



Sirma Group

2014

КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

на "Сирма Груп Холдинг" АД

за годината, приключваща на 31.12.2014г.

София, март 2015

СЪВЕТ НА ДИРЕКТОРИТЕ:

ГЕОРГИ МАРИНОВ

АТАНАС КИРЯКОВ

ЧАВДАР ДИМИТРОВ

ЦВЕТАН АЛЕКСИЕВ

ЦВЕТОМИР ДОСКОВ

САША БЕЗУХАНОВА

ЙОРДАН НЕДЕВ

ПЕТЪР СТАТЕВ

Five handwritten signatures in blue ink, each positioned above a horizontal line. The signatures are: 1. A stylized signature starting with 'Г'. 2. A signature starting with 'А'. 3. A signature starting with 'Ч'. 4. A signature starting with 'Ц'. 5. A signature starting with 'С'.

Обръщение на Изпълнителния директор към акционерите

The best way to predict the future is to invent it. [Alan Kay]



Page | 1

През фискалната 2014 г., ние работихме усилено, бяхме силно фокусирани и постигнахме много. Въпреки сложна геополитическа ситуация, нашите общи резултати за годината, са много добри. Ние увеличихме печалбата с 6 828 х.лв. – 231,46%, решихме множество проблеми и подобрихме нашите операции, въпреки че в някои области можеше да бъдем още по-успешни. Преди всичко, ние дадохме на компанията нова посока и определихме посоката, в която ще се развиваме през следващите години.

Ние сме горди от това, което сме постигнали досега, особено защото обстоятелствата са всичко друго, но не и благоприятни: глобалното икономическо развитие е много неравномерно през финансовата 2014 г., с повече от 40 критични горещи точки по целия свят, политическата несигурност е по-голяма, отколкото е била в продължение на десетилетия. Ето защо ние постъпихме правилно, когато решихме да не разчитаме на нашите надежди за възстановяване на световната икономика, а да използваме собствените си силни страни.

През фискалната 2014 г., ние отчитаме нетна печалба от 9 778 х.лв., с приходи в размер на 27 865 х.лв. По този начин ние достигнахме целите, които бяхме определили първоначално за годината и надвишихме нашите цели за увеличаване на печалбата при постигане на съществен напредък в укрепването на нашето портфолио. Сирма е и ще остане една добра инвестиция. Ние се обявяваме за дългосрочна, надеждна и атрактивна дивидентна политика и ще останем една компания, чиято финансова основа е непоклатима.

Въпреки това, представянето ни можеше да е още по-добро. Фискалната 2014 г. беше критична за компаниите от групата, работещи в България в сектора на услугите за публичния сектор. Нестабилната политическа обстановка почти през цялата година, липсата на публични проекти и ясни правила за участие в търгове, постави на изпитание възможностите за бърза реакция и бизнес префокусиране на мениджмънта на групата. Ние работим усилено, за да подобрим управлението на риска и очакваме да видим успехи вече през фискалната 2015.

Бих искал да изразя своята благодарност към всички 316 служители на Сирма за тяхната продължаваща всеотдайност. През фискалната 2014 г., екипът на СД получи огромна подкрепа на служителите за промените, които сега е необходимо да се

направят в нашата компания. Сътрудничеството между мениджмънта и служителите също се характеризира с дух на взаимно доверие. Бих искал също така да изкажа специална благодарност към нашите клиенти, които ни дадоха своето доверие във фискалната 2014 г. Ние ще останем експерти и надежден партньор за тях и в бъдеще.

През отчетната година ние разработихме Визия 2020 - Нашата концепция за цялата компания.

Концепцията за растеж на цялата компания ще се реализира на три етапа.

- В **КРАТКОСРОЧЕН ПЛАН**, ние искаме да се "управлява изпълнението." За постигането на тази цел, ние ще детайлизираме нашите структури и отговорности. Ние ще се фокусираме върху бизнес съвършенството. В допълнение, искаме да успеем да върнем на пистата тези предприятия, които не са достигнали пълния си потенциал и да ги направим изключително конкурентни.
- "Укрепване на ядрото" е нашата цел в **СРЕДНОСРОЧЕН ПЛАН**. Възнамеряваме да укрепим нашите успешни бизнеси финансово, за да ги разширим в стратегическите области и да им осигурим бърз растеж.
- В **ДЪЛГОСРОЧЕН ПЛАН**, ние искаме да се "мащабираме." Ние ще ускорим усилията си за възползване от по-нататъшни възможности за растеж и откриването на нови територии.

Успехът на Визия 2020 г. е свързана с постигането на **СЕДЕМ ЦЕЛИ**:

- Прилагане на строги правила на корпоративното управление: Искане опростяване и ускоряване на процесите на корпоративно управление.
- Създаване на устойчиви стойности: Ние сме в процес на атрактивен растеж в области и предприятия, които все още не са достигнали пълния си потенциал.
- Стриктно изпълнение на целевото финансиране.
- Разширяване на глобалното управление: За в бъдеще ние искаме повече от 30% от мениджърите да бъдат базирани извън България с оглед адекватност на ориентацията към глобално разширение на компанията
- Да станем партньор в решенията на нашите клиенти: Ние искаме да бъдем партньор в клиентските избори.
- Да бъдем предпочитан работодател: силно ангажираните и доволни служители са в основата на нашия успех. Ние сме - и искам да останем - атрактивен работодател.
- Развитие на културата на собствеността: В бъдеще, нашите служители ще имат още по-голям дял в успеха на дружествата от групата. Ние ще увеличим сегашния брой на акционери-служители с различни програми.

СТРАТЕГИЧЕСКА РАМКА

Ние определяме цялостна стратегическа рамка, която интегрира ключовите области на управление на фирмата. Тези ключови области, са:

- Култура на собствеността;
- Фокус към клиентите и бизнес фокус;
- Управление;

и

- Правилно използване и дисциплина при целевите финансираня.

Компания като Сирма никога не стои на едно място. Така е било в миналото, и това ще остане така и в бъдеще. Ето защо ние възнамеряваме да продължим да развиваме нашето портфолио с решителност и предпазливост, за да се засили нашата основна дейност в средносрочен план. Ние направихме първите стъпки за листване на компанията на БФБ и осигуряване на необходимия финансов ресурс за разрастване на компанията в средносрочен период.

Page | 3

Ние разработваме нова настройка на всички нива и във всички сфери на бизнеса.

С поглед към моето описание на нашите цели във Визия 2020, вие навярно забелязвате, че сме си поставили много амбициозни цели. В преследването на тези цели, ние ще имаме много предизвикателства, защото темпото в международната конкуренция е твърде бързо. Ето защо ние трябва да определим приоритети. Но нашите действия ще бъдат добре насочени, уравновесени и отговорни - както може да се очаква от Сирма.

Фирмената култура ни прави различни.

Стратегията не е единственото нещо, което има значение - стратегията може да се прилага, само на базата на силна фирмена култура. Дълго обмислях как да опиша нашата фирмена култура в една дума. "Отговорност" е точното определение: ние винаги имаме отговорността да преминем на следващото по-високо ниво на развитие.

