614
Инвестиционна дейност					
Придобиване на имоти, машини и съоръжения	(209)	(62)	(224)	(121)	(285)
Постъпления от продажба на имоти, машини и съоръжения	-	-	-	16	-
Придобиване на дъщерни предприятия	(1 188)	(239)	(8)	(14)	-
Продажба на дъщерни предприятия	1 842	-	-	-	-
Придобиване на нематериални активи	-	-	-	(499)	(1 079)
Постъпления от продажба и изкупуване на недеривативни финансови активи	-	-	-	171	-
Постъпления от предоставени заеми	195	17	-	0	-
Получени заеми	-	-	-	211	587
Плащания по получени заеми	44	-	-	23	-
Предоставени заеми	(54)	0	-	(270)	(68)
Получени лихви	-	-	21	15	34
Плащания на лихви	-	(2)	0	-	-
Получени дивиденди	-	-	-	-	-
Други	-	-	-	(69)	(552)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	630	(286)	(211)	(537)	(1 363)
Финансова дейност					
Получени заеми	1 450	207	609	303	471
Плащания по получени заеми	(1 161)	(39)	(11)	(60)	(216)
Плащания по финансов лизинг	(322)	(173)	(74)	68	(58)
Постъпления от емитиране на акции	132	539	-	-	1 151
Плащания на лихви	(44)	(96)	(122)	(129)	(35)
Плащания на дивиденди	-	-	-	-	182
Други	-	-	-	24	-
Нетен паричен поток от финансова дейност	55	438	402	206	1 495
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	174	241	5	457	746
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	837	1 011	1 252	1 257	1 714
Печалба/ (Загуба) от валутна преоценка на пари и парични еквиваленти					
Пари и парични еквиваленти в края на годината	1 011	1 252	1 257	1 714	2 460