Нашата основна максима трябва да бъде: винаги да действаме, както за своя компания! Аз съм убеден, че една култура на собствеността не е само формула за успех при силни семейни предприятия, а също така е в основата и на нашия успех. Това е тази култура, която оформя Сирма.

Дори днес, 69 служители притежават акции в компаниите от групата. През 2014 г. създадохме предпоставки това число да се увеличи – опционни фондове, изкупени собствени акции. И аз съм убеден, че можем да го направим.

С по-голямото участие на служителите, ние също така ще се гарантираме, че Сирма остава отлична компания в бъдеще. Компания, която е лидер в иновациите, компания с финансова стабилност, най-високо качество, инженерни постижения и талант за иновации, компания, която може да поеме отговорност и да върви напред.

През 2014 г., ние определихме нашата стратегическа посока и съответствието на тази посока на нашата организация. През 2015 г. ние ще консолидираме нашите операции. Ние ще увеличим разходите за научноизследователска и развойна дейност и ще разширим бизнес активностите си в определени области и региони. Оперативните подобрения вече ще бъдат видими през 2016 г. От началото на 2017 г., всичките ни усилия ще дадат резултат под формата на по-бърз растеж и повишена ефективност на разходите.

Визия 2020 г. полага стратегическата линия за Сирма. Посоката е ясна, отборният дух е процъфтяващ и имаме всички основания да гледаме към бъдещето с увереност. Откакто няколко студента основахме компанията през 1992 г., Сирма е символ на пионерски дух.

Ние непрекъснато следваме и предизвикваме успеха в дългосрочен план - от ден на ден, тримесечие след тримесечие, година след година. Строго и отговорно.

След една година мога да ви уверя, че Сирма ще премине към следващото поколение компания, което е още по-добра и по-силна от днешната. Това е моята мисия за Сирма. Това е моята отговорност. Това е обещанието ми.

Цветан Алексиев

Изпълнителен Директор на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Contents

1. СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	9
ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	9
1.1. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА	10
1.2. ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА	14
1.3. БИЗНЕС НАПРАВЛЕНИЯ.....	15
2.Акционерна структура и органи на управление.....	16
2.1. Акционерна структура.....	16
3.ОСНОВНИ СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2014 Г. И ДО ДАТАТА НА ИЗГОТВЯНЕТО НА ДОКЛАДА	17
4.КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦИЯ	21
5.ВИЗИЯ 2020	22
6.Корпоративни ценности	23
7.НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ	24
8.МАКРОРАМКА.....	25
9.ТЕНДЕНЦИИ В ИТ ПАЗАРА ПРЕЗ 2014.....	29
10.СЪСТОЯНИЕ НА ОСНОВНИТЕ ОТРАСЛИ, КОИТО ОПЕРИРА ГРУПАТА И ТЕНДЕНЦИИ ЗА 2015 Г.	36
Преглед върху пазара за Enterprise софтуер	38
Традиционни срещу облачни ERP системи	39
Преглед на пазара на семантични технологии	43
Преглед върху пазара за CAD (Computer-Aided Design) софтуер.....	46
Размер на пазара на CAD/CAM решения в световен мащаб	48
Преглед върху банковия и финансов сектор в световен мащаб.....	49
Прогнозирани разходи за ИТ в банковия сектор в световен мащаб	51
Основни тенденции за 2015 година	52
Преглед върху застрахователния сектор в световен мащаб	54
Преглед върху разходите за ИТ в застрахователния сектор	56
Тенденции в застрахователния сектор	57
11.Бизнес специализация на предприятията от групата и дейност за периода 01.01.2014-30.09.2014 г.	58
Сирма Груп Холдинг АД	61
11.2.Сирма Солюшънс АД (Sirma Solutions) и нейните дъщерни, асоциирани и съвмесни предприятия	68
Основни пазари.....	85
Основни клиенти.....	86
Състояние на индустрията, в която дружеството оперира	86
Състояние на индустрията на клиентите и пазарите	86

Основни постижения на дружеството за 2014 г.....	88
Силни и слаби страни на дружеството	88
Основен/ни бизнес модел/и на дружеството	89
Анализ на бизнеса на дружеството през периода и съпоставяне с предходни периоди – прогнози до края на 2014 г	89
Ресурсна обезпеченост на дружеството.....	90
Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.....	90
Анализ на тенденциите в развитието на дружеството.....	90
Политики за управление на капитала – увеличаване на капитала, опционни пулове, собствени акции и т.н.	91
Рискове и Политика на управление на рисковете.....	91
Прогнози за пазара, на който дружеството оперира и развитие на дружеството през следващите 3 години.....	91
12.ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	100
12.2.ПРИХОДИ	110
12.3.РАЗХОДИ.....	118
13.Печалба и данъци.....	136
14.АКТИВИ	136
15.ИНВЕСТИЦИИ В АКТИВИ.....	139
16.НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ	149
17.ПАСИВИ	152
18.СОБСТВЕН КАПИТАЛ.....	154
19.ПАРИЧНИ ПОТОЦИ	156
20.ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ И ПОКАЗАТЕЛИ	157
21.ПЕРСОНАЛ.....	158
22.ЗНАЧИМИ ДОГОВОРИ	162
23.РИСКОВИ ФАКТОРИ И УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ	164
23.1. Икономически, политически, социален и регулаторен риск	164
23.2. Пазарни рискове	166
23.3. Рискове на бизнес стратегията	168
23.4. Рискове, свързани с човешките ресурси	170
23.5. Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете.....	172
23.6. Комуникационни и информационни рискове	174
23.7. Финансови рискове.....	174
23.8. Рискове на проектите.....	177
23.9. Продуктови и технологични рискове.....	178
23.10. Оперативни рискове.....	182

23.11. Рискове, свързани с България	185
23.12. Рискове, свързани с Акциите	190
23.13. Рискове, свързани с българския пазар на ценни книжа	190
24. Възнаграждение на членовете на Съветите на директорите на фирмите в групата	192
25.Отчет за придобитите акции от членовете на Съвета на директорите за периода.....	194
26.Изявление, във връзка с прогнозите.....	194

В нашия Консолидиран доклад на ръководството, анализираме нашите бизнес дейности за отчетния финансов период, както и текущото състояние на Сирма. Като се започне от описание на нашата дейност, икономическата среда и стратегия, ние представяме нашата финансова система и подробно обясняваме нашите резултати и операции, както и финансовата ни позиция и нетните активи. Ние също докладваме относно различните аспекти на финансовата устойчивост на Сирма Груп и на очакваното развитие на възможните рискове.

СЪДЪРЖАНИЕ

Финансовата информация, представена в доклада на Сирма Груп Холдинг АД включва нашия консолидиран финансов отчет, нашия доклад на Съвета на директорите, както и някои финансови измерения, получени от нашата управленска отчетност. Нефинансовите данни, представени в доклада включват аспекти на интелектуалните права, човешките и социалните и отношения получени от нашата оценка за същественост.