Парични потоци



11. Балансови коефициенти

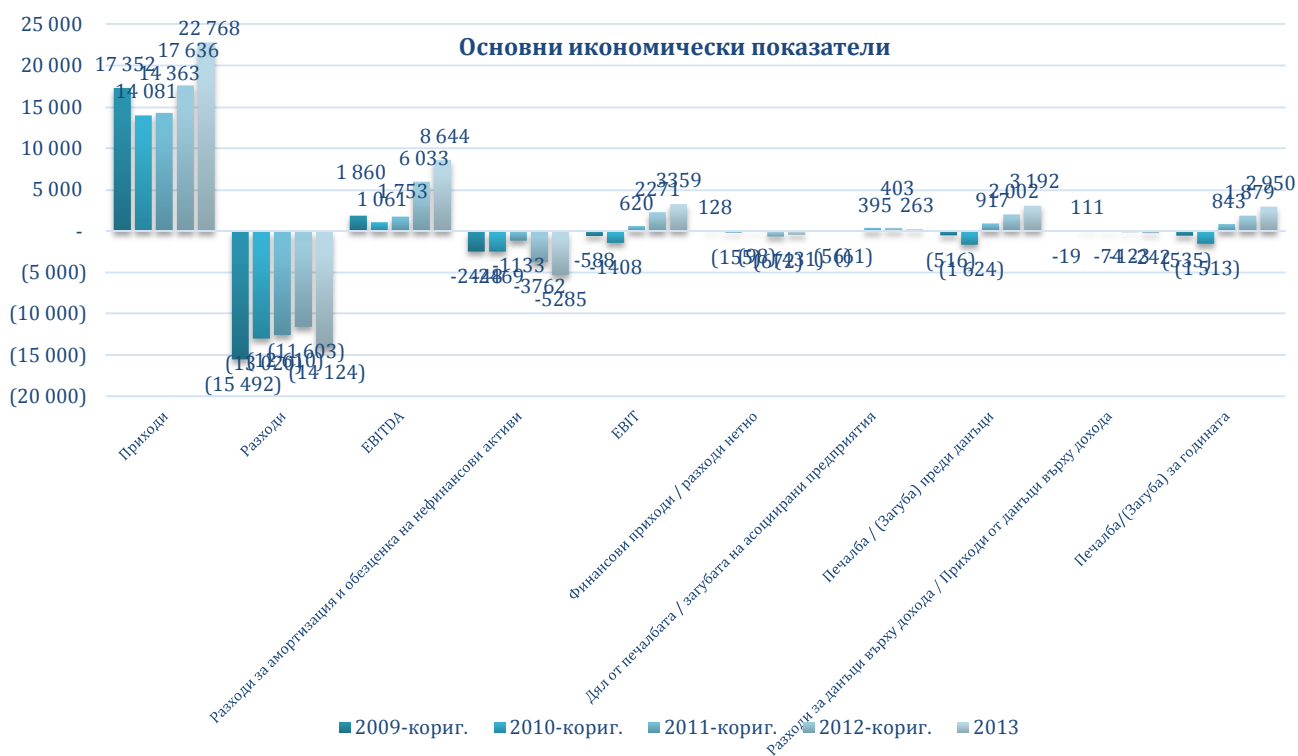
КОЕФИЦИЕНТ	2009	2010	2011	2012	2013
Обща ликвидност	0,24	0,26	0,31	0,38	0,5
Абсолютна ликвидност	0,24	0,26	0,31	0,38	0,5
Незабавна ликвидност	0,71	1	1,18	1,28	1,47
Бърза ликвидност (киселинен тест) – Критичен коефициент	0,92	1,32	1,49	1,41	1,7
Коефициент на финансова автономност (К на финансов риск)	17,54	15,11	18,6	16,89	14,01
Коефициент на собственост	0,95	0,94	0,95	0,94	0,93
Коефициент на финансов ливъридж (Коефициент на задлъжнялост)	0,06	0,07	0,05	0,06	0,07
Коефициент на задлъжнялост	0,05	0,06	0,05	0,06	0,07
Коефициент на задлъжнялост	0,05	0,06	0,05	0,06	0,07
Коефициент на задлъжнялост	0,06	0,07	0,05	0,06	0,07
Коефициент на маневреност на собствения капитал	-0,01	0,02	0,02	0,02	0,03
Коефициент на покритие на лихвени плащания	-1,24	-5,01	1,33	3,22	1,58
Коефициент на осигуреност със собствен оборотен капитал	-0,09	0,24	0,33	0,29	0,41
Коефициент на покритие на запасите	-0,38	0,99	1,58	3,1	3
Рентабилност на приходите от продажби	-0,03	-0,1	0,02	0,13	0,16
Рентабилност на собствения капитал	0	0	0	0	0
Рентабилност на инвестирания капитал	-0,01	-0,02	0	0,03	0,04
Рентабилност на активите	-0,14	-0,31	0,08	0,84	0,77
Рентабилност на привлечения капитал	-0,13	-0,27	0,07	0,47	0,55
Рентабилност на пасивите	-0,01	-0,02	0	0,03	0,04
Чист оборотен капитал	-332	1 595,00	1 944,00	1 851,00	3 433,52
Коефициент на обръщаемост на чистия оборотен капитал (бр.обороти)	-52,27	8,83	7,39	9,53	6,28
Продължителност на един оборот на чистия оборотен капитал (дни)	-6,89	40,78	48,73	37,78	57,32
Коефициент на обръщаемост на активите (бр.обороти)	0,21	0,17	0,17	0,2	0,23
Продължителност на един оборот на активите (дни)	1 741,99	2 161,82	2 109,47	1 766,14	1 544,25
Коефициент на обръщаемост на дълготрайните активи (бр.обороти)	0,22	0,18	0,18	0,22	0,26
Продължителност на един оборот на дълготрайните активи (дни)	1 661,20	1 992,67	1 960,46	1 636,19	1 404,78
Коефициент на обръщаемост на краткотрайните активи (бр.обороти)	4,46	2,13	2,42	2,77	2,58
Продължителност на един оборот на краткотрайните активи (дни)	80,79	169,15	149,01	129,95	139,47
Коефициент на обръщаемост на чистите активи (бр.обороти)	0,22	0,18	0,18	0,22	0,25
Продължителност на един оборот на чистите активи (дни)	1 654,32	2 033,45	2 009,19	1 673,97	1 462,11
Коефициент на обръщаемост на материалните запаси (бр.обороти)	19,63	8,73	11,66	29,49	18,86
Продължителност на един оборот на материалните запаси (дни)	18,34	41,24	30,88	12,21	19,09
Коефициент на обръщаемост на вземанията (бр. обороти)	8,68	3,79	4,16	4,35	4,54
Продължителност на един оборот на вземанията (дни)	41,47	95,08	86,62	82,75	79,32