Подобно на 2013 г., нашият Интегриран доклад е приведен в съответствие с елементите на съдържанието, предложени в Международната интегрирана рамка за отчитане на International Integrated Reporting Council (IIRC).

БАЗА ЗА ПРЕДСТАВЯНЕ

Нашия консолидиран финансов отчет е изготвен в съответствие с МСФО. Вътрешния контрол върху финансовата отчетност гарантира надеждността на информацията, представена в консолидираните финансови отчети. Нашият Съвет на директорите потвърди ефективността на нашите вътрешни проверки над финансовата отчетност.

ДАНИИ

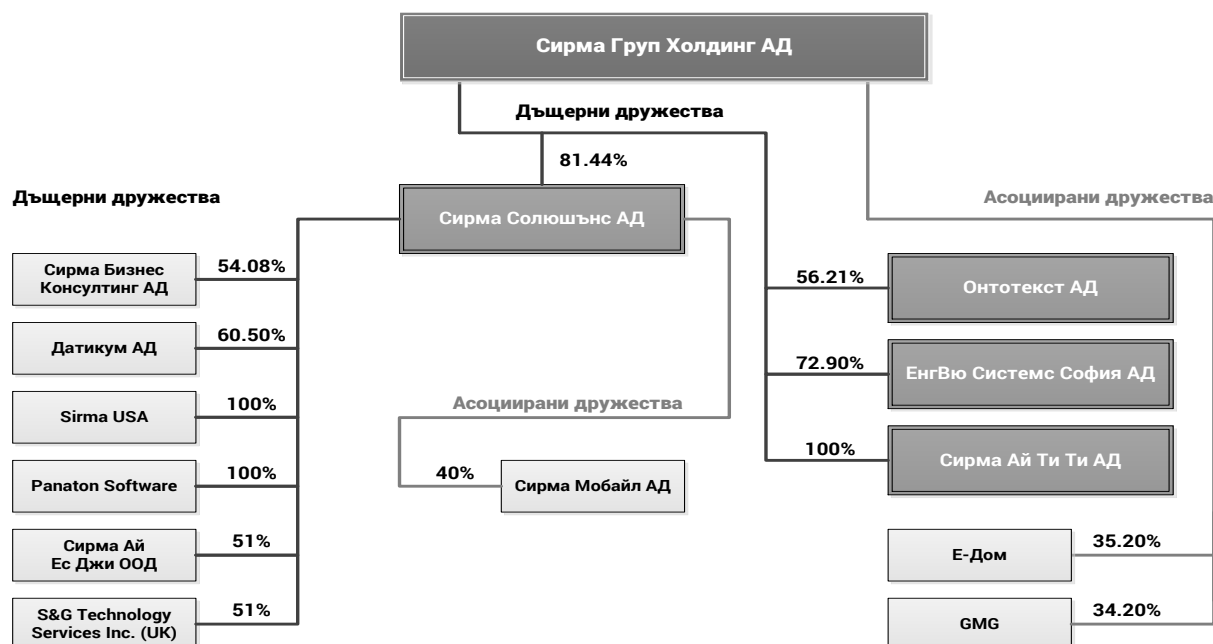
Всички финансови и нефинансови данни и информация за отчетния период се събират и / или докладват от отговорните бизнес единици.

Отчетният период е фискалната 2014 година Докладът обхваща Сирма Груп Холдинг АД и всички дъщерни предприятия на групата.

НЕЗАВИСИМ ОДИТ

Одитор на Дружеството към датата на ДОКЛАДА е „Бисиком – 61“ ООД, ЕИК 121012512, адрес: гр. София, район р-н Изгрев, ж.к. "Дианабад", "Крум Кюлавков" No 15А, ет. 7, офис 13. „Бисиком – 61“ ООД. Одиторите на специализираното одиторско предприятие са извършили проверка на годишния финансов отчет за 2014г. съгласно Закона за счетоводството и МСФО. „Бисиком – 61“ ООД членува в ИДЕС и е специализирано одиторско предприятие вписано в регистъра към ИДЕС под № 019.

1. СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД



ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

Сирма Груп Холдинг АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативно, предоставя на дъщерните си компании административни, маркетингови и финансови услуги.

През годините Сирма е създала над 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки капитал. Нашата стратегия е да създаваме бизнеси, да ги инкубираме и да ги развиваме.

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети за всички фирми от групата.

“Сирма Груп Холдинг” АД е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 25.04.2008г. с Единен

идентификационен код (ЕИК): 200101236 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район р-н Младост, бул. Цариградско Шосе № 135. Наименованието на дружеството се променя на 23.03.2009г. от „ЕС ДЖИ ЕЙЧ“ АД на “Сирма Груп Холдинг” АД, с еквивалент на английски език “Sirma Group Holding” JSC. Дружеството не е ограничено със срок за съществуване.

Адресът за кореспонденция на „Сирма Груп Холдинг” АД е: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. Цариградско Шосе № 135.

Предметът на дейност, съгласно чл. 4 от Устава на Дружеството, е: придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни

дружества, придобиване, оценка и продажба на патенти, отстъпване на лицензи за ползване на патенти на дружества, в които холдинговото дружество участва, финансиране на дружества, в които холдинговото дружество участва, организиране на счетоводното отчитане и съставяне на финансови отчети по реда на Закона за счетоводството. Дружеството може да извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

От учредяването на дружеството до датата на настоящия Регистрационен документ "Сирма Груп Холдинг" АД:

- не е обект на консолидация;
- не е осъществено прехвърляне или залог на предприятието;
- няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност на дружеството;
- не са отправяни търгови предложения от трети лица към емитента или от емитента към други дружества;
- не е извършвало изследователска и развойна дейност.

1.1. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД са включени следните дъщерни дружества:

- „Сирма Солюшънс“ АД, гр. София, ЕИК: 040529004, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което Емитентът притежава 2 329 131 броя акции с номинал 10 лв. всяка, което представлява 81.44% от капитала от 31 085 890 лв., с предмет на дейност: проектиране, разработване, маркетинг, продажба, внедряване, обучение и

съпровождане на софтуерни продукти и цялостни решения, включително управление на софтуерни проекти, консултантски услуги в сферата на информационните и комуникационни технологии, счетоводни услуги и всяка друга, незабранена от закона дейност.

- „Онтотекст“ АД, гр. София, ЕИК: 200356710, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което Емитентът притежава 8 558 125 броя акции с номинал 1 лв. всяка, което представлява 56.21% от капитала от 15 225 771 лв., с предмет на дейност: извършване на научноизследователска дейност, разработване на технологии, свързани с представяне (KR) и компютърна лингвистика (CL/NLP), доставяне на софтуер за управление на знания (KM), семинарен уеб (Semantic Web) и уеб услуги (Web Services) и всяка друга дейност, позволена от закона.

- „ЕнгВю Системс София“ АД, гр. София, ЕИК: 201277917, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което Емитентът притежава 50 000 броя акции с номинал 1 лв. всяка, което представлява 72.90% от капитала от 68 587 лв., с предмет на дейност: разработка, внедряване и поддръжка на софтуерни и хардуерни продукти и системи.