12. Основни финансови показатели

	2009-кориг.	2010-кориг.	2011-кориг.	2012-кориг.	2013
Приходи	17 352	14 081	14 363	17 636	22 768
Разходи	-15 492	-13 020	-12 610	-11 603	-14 124
ЕБИТДА	1 860	1 061	1 753	6 033	8 644
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	-2448	-2469	-1133	-3762	-5285
ЕБИТ	-588	-1408	620	2271	3359
Финансови приходи / разходи нетно	128	-155	-98	-672	-431
Дял от печалбата / загубата на асоциирани предприятия	-56	-61	395	403	263
Печалба / (Загуба) преди данъци	-516	-1 624	917	2 002	3 192
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	-19	111	-74	-123	-242
Печалба/(Загуба) за годината	-535	-1 513	843	1 879	2 950
Основен доход на акция:	-	-	0,0073	0,0256	0,0402





13. План и бизнес цели за 2014 г.

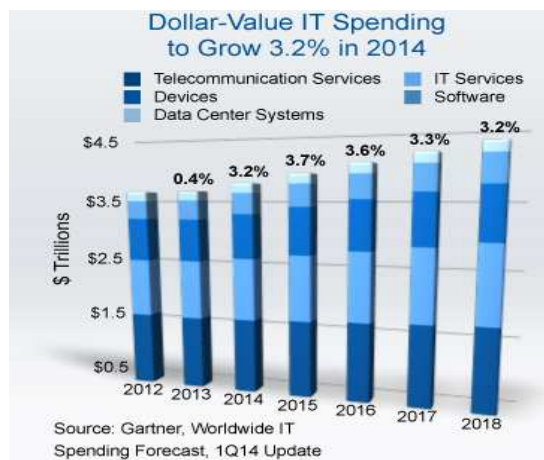
13.1. Тенденции 2014

В началото на 2014 г. международната стопанска конюнктура продължи бавно да се подобрява. В еврозоната и в САЩ се наблюдаваше подобрене на конюнктурните индикатори, докато в Китай очакванията в сектора на преработващата промишленост се понижаваха, което сигнализира за забавяне на икономическия растеж в страната. Обемът на световната търговия продължи да се увеличава. Въз основа на водещите конюнктурни индикатори и положителната динамика на световната търговия очакваме през второто и третото тримесечие на 2014 г. глобалната икономическа активност да запази тенденцията си към плавно повишение, като растежът на развитите икономики ще има най-голям принос за общия растеж.

Инфлацията в глобален мащаб продължи да се забавя на годишна база, като основен фактор за понижението ѝ беше слабата динамика на цените на основни стокови групи и енергийни продукти, търгувани на международните пазари. Пазарните очаквания за второто и третото тримесечие на 2014 г. са за продължаващо поевтиняване на суровия петрол поради оценки за нарастване на предлагането и опасения за по-слабо търсене от страна на Китай, където се очаква забавяне на икономическия растеж. В началото на 2014 г. международните цени в евро на основните групи стоки имаха нестабилна динамика отново под влияние на политическите проблеми между Украйна и Русия и на забавянето на икономическия растеж в Китай.

Според прогнозите на ЕЦБ се очаква инфлацията в еврозоната да е 1% през 2014 г. (предишна прогноза за 1.1%) в сравнение с 1.4% през 2013 г., а през 2015 г. и 2016 г. да се ускори съответно до 1.3% и 1.5%.





Forecast Alert: разходи за ИТ, Worldwide, 1Q14 обновяване

Gartner прогнозира, че в световен мащаб в доларов еквивалент ИТ разходи ще нараснат с 3.2% през 2014 г., или 3,7%, когато се измерват в постоянна валута, достигайки \$3800,000 милиарда. Световната икономика постепенно се възстановява.

Gartner прогнозира, че Световният ИТ пазар ще достигне \$ 3,8 трилиона през 2014 г.

ИТ пазара ще нарасне във всички сегменти през 2014 г.

Световните ИТ разходи се очаква да са общо \$3800,0 милиарда през 2014 г. срещу \$3700,0 милиарда през 2013 г.- увеличение с 3,1%. Разходите за хардуер (включително персонални компютри, ultramobiles, мобилни телефони и таблети), са нараснали с 1,2 на сто през 2013 г. и ще нараснат с 4,3% през 2014 г. (виж таблица 1). Преливането на сегментите на РС, ultramobiles (включително таблети) и мобилни телефони ще доведе до сриване на маржовете.

Ръстът на разходите за софтуер Enterprise продължава да бъде най-силен през целия прогнозен период. Годишният темп на растеж за 2014 се очаква да бъде 6,8%. Управлението на взаимоотношенията с клиенти и управлението на веригата за доставки (SCM) преживява период на силен растеж.

"Инвестиционните тенденции се обуславят от необходимостта от анализ, който да направи B2C процесите по-ефективни и да подобри резултатите от маркетинговите усилия към крайните клиенти, както и ще бъдат насочени към B2B анализи, особено в мрежата и SCM (Software configuration management), където се очаква годишните разходи да нараснат с 10.6% през 2014 г., "каза Ричард Гордън, управляващ вицепрезидент на Gartner.

Световните тенденции на ИТ пазара, прогнозиран от Gartner са водещ индикатор за основните технологични тенденции в целия хардуер, софтуер, ИТ услуги и телекомуникационни пазари. Повече от десетилетие, глобалните ИТ и бизнес ръководители са използвали тези тримесечни прогнози за пазарните възможности и предизвикателства и са основавали на тях свои критични бизнес решения.



Прогноза за световния ИТ пазар (Милиарди долари USA)

	Разходи 2013	%растеж 2013	Разходи 2014	% растеж 2014
Device	669	-1,2	697	4,3
Data Centers	140	-0,3	143	2,6
Софтуер за бизнеса	300	5,2	320	6,8
ИТ услуги	922	1,8	963	4,5
Телеком услуги	1633	-0,5	1653	1,2
Общо ИТ	3664	0,4	3776	3,1

Източник: Gartner (от януари 2014 г.)

Предходното тримесечие, прогнозата на Gartner за растеж на разходите в щатски долари беше 3.6% за 2014 ИТ, с 0.5 процентни пункта по-висока от настоящата прогноза.

"Низходяща ревизия на прогнозата за растежа идва основно от намалението в прогнозата за ръст в телекомуникационните услуги през 2014 г. - от 1,9 на сто на 1,2 на сто. Телекомуникационните услуги са сегмент, който представлява повече от 40 на сто от общите разходи за ИТ." Намалението идва от много фактори, включително по-голям от очакваното ръст на безжичните връзки за домакинствата, намаляващите телефонни услуги в Китай и по-пестеливото им използване сред европейските клиенти. Последното съвпада с ожесточената ценова конкуренция сред съобщителни услуги в Западна Европа да запазят клиенти и привлекат нови такива. "