- „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД, гр. София, ЕИК: 200421236, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което Емитентът притежава 125 120 броя акции с номинал 10 лв. всяка, което представлява 90.00% от издадения акционерен капитал от 1 390 220 лв. и 100% от акциите в обръщение („Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД притежава собствени 13 902 броя акции), с предмет на дейност: разработка, внедряване и

поддръжка на софтуерни продукти и системи, покупка на вещи и стоки с цел продажба в първоначален, преработен или обработен вид, външноикономическа и външнотърговска дейност, маркетингова, мениджърска, лизингова дейност, търговско представителство и агентство на български и чуждестранни физически и юридически лица, транспортна дейност - превози в страната и чужбина на товари и пътници, вътрешен и международен туризъм, хотелиерство и ресторантьорство /при спазване на установения разрешителен режим/, рекламна, импресарска, информационна и програмна дейност, извършване и организиране на разрешените от закона услуги на български и чуждестранни физически и юридически лица, сделки с недвижими имоти и наемни отношения, строително-ремонтна, проектантска дейност.

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД са включени следните дъщерни дружества на „Сирма Солюшънс“ АД:

- „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, гр. София, ЕИК: 175445129, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 1 373 548 броя акции с номинал 1 лв. всяка, което представлява 55.23% от капитала от 2 539 768 лв., с предмет на дейност: осъществяване на търговия в република България и в чужбина, доставка и внедряване на интегрирани софтуерни решения, системна интеграция на информационни системи, изграждане на връзки и интерфейси, проектиране, разработка и поддръжка на информационни системи, електронни регистри и технически решения, обмен на протоколи, данни и тяхната трансформация, проектиране,

разработка, внедряване и поддръжка на системи за създаване на отчети, справки и информация необходима за управлението, изграждане и поддръжка на центрове за данни и сервизен център за Oracle и Flex Cube с осигуряване на резервиране и предоставяне на резервираност на работещи системи, аутсорсинг на ИТ дейности, ИТ консултантски услуги и обучение, проектиране, анализи, консултантска дейност, разработване на програми и управление на проекти и за Oracle и Flex Cube базирани продукти и системи, банкови системи консултации и обучение, всички те базирани на Oracle с I-flex, както и всяка друга дейност, незабранена от закона.

- „Датикум“ АД, гр. София, ЕИК: 200558943, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 1 392 740 броя акции с номинал 1 лв. всяка, което представлява 60.50% от капитала от 2 302 049 лв., с предмет на дейност: опериране на център за данни. предоставяне на услуги по колокация, хостинг, виртуализация и консолидация на сървърни системи, отдаване под наем на хардуер, комуникационни и мрежови услуги, изграждане и опериране на резервни центрове за данни, услуги по архивиране и съхраняване на информация. Предоставяне на услуги по изграждане и поддръжка на хардуерни и софтуерни системи, изграждане на центрове за данни, системна интеграция, изграждане на тестови среди и всяка друга незабранена от закона дейност.

- „Сирма Ай Ес Джи“ ООД, гр. София, ЕИК: 201580558, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което „Сирма

Солюшънс“ АД притежава 2 550 дяла с номинал 1 лв. всеки, което представлява 51.00% от капитала от 5 000 лв., с предмет на дейност: разработка на информационни технологии в областта на финансовата и застрахователна сфера, системи за управление на застраховането и свързаните с него системи за управление и работа с документи, квалифицирана информация, финансова информация и управление на транзакции, системна интеграция, изграждане на тестови и продукционни среди, консултации в областта на информационните системи за застраховане, комуникационни услуги, както и извършване на всяка друга дейност, незабранена от закона, след снабдяване с необходимите разрешения, в случаите, в които се предвиждат такива от действащото законодателство на република България.

- „Сирма USA“, рег. номер: 4757972, със седалище и адрес на управление: САЩ, щата Делауеър, 16192 Коустъл Хайуей, гр. Люис, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 100.00% от капитала от 15 727 608 лв., с предмет на дейност: мениджмънт на авторски права върху софтуер, мениджмънт и маркетинг на софтуерни услуги и разработка и внедряване на софтуерни продукти, извършване на софтуерни услуги и др.

- „Pananton Software“ Inc., със седалище и адрес на управление САЩ, щата Айдахо 83707, ул. Норт 9та номер 202, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 100.00% от капитала от 3 000 лв., с предмет на дейност: мениджмънт на авторски права върху софтуер, мениджмънт и маркетинг на софтуерни услуги и разработка и внедряване на софтуерни продукти, извършване на софтуерни услуги и др.

- S&G Technology Services Limited, регистрирано съгласно законите на Англия и Уелс, със седалище и адрес на управление в Уайлтшайър , Нюпорт Стрийт 38-42, Англия, рег. номер на дружеството 8165885, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 51 акции, всяка с номинална стойност от 1 GBP, което представлява 51% от капитала от 100 GBP.

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД е включено следното дъщерно дружество на „ЕнгВю Системс София“ АД:

- „ЕнгВю Латинска Америка“ (ENGVIEW SYSTEMS LATIN AMERICA - SISTEMA E SERVICOS LTDA), със седалище и адрес на управление: Сао Бернардо до Кампо, щат Сао Пауло, ул. Хоао Азабедо Маркез 215, офис 13, в което „ЕнгВю Системс София“ АД притежава 9 500 броя акции с номинал от R\$ 1 (един бразилски реал), което представлява 95.00% от капитала от R\$ 10 000 BRL. Предмет на дейност: (а) търговия, внос и износ на информационни продукти и услуги; (б) предлагане и извършване на информационни услуги, както и посредническа дейност, осъществяване на сходни дейности и услуги свързани с предмета на дейност на дружеството, както и (в) участие в други национални или чужди компании.

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД е включено следното дъщерно дружество на „Онтотекст“ АД:

- „Ontotext USA“ - регистриран като Делауеърско дружество, корпоративен номер: 4888154, със седалище и адрес на управление: САЩ, щата Делауеър, 16192 Коустъл Хайуей, гр. Люис, в което „Онтотекст“ АД притежава 100% от капитала в размер на \$20 100. Дружеството има регистрация за извършване на търговска дейност в

щата New York на адрес: 116 W 23rd Street, Suite 500, New York, NY 10011.