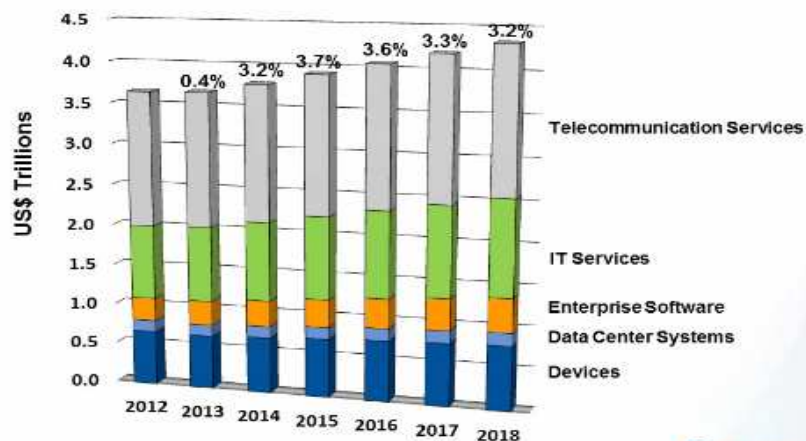
Прогнозата за растежа на разходите за Дейта центрове за 2014 г. е намален от 2.9 на сто в предишната прогноза до 2.6 на сто. Това се дължи основно на намалението на прогнозата за външно съхранение и корпоративен контролер на базата на комуникационни приложения. Тези сегменти представляват 32% от общите разходи на центровете за данни за крайния потребител.

Gartner леко ревизира надолу, комбинираният годишен темп на растеж между 2012 и 2017 г. за ИТ услуги. Най-голямият принос за тази ревизия идва от намаляването на ИТ аутсорсинга – по-конкретно в колокацията и хостинга предвид темповете на растеж на центровете за данни. "Свидетели сме на тенденцията ИТ директорите да ползват външни Дейта центрове вместо да преосмислят преместване в клауд компютинга. Въпреки тези малки намаления, ние продължаваме да очакваме 4-5 процента годишен растеж през 2017 г.," каза г-н Гордън.



Корекции на прогнозата

Dollar-Valued IT Spending to Grow 3.2% in 2014



Source: "Gartner Market Databook, 1Q14 Update," March 2014

Gartner

Summary of Changes



Source: "Gartner Market Databook, 1Q14 Update," March 2014

Gartner

18.3. Предположения относно общите икономически условия:

- По време на период на предизвикателства, икономиката на България е относително стабилна, а сега дори дава възможност за позитивни очаквания за следващия период от гледна точка на



Сирма Груп Холдинг АД

Февруари, 2014 година

икономическия растеж и подобряване на общия бизнес климат.

- Няма да има значителни смущения в света, или европейската икономика като война, недостиг на енергия, катастрофални бедствия и т.н.

Предположения по отношение на доходите:

- данъците върху печалбата се предвиждат на базата на сегашната българска корпоративна данъчна ставка от 10%.

- амортизационните разходи се изчисляват в съответствие с действащото българските счетоводни принципи и политиката, приети от „Сирма Солюшънс“ АД.

- За целите на моделирането на инфлацията се използва прогнозата на Европейската централна банка (ЕЦБ). Ние намираме тези граници, приложими за българската икономика, тъй като на стратегическо намерение на България е да се присъедини към еврозоната и оттам следва необходимостта да се постигнат относително по-ниски нива на инфлацията. Ние Консервативно допускаме по-високите стойности в диапазона за 2013 г. и за периода 2014-2016 г. и ги използваме, за да моделираме структурата на разходите.

- Прогнозата за инфлацията не се прилага за тези разходи, които за целите на моделирането са свързани с общите приходи или са разходи, които се генерират в силно конкурентни индустрии.

- За да може „Сирма Солюшънс“ АД да остане конкурентоспособна на пазара на труда и да привлече и задържат своя най-ценен актив - служителите си - тя трябва да осигуряват привлекателни възнаграждения. Предполагаме, че разходите за труд трябва да се увеличава със среден темп от 7,5% на годишна база, за да се гарантира, че дружеството няма да загуби своя потенциал поради текучество.

- амортизационната политика на компанията няма да се променя като по този начин се осигуряват стабилни разходи за амортизация, които нарастват само с амортизацията на нови дълготрайни капиталови инвестиции.

- В момента офис пространството е достатъчно и не са необходими допълнителни разходи за наем.

- С изключение на сумите, които вече са договорени, останалите прогнозираны приходи се основават на започналите процедури и вероятните договори, както и на предположения за развитието на пазара, представени в разделите по-горе и официално декларираната държавната политика за периода.

18.4. Бизнес развитие през 2014 г.

Основните цели пред групата за 2014 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



- Да продължи тенденцията за намаляване на междуфирмената задлъжнялост в групата
 - Разработване на нов вариант на финансова политика в холдинга и налагане на нейното спазване
 - Планиране на изплащане на дивиденди от компаниите за 2014 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:

13.2. Сирма Солюшънс АД

През 2014 ще продължим работа на българския пазар в следните направления:

- Държавни поръчки,
- Кандидатстване с проекти по отворени програми с европейско финансиране – за съжаление годината е преходна по отношение на европейските фондове
- Продажби на вече готова технология - Loyax, Vipper
- Продажба на хардуер, софтуерни лицензи и системна интеграция

Ще продължим да развиваме съществуващите пазари:

- САЩ – предвиждаме удвояване на приходите по проекти, генерирани от маркетинговата ни компания – Panaton Software. През 2013 г. започнахме придобиване на 100% от компанията.
- UK – увеличаване на капитала на английската компания S&G Technology Services и придобиване на 51% от нея, отделно – търсене на още посредници за увеличаване на бизнеса от UK,
- Ще продължим усилията за присъствие на скандинавските пазари – Норвегия, Швеция и т.н.

Ще продължим опитите за развиване на нови пазари:

- Турция – въпреки засега безплодните усилия за пробив на този пазар оценяваме, че има потенциал да продължим усилията, главно през развитите вече партньорства
- Близък Изток, Япония, Южна Африка – минимални усилия, свързани с намиране на посредници и представители
- Продажба на продуктите – Loyax, Vipper



Финансови и бизнес цели по направления

В момента в Сирма Солюшънс има 8 обособени отдела със следните задачи, които ще изпълняват през 2014:

- **Бизнес развитие**

Основна задача на отдела продължава да бъде да генерира нов бизнес – проекти, да продаваме наши продукти, установяване на партньорства и представителства, развитие на нови пазари и услуги. С приоритет ще бъдат продажбите на Loyah, с фокус версията за молове и brand loyalty. Развиваме ново направление – специализирани услуги в областта на cloud решенията – MS Azure, Amazon и т.н. Ще продължим с усилията по създаване на нови партньорства и риселъри главно за европейския пазар. Отделът има за цел да направи продажби през 2014 в размер на 950,000 лв. Планирани са продажби от 210,000 лв на Loyah.

Планираният проектен бизнес който трябва да генерира отделът е 834,000 лв, от които 340,000 лв е нов бизнес, за който още няма лийдове.

- **Държавен и публичен бизнес**

Основна цел е спечелване на нови и успешно управление на държавни проекти. Целта на отдела е през 2014 да бъдат спечелени държавни проекти за разработка на софтуер в България на обща стойност от поне 1.5 млн. лв. Към началото на годината има осигурен бизнес за 310,000 лв., лийдове с различна степен на вероятност за 2.3 млн. лв.

Допълнително 1 млн.лв. приходи са планирани да бъдат генерирани от SEO-то на компанията.

Общо планираният бизнес в публичния сектор е 2.5 млн. лв.

- **Маркетинг**

Маркетинг отделът отговаря за пазарни проучвания, разработване на маркетингови стратегии, генериране на лийдове към отделите, осъществяващи продажби, изграждане на корпоративна визия, дизайнерска поддръжка на проектите, дефиниране на нови продукти и услуги.

Приоритетните продукти и специализирани услуги, по които ще работи отделът са: Loyah, Vipper, Tiimz, Cloud

- **Мобилни технологии**

Акцентът на усилията по продажба на продукти ще бъде върху Vipper и Tiimz, предстои да се дефинира стратегията за маркетинг и продажба на Now.



Планираните приходи на отдела са в размер на 451,500 лв, от които 123,000 лв са планираните приходи от Vipreg, 50,000 лв от Tiimz, 97,800 лв от Нокиа и т.н. Около 150,000 лв приходи са от нов бизнес, за който в момента няма лийдове.

- **Хардуерни продажби**

Цел за 2014 е приходите от продажба на хардуер да достигнат 5,6 млн лв., Gross Margin 459 х. лв. (8,26% от приходите) и EBITDA 165 хил.лв.(2,97% от приходите).

- **Софтуерна разработка**

Константна задача на отдела 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 за попълване на нуждите от допълнителен персонал. Изграждаме все по-голяма мрежа от компании-подизпълнители, с чийто персонал да покриваме пикове в нуждата от ресурси. За изпълнение на поставените цели за приходите се планира увеличаване на персонала с 15-20%. След всяка от 2-те годишни атестации, в бюджета е предвидено увеличение на разходите за заплати с по 10%.

- **Системна интеграция**

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

- **Финансов софтуер**

През 2013 започнахме преговори по придобиване на 51% от S&G UK – компанията, която ни е посредник за проектите във финансовата сфера в UK (Temenos, банки, консултантски компании). Тъй като S&G ще бъде дъщерна компания на Сирма Солюшънс, но екипът на компанията е в Сирма Солюшънс, от м. март нататък проектите ще се изпълняват при фиксиран flat rate и при опция за прехвърляне на персонала при изпълнение на определени цели – при разрастване на бизнеса на компанията и при доказана възможност да се самоиздържа и да бъде печеливша. Планирани инвестиции 118 х.лв. Планираните приходи за 2014 са в размер на 200 хил. GBP.

13.3. **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. 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 сървърната функционалност.

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 Маркклоджик 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 продуктивизация, така че крайния резултат да е стандартно и устойчиво разширение на мениджъра на RDF бази данни.

Цели за 2014

Следват бизнес целите на Онтотекст за 2014 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 режийни 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 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 плановете 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 поддръжане 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 менджмънт 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.

13.4. ЕнгВю Системс София ЕАД

През 2014 г. компанията 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. Дружеството ще търси външна инвестиция, които ще бъдат насочени основно в три направления:

- 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

Съществено увеличението на продажбите и възвръщаемост на инвестициите може да се планира през следващите години.



13.5. 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 плановете 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 разволя 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 2014 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, съчетана 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.

Отново планираните приходи на Сирма Бизнес Консултинг очакват са ок. 3,3 млн. лв, но при ръст на EBITDA до 1 500 х. лв. От 2013 г. започнахме процес по подготовка на компанията за продажба.

13.6. Сирма Медия АД

През 2014 г. се планира вливане на „Сирма Медия“ в Сирма Солюшънс с цел консолидиране на продукти, клиенти и ресурс за по-успешно развитие в целевите пазари на Сирма Медия.

13.7. Датикум АД

През 2014 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.

Планирани са приходи от 1.85 млн. лв. и печалба 150 х.лв.

13.8. Пирина Технологии АД

През 2014, Пирина Технологии АД ще продължи серийното производство на плотера от модела 1000-17031, което започна в средата на 2012.

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.

Друг основен акцент за 2014 ще бъде засилването на инвестициите в маркетинга. Маркетингът като дейност в Пирина Технологии АД винаги е страдал от подценяване и недофинансиране. Наложилото се разбиране, 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.

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.

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.

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 покриват всички дейности, които са необходими за функционирането на компанията като Пирина.



13.9. Сирма ИТТ ЕАД

Основните цели за 2014 г. на Сирма Ай Ти Ти ЕАД са :

- Да се продуктизира SOA платформа за Case Management/ Collaborative Work Management Environment върху Alfresco.

- Да се разработи и внедри пилотна версия на Semantic Enterprise integration Platform и Intelligent Document.

- 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.

- Да се ребрандира компанията, като американска с българско R&D.

- 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.

- Да се утвърдят процесите за постоянно подобряване на качеството и обучението в компанията.

- Овладяването на семантичните технологии на всички нива в компанията.

- 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.

- 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.

Предвижда се собствеността на фирмата да премине от Сирма Солюшънс към Сирма Груп Холдинг АД.

13.10. Сирма Ай Ес Джи ООД

През 2014г. 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 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.

През 2014 се предвижда засилване на позицията на пазара, подобряване на техническия екип и качеството на услугите и приходи в размер на ок. 500 хил. лв. Изследва се възможността за навлизане и в пазара на софтуер за застрахователни компании.

13.11. Flashmedia

Компанията започна изграждане на бранда си през 2013, подписани бяха първите комерсиални договори. Инвестицията на Сирма Солюшънс до този момент е ок. 100,000 лв. Въпреки редица успехи, компанията е много рискова заради лошо сработения и небалансиран мениджмънт екип. Сирма Солюшънс спира инвестирането в компанията, до момента в който мениджмънтът докаже, че компанията може да се самоиздържа.

13.12. Сирма Груп Холдинг АД

Основните цели, които стоят пред „Сирма Груп Холдинг“ АД през 2014 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
- (iv) Привличане на външни инвестиции

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 маркетизирането 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.

14. 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, винкулирани.

Доходът на 1 акция за 2013 г е 0,0402лв., спрямо 0,0256 лв. за 2012 г.

15. Възнаграждение на Управителния и Надзорния съвети

На членовете на Управителния и Надзорния съвети са начислени възнаграждения през 2013 г. в размер на 68 х. лв.

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

През 2013 г. членовете на Надзорния и Управителния съвети не са придобивали акции от СГХ.



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

През 2013 г. членовете на Управителния и Надзорния съвети не са имали специални права да придобиват акции от дружеството.

18. Изявление, във връзка с прогнозите

Този доклад за управлението съдържа прогнозни отчети и информация, въз основа на убежденията ни и предположения, използвайки наличната в момента информация за тях. Всякакви твърдения, съдържащи се в този доклад, които не са исторически факти, са прогнози. Ние сме базирали тези изявления за бъдещето на нашите настоящи очаквания, предположения и прогнози за бъдещите условия и събития. В резултат на това нашите прогнозни изявления и информация са изложени на несигурност и рискове, много от които са извън нашия контрол. Ако едно или повече от тези неясноти или рискове се материализира, или в случай че базовите допускания за управление се окажат неправилни, нашите действителните резултати могат да се различават съществено от тези, описани в доклада. Ние описваме тези рискове и несигурности в доклада в секцията на риска.

Думите "цел", "предвиждане", "поемам", "вярвам", "в бъдеще", "би могло", "разчитаме", "сме уверени", "оценяваме", "очакваме", "Прогноза", "ориентирано", "възнамеряваме", "можем", "може", "перспектива", "план", "проект", "предскаже", "търси", "трябва", "стратегия", "искаме", "ще", "би" и други подобни изрази, са предназначени да идентифицират тези прогнозни изявления. Такива прогнози са, например, тези, направени в секцията Резултати от дейността, по отношение на нашите количествените и качествените оповестявания за пазарния риск, в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), а именно МСФО 7 и свързаните с него отчети в нашите Бележки към консолидирания финансов отчет, Opportunity Report, нашата переспективи за развитие, както и друга прогнозна информация, която се появява и в други части на този доклад. Освен ако не се изисква от закона, ние не се ангажираме и нямаме задължение да актуализираме публично или да преразглеждаме прогнозни изявления в резултат на нова информация, която сме получили за условията, които са съществували при издаването на този доклад, бъдещи събития, или по друг начин, освен ако не сме задължени да го направим по закона.

Този доклад включва статистически данни за ИТ индустрията и глобалните икономически тенденции, които идват от информация, публикувана от източници, включително International Data Corporation (IDC), доставчик на пазарна информация и консултантски услуги за информационните технологии, телекомуникациите и потребителски пазари на технологии; Gartner, Европейската централна банка (ЕЦБ); и Международния валутен фонд (МВФ). Този тип данни представлява само прогнозите на IDC, ЕЦБ, МВФ и други източници за данни за световната икономика и индустрията. СИРМА не гарантира за която и да е статистическа информация, предоставена от източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни източници, които се цитират в този доклад. В допълнение,



въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев