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД са включени следните асоциирани дружества:

- „GMG Systems“ Inc., със седалище и адрес на управление: гр. САЩ, 14439 Каталина Стрийт, Сан Леандро, Калифорния 94577, в което „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 961 540 броя акции с номинал USD 0.001 всяка, което представлява 34.82% от капитала от 2 762 долара.
- „Е-дом Мениджмънт“ ООД, гр. София, ЕИК: 201657264, със седалище и адрес на управление: гр. София 1000, район р-н Средец, ул. „6-ти Септември“ № 18, вх. А, ет. 3, в което „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 700 дяла с номинал 10 лв. всеки, което представлява 35.00% от капитала от 20 000 лв., с предмет на дейност: проектиране, разработване, внедряване, маркетинг, продажба, обучение за използване на софтуерни продукти, включително цялостни решения за управление на недвижима собственост, управление на софтуерни проекти, консултантски услуги в сферата на информационните технологии, счетоводни услуги, както и извършване на всяка друга дейност, незабранена от закона, след снабдяване с необходимите разрешения, в случаите, в които се предвиждат такива от действащото законодателство на Република България.
- „Сирма Мобайл“ АД, гр. София, ЕИК: 200558943, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 20 000 броя акции с номинал 1 лв. всяка, което представлява 40.00% от регистрирания капитал от 50 000 лв. и

реално внесения капитал от 12 500 лв., с предмет на дейност: проектиране, разработване, продажба и внедряване на мобилни технологии и софтуер, управление на мобилни технологии, консултантски услуги в сферата на комуникационните технологии, както и всяка друга дейност, която не е забранена от закона, в случай че за някоя от дейностите се изисква разрешение или лиценз след получаване на същите.

В допълнение по договор за учредяване са създадени следните:

- Консорциум "Гравис- Сирма" е създаден с Договор за учредяване на консорциум от 30.03.2012 г., сключен между „Сирма Солюшънс“ АД и „Гравис България“ АД, ЕИК 121476570, при равно дялово участие, за участие в открита процедура по възлагане на обществена поръчка "Доизграждане на единната информационна система за противодействие на престъпността като национална интегрирана база данни", обявена от Прокуратурата на Република България;
- Дружество по ЗЗД „Сирма-Интерконсулт“ е създадено с Договор за учредяване на консорциум от 23.12.2011 г. между „Сирма Солюшънс“ АД и „Интерконсулт България“ ООД, ЕИК 121026857, при равно дялово участие, за участие в обявената от Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията, поръчка с предмет "Развитие на административното обслужване по електронен път";
- Дружество по ЗЗД "Сирма", ЕИК 175549302, създадено с Договор за учредяване на консорциум от 15.09.2008 г. между „Сирма Солюшънс“ АД и „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД, при равно дялово участие и за участие в открита процедура по възлагане на обществена

поръчка с предмет: “Изграждане на национална система за цялостно управление на акцизите от митническата администрация“.

1.2. ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

Функциите на холдинговата компания – Сирма Груп Холдинг АД, която притежава пряко или косвено обикновено мажоритарен дял в компаниите са:

- Финансови инвестиции в компаниите от групата
- Осигуряване на оперативни финансови кредити
- Стратегическо управление на бизнесите
- Предоставяне на бранд, репутация, гарантиране с името и репутацията си за дейността им
- Участие в оперативното управление на компаниите
- Предоставяне на административни услуги на фирмите от групата:
 - o Финансов мениджмънт
 - o Счетоводни услуги
 - o Юридически консултации и услуги
 - o Технически и инфраструктурни услуги
 - o Услуги в областта на човешките ресурси
- Предоставяне на маркетингова помощ
- Осигуряване на екосистема в рамките на групата, в която се поощрява синергията между различните бизнеси, възможността да се използват общи канали за продажба, взаимна помощ при продажбите (cross sales), съвместно

участие на компании от групата в консорциуми за изпълнение на общи проекти, взаимно генериране и прехвърляне на лийдове и т.н.

- Отдаване на дъщерните бизнеси на офис помещения срещу наем или безплатно по време на инкубацията им и т.н.

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 бизнеси. 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, страстта да постигаме резултати и желанието да бъдем лидери в областите, в които работим.

Бизнесите, които сме развили през годините са сред световните лидери в своята област.

- **Онтотекст** е сред признатите световни лидери в бързо развиващата се област на семантичните технологии. Не случайно клиенти на компанията са огромни международни компании като BBC, Press Association, Euromoney, Siemens, Bloomberg, Astra Zeneca, американското и английското правителство и т.н.
- **ЕнгВю** – компания разработваща повече от 10 години CAD/CAM продукт за опаковачната индустрия държи втори пазарен дял в света и продава своите продукти в над 40 държави.
- **Сирма Мобайл** – бизнес звено, специализирано в разработката на мобилни технологии за първо място в

престижния конкурс за иновации SIMagine2011.

- **Сирма Бизнес Консултинг** е сред водещите световни имплементатори на най-продаваната в света соге банкова система FlexCube с успешни проекти по целия свят.
- **Датикум** – нашият център за данни хоства критични системи на много големи международни компании
- **Сирма ИТТ** развива революционен в световен мащаб продукт в областта на управлението на документи, сътрудничество и мениджмънт на компанията
- **Лоякс** – продукт на Сирма Солюшънс е една от най-иновативните в света платформи за управление на клиентска лоялност

1.3. БИЗНЕС НАПРАВЛЕНИЯ

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 Пириня Технологии

Обработка и разпознаване на изображения, видеоизмервания, роботика

- o ЕнгВю Системс
- o Сирма Солюшънс

Продукти за управление на бизнеса

○ Сирма Солюшънс

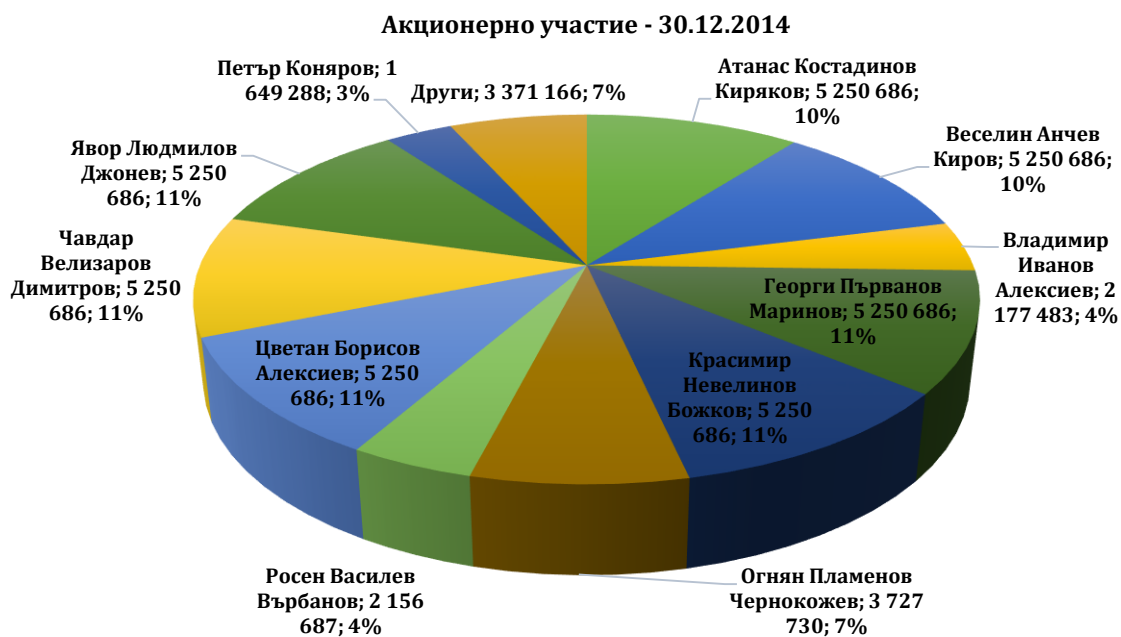
○ Сирма ИТТ

○ Сирма Бизнес Консултинг

2. Акционерна структура и органи на управление.

2.1. Акционерна структура

Към 31.12.2014 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството-майка е както следва:



Сирма Груп Холдинг АД е с едностепенна система на управление – Съвет на директорите.

Съветът на директорите включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Цветомир Ангелов Досков

Саша Константинова Безуханова

Петър Борисов Статев

Йордан Стоянов Недев

Мандатът на Съвета на директорите е до 10.12.2016 година.

Участието на членовете на СД в капитала на дружеството е, както следва:

Акционери:	Брой акции-		Номинал	Стойност	% в капитала
	30.12.2014	30.12.2013			
Атанас Костадинов Киряков	5 250 686	7 831 729	1 лв	5 250 686 лв	10,54%
Георги Първанов Маринов	5 250 686	7 831 729	1 лв	5 250 686 лв	10,54%
Цветан Борисов Алексиев	5 250 686	7 831 729	1 лв	5 250 686 лв	10,54%
Чавдар Велизаров Димитров	5 250 686	7 831 729	1 лв	5 250 686 лв	10,54%
Общо	21 002 744	31 326 916	1 лв	21 002 744 лв	42,14%

Page | 17

Изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг АД е Цветан Борисов Алексиев.

3. ОСНОВНИ СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2014 Г. И ДО ДАТАТА НА ИЗГОТВЯНЕТО НА ДОКЛАДА

СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2014 Г.

Преобразуване на Сирма Груп Холдинг АД.

Решение за преобразуване 04.10.2014 г.
Дата на преобразуването: 31.07.2014 г.
Дата на вписване: 23.10.2014 г.

Преобразуването се извърши в съответствие с общата реорганизация и специализация на структурата на „Сирма Груп Холдинг“ АД, а оттам и необходимостта да се хармонизира структурата в съответствие с предстоящото листване на преобразуващото се дружество на фондовата борса и възможностите за усвояване на еврофондовете. Съществените причини, които налагат реорганизацията включват:

- Необходимост от оптимизиране на бизнес процесите и повишаване на ефективността на дейностите;
- Подобряване и улесняване на управлението и контрола на дейностите;
- Видът на активите и дефинирането им като държани за продажба;

- Подготовка на преобразуващото се дружество за листване на БФБ.

В резултат от преобразуването беше създадено едно ново дружество - „Ес Джи Инвестмънт“ АД, което ще поеме отделяните активи от „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Обратно изкупуване акции от Сирма Ай Ти Ти:

- Предварителен договор: Дата на сключване 12.07.2012 . Брой акции - 13902 /тринадесет хиляди деветстотин и два/. Цена - 139 020 (сто тридесет и девет хиляди и двадесет) лева.

- Окончателен договор за обратно изкупуване: Дата на сключване 30.06.2014 г., Брой акции - 13902 /тринадесет хиляди деветстотин и два/. Цена - 139 020 (сто тридесет и девет хиляди и двадесет) лева.

- Вписване на обратното изкупуване – 20.10.2014 г.

Продажба на Сирма Ай Ти Ти на американско лице

Дата на сключване на договора: 02.07.2014, Цена: 6 895 020 (шест милиона осемстотин деветдесет и пет

хиляди и двадесет) лева. Брой акции: 125 120 /сто двадесет и пет хиляди сто и двадесет/ с номинална стойност на една акция 10 лв.

Продажбата бе извършена след направена оценка от лицензирани оценители и продажната цена е равна на пазарната оценка.

Покупка на акциите на Сирма Ай Ти Ти от страна на Сирма Груп Холдинг

Договор дата: 30.07.2014 г. Цена: 6 895 020 (шест милиона осемстотин деветдесет и пет хиляди и двадесет) лева.

Обратно изкупуване на акции от Сирма Солюшънс АД

- Договор дата; брой акции; цена :Дата на сключване : 31.07.2014 г., Брой акции : 248 687; Цена : 3.765.618,55 лева

Обратното изкупуване е направено по цена на инвестицията за една акция, която е по-висока от припадащата се стойност на 1 акция от собствения капитал на дружеството.

Придобиване на контрол върху Онтотекст АД

- Споразумение с акционери на Онтотекст за осъществяване на контрол – дата 13.03.2014 г.:

- Споразумение за частично разваляне на договор за покупко-продажба на акции с Васил Момчев - 01.09.2014– развален за частта от 624 878 броя акции.; Споразумение за частично разваляне на договор за покупко-продажба на акции с Борислав Попов - 01.09.2014 г. – развален за частта от 624 878 броя акции.

Промяна на акциите от налични в безналични

Приложеният консолидиран междинен финансов отчет на Сирма Груп Холдинг АД и нейните дъщерни дружества (и декларациите с думите колективно, "ние", "нас", "нашата", "СГХ", "Група," и "Фирма") е изготвен в съответствие с Международните стандарти за финансова отчетност (МСФО) и по-специално в съответствие с Международен счетоводен стандарт (МСС) 34.

Обозначението МСФО включва всички стандарти, издадени от Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС) и свързаните с тях тълкувания, издадени от Комитета по разясненията на МСФО (КРМСФО). Разликите между приложимите стандарти МСФО, издадени от СМСС и стандартите, използвани от Европейският съюз не са от значение за тези финансови отчети.

Определена информация и оповестявания, нормално включени в бележките към годишните финансови отчети, изготвени в съответствие с МСФО, са съкратени или пропуснати. Ние вярваме, че направените оповестявания са адекватни и че информацията дава вярна и честна представа.

Тъй като считано от 31 Юли 2014, Сирма Груп Холдинг АД е преобразувана, е изготвена проформа информация на консолидираните финансови отчети към 31.12.2013 г. с два предходни периода и проформа информация на консолидирания междинния отчет към 31.12.2014 г. с един предходен период, които са преизчислени спрямо преобразуването.

На 10.12.2014 г. е вписана в ТР промяната на акциите на дружеството от налични в безналични.

СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2015 Г. ДО ДАТАТА НА ИЗГОТВЯНЕ НА ДОКЛАДА

Следните събития от съществено значение в групата са станали до публикуването на настоящия отчет:

„Сирма Солюшънс“ АД

На 17.03.2015 г. в ТР към АВ е обявен актуален устав на Дружеството. С решение на Общото събрание на акционерите, проведено на 09.03.2015 г. С решението на ОСА уставът се променя, както следва:

- Създават се два нови класа акции – акции клас А и акции клас Б

а) Акции от клас А са с режим на акциите, както следва:

Клас А акции са привилегирани акции и са собственост на дружеството и могат да се придобиват от ключови служители на дружеството, по решение на Съвета на директорите. Всички акции се издават с три алтернативни опции, както следва:

- Опция 1 за обратно изкупуване на акции Клас А по номинална стойност или превръщането им в обикновени акции, след изтичането на срок от две години, считано от датата на придобиването на акции от служителя;

- Опция 2 за превръщането на акции клас А в обикновени акции, след изтичането на срок от две години, считано от датата на придобиването на акции от служителя;

- Опция 3, в полза на дружеството, за обратно изкупуване на акции Клас А след изтичане на срок, по-кратък от 12 месеца от датата на придобиването на акции от служителя, на цена, равна на номинала, увеличен с 12%;

Всички клас А акции са поименни, налични акции, без право на глас, даващи на всеки от клас А акционерите следните права:

- Право на гарантиран дивидент в размер на 12% от номиналната стойност
- Право при увеличение на капитала на Дружеството да запишат нови акции от същия клас при условията предвидени в Устава.
- Право на ликвидационен дял, пропорционално на притежаваните акции в капитала на дружеството.

б) Акции от клас Б са с режим на акциите, както следва:

Клас Б акции са са собственост на дружеството и могат да се придобиват от ключови служители на дружеството, по решение на Съвета на директорите. Акции клас Б за с право на обратно изкупуване, което се реализира от Дружеството при прекратяване на трудовото правоотношение между акционер, притежаващ акции клас Б и дружеството, независимо по чия инициатива, в срок от една година, считано от придобиването на акциите клас Б, на цена от 1(един) лев за акция. Всички клас Б акции са поименни, налични акции, даващи на всеки от клас Б акционерите следните права:

- право на един глас в Общото събрание;
- пропорционално право на дивидент;
- право на ликвидационен дял при прекратяване на Дружеството ;
- право при увеличение на капитала на Дружеството да запишат нови акции от същия клас при условията предвидени в Устава;

Капиталът на ДРУЖЕСТВОТО е 31085890 /тридесет и един милиона осемдесети пет хиляди осемстотин и деветдесет / лева и се разпределя на 3015875/ три милиона петнадесет

хиляди осемстотин седемдесет и пет/ броя клас обикновени поименни, налични акции , 15000 (петнадесет хиляди) броя клас А акции, и 77714 броя клас Б акции, с номинална стойност 10 /десет/ лева всяка .

На 18.03.2015 г. са сключени договори за покупко-продажба между Дружеството и физически лица на 13956 броя акции клас А. Продажната цена е в размер на номиналната стойност – 10 (десет) лева за един брой акция. Съгласно уговореното в договорите, акциите се джирисват в деня на изплащане на цената на акциите, която се дължи до 31.05.2015 г.

„Сирма Ай Ти Ти“ АД

На 30.06.2014 г. „Сирма Ай Ти Ти“ АД изкупува обратно от „Сирма Солюшънс“АД 13902 /тринадесет хиляди деветстотин и два/ броя поименни акции с право на глас с цел последваща продажба на служители на Сирма Ай Ти Ти. С Решение на едноличния собственик на капитала от 15.09.2014 г. обратно изкупените акции са преобразувани в нов клас А.

а) Акции от клас А са с режим на акциите, както следва:

Акции от клас А са собственост на дружеството и могат да се прехвърлят единствено на служители на дружеството с цел стимулиране, съгласно решение на Съвета на директорите.

Всички клас А акции са поименни, налични акции, с право на глас, даващи на всеки от клас А акционерите:

- право на един глас в Общото събрание;
- пропорционално право на дивидент;

- право при увеличение на капитала на Дружеството да запишат нови акции при условията предвидени в Устава.

При прекратяване на трудовото правоотношение между акционерът, притежаващ акции клас А и дружеството, независимо по чия инициатива, в срок от три години, считано от придобиването на акциите клас А, акционерът е длъжен да предложи акциите си за обратно изкупуване на цена, равняваща се на една трета от номиналната стойност на акциите.

Подадено е заявление до ТР (вх.номер 20150213134102) за заличаване на едноличния собственик на капитала, но е получен отказ, тъй като от ТР считат, че към заявлението следва да се представи устав, приет от редовно свикано и проведено общо събрание на акционерите, а не устав приет от вписания към момента едноличен собственик на капитала, чието заличаване се цели.

На 10.03.2015 г са сключени договори за покупко продажба и са джирисани 4634 броя акции клас А на служители на Дружеството. Продажната цена на акциите е в размер на номиналната стойност – 10 (десет) лева за една акция. На 15.04.2015 г. е проведено извънредно общо събрание на акционерите, на което е взето решение за приемане на нов Устав на дружеството, който да отразява промяната от Еднолично АД в Акционерно дружество.

„GMG Systems“ Inc.

На 04.03.2015 г. е сключен договор между „Сирма Груп Холдинг“АД и „GMG

Systems“ Inc., за обратното изкупуване на 961540 броя акции, които „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава от капитала на „GMG Systems“ Inc. Съгласно договора, „Сирма Груп Холдинг“ АД прехвърля за срок от две години, считано от 05.03.2015 г. 961540 броя акции, разделени на месечни траншове от 38462 броя акции. Цената, на която е изкупуват акциите е в размер на 350 000 щатски долара и е платима на равни месечни вноски.

ПАНАТОН СОФТУЕР ИНК И СИРМА САЩ

На 16.01.2015 г. Панатон Софтуер Инк се вля към Сирма САЩ.

Page | 21

ЕНГ ВЮ СИСТЕМС САЩ

На 30.03.2015 г. е регистрирано дъщерно дружество на ЕнгВю Системс София АД в САЩ.

4. КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦИЯ

Настоящите виждания на мениджмънта за конкурентната позиция на групата включват:

СИЛНИ СТРАНИ	ВЪЗМОЖНОСТИ
<ul style="list-style-type: none">Наличие на силни традиции в търсене и разработване на нови идеи – генерирани над 20 успешни бизнесаМного малък процент на неуспешните бизнес инициативиСтабилно възходящо развитие на повечето от фирмите в групатаОтлични технически екипи в компаниитеПрисъствие на международните пазари, продажби в над 40 държави по светаДобър бранд имидж на локалния пазарИмидж на добър работодателКомпании, които са сред световните технологични лидери в областта сиМениджмънт структура във фирмите от групата, която позволява голямо разрастване без особена нужда от реструктуриране	<ul style="list-style-type: none">Префокусиране на предимно сървис компаниите в продуктови или изграждане на вертикални експертизи, позволяващи продажба на услуги на много по-високи цени от типичните аутсорсинг проектиУвеличаване на сейлс и маркетинг екипите в компаниите, особено на основните таргет пазари, което ще доведе до повишаване на обема на продажбитеПривличане на финансов ресурс в холдинга, което ще позволи инвестиране в развити съществуващи и нови бизнесиРазработване на нови канали за привличане на ИТ специалисти – R&D офиси извън България и в още български регионални центрове, курсове за квалификацияПродажба на съществуващи компании и генериране на свеж паричен ресурсИзграждане на офис в САЩ – огледален на офиса на холдинга в България, който има екип за бизнес развитие, маркетинг и предоставя административни услуги на американските представителства на компаниите от групата
СЛАБИ СТРАНИ	ЗАПЛАХИ

- Малка за световните мащаби група – като приходи, персонал, печалби
- Слаба способност за изоставяне на неуспешните инвестиции навреме
- Много от компаниите все още разчитат повече на приходи от аутсорсинг или разработка на поръчков софтуер. Ценовото напрежение от фирми от страни като Индия, Украйна, Китай е все по-голямо
- В много от компаниите в групата има по няколко бизнес направления, което от една страна минимизира риска, но от друга - разфокусира дейността и прави по-трудно привличането на инвестиции или продажбата на компаниите
- Трудното привличане на външни капитали забавя развитието на компаниите от групата
- Слаб маркетинг и сейлс почти във всички компании
- Много ограничен трудов пазар, липса на достатъчен брой квалифицирани кадри, много високи възнаграждения на ИТ специалистите
- Слабо локално присъствие на външните пазари, малко офиси в страните, където са основните пазари.
- Липса на адекватни структури в Дружеството за управление и анализ на инвестициите, както и на достатъчно мениджмънт капацитет за управление и мониторинг на компаниите, в които е инвестирано
- Липса на финансов ресурс в холдинга за инвестиции в развити и нови високотехнологични бизнеси
- Политически рискове – много често външни инвеститори отказват да инвестират в български компании заради политически риск
- Риск от допълнително влошаване на бизнес климата в България
- Повишаване на напрежението на трудовия пазар, засилване на емиграцията на ИТ специалисти извън България
- Риск от дестабилизиране на финансовата система
- Риск от възникване на срив на високотехнологичния сектор в САЩ
- Засилена конкуренция от Азия – досега областта на ИТ беше под заплаха единствено от Индия, напоследък и други азиатски държави започват да набират скорост – Китай, Виетнам, Пакистан.

5.ВИЗИЯ 2020

Нашата компания за периода до 2020 г. се цели в следното:

- В **КРАТКОСРОЧЕН ПЛАН**, ние искаме да се "управлява изпълнението." За постигането на тази цел, ние ще

детайлизираме нашите структури и отговорности. Ние ще се фокусираме върху бизнес съвършенството. В допълнение, искаме да успеем да върнем на пистата тези предприятия, които

не са достигнали пълния си потенциал и да ги направим изключително конкурентни.

- "Укрепване на ядрото" е нашата цел в **СРЕДНОСРОЧЕН ПЛАН**. Възнамеряваме да укрепим нашите успешни бизнеси финансово, за да ги разширим в стратегическите области и да им осигурим бърз растеж.
- В **ДЪЛГОСРОЧЕН ПЛАН**, ние искаме да се "мащабираме." Ние ще ускорим усилията си за възползване от по-нататъшни възможности за растеж и откриването на нови територии.

Успехът на Визия 2020 г. е свързана с постигането на **СЕДЕМ ЦЕЛИ**:

- Прилагане на строги правила на корпоративното управление: Искане опростяване и ускоряване на процесите на корпоративно управление.
- Създаване на устойчиви стойности: Ние сме в процес на атрактивен растеж в области и предприятия, които все още не са достигнали пълния си потенциал.
- Стриктно изпълнение на целевото финансиране.
- Разширяване на глобалното управление: За в бъдеще ние искаме повече от 30% от мениджърите да бъдат базирани извън България с оглед

адекватност на ориентацията към глобално разширения на компанията

- Да станем партньор в решенията на нашите клиенти: Ние искаме да бъдем партньор в клиентските избори.
- Да бъдем предпочитан работодател: силно ангажираните и доволни служители са в основата на нашия успех. Ние сме - и искам да останем - атрактивен работодател.
- Развитие на културата на собствеността: В бъдеще, нашите служители ще имат още по-голям дял в успеха на дружествата от групата. Ние ще увеличим сегашния брой на акционери-служители с различни програми.

СТРАТЕГИЧЕСКА РАМКА

Ние определяме цялостна стратегическа рамка, която интегрира ключовите области на управление на фирмата. Тези ключови области, са:

- Култура на собствеността;
- Фокус към клиентите и бизнес фокус;
- Управление; и
- Правилно използване и дисциплина при целевите финансираня.

6. Корпоративни ценности

Корпоративни ценности 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.

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.

Лоялност & Етика

Развитието на нашия бизнес зависи от репутация 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.

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.

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 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.

Отлична работна среда

В Сирма Груп Холдинг АД, 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.

7. НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ

Нашата визия и мисия отключва възможността ни да създадем положителен икономически, екологичен и социален ефект. Когато ние помагаме

на нашите клиенти да се справят със сложни задачи и да работят най-успешно, допринасяме за създаване на работни места, както и разгръщане на

потенциала на служителите им. Тъй като ние им помагаме да станат по-ефективни, те могат да смекчат въздействието върху околната среда. И тъй като ние им помагаме да управляват бизнеса си по-просто, освобождаваме място за иновации, създаване на възможности за хората и общностите.

Чрез нашите клиенти се увеличава способността ни да създаваме стойност.

Играейки тази роля ние трябва да разполагаме с необходимия капитал. Първо, ние разчитаме на финансовия капитал, предоставен от нашите инвеститори. Но това, което наистина увеличава нашия успех е интелектуалния и социалния капитал - нашите служители. Те са вратата към нашите знания, опит и бизнес отношения. Поради тази причина, ангажираните, висококвалифицирани и гъвкави служители са в центъра на нашия бизнес модел и успех.

Нашите отношения с клиентите, служителите, в тясно сътрудничество с подкрепата на специалистите по продажбите и маркетинга проправят пътя към нашите целеви индустрии. Нашите маркетингови усилия обхващат държавни институции,

големи предприятия, както и малки и средни предприятия. Ние вярваме, че нашата широка гама от решения и услуги ни дава възможност да отговорим на нуждите на клиентите от всички размери и различни отрасли.

Нашата широка екосистема осигурява мащабируемост да отговори на търсенето на СГХ в иновациите

Ние също така се прилагаме нашия опит в бизнес процесите в отделните индустрии и насочваме своите иновации да отговорят на най-големите предизвикателства в света. Нашата цел е да се създаде дългосрочна стойност от предоставянето на решения, които не се отнасят само за настоящите предизвикателства пред нашите клиенти, но и тези на бъдещето. По този начин, ние виждаме нашата роля в създаването на нови и ефективни решения: Искаме да фундаментално да помогнем да се промени начина на използване на софтуера в бизнеса и в личния живот.

В СГХ и в рамките на нашата екосистема ние създаваме на работни места за висококвалифицирани работници, за да се развиват, продават, прилагат и подобряват нашите софтуерни решения.

8. МАКРОРАМКА

През четвъртото тримесечие на 2014 г. общият индикатор на международната конюнктура запази тенденцията си, започнала от края на второто тримесечие, към умерено понижаване, сигнализирайки за положителна, но забавяща се икономическа активност в глобален мащаб. По региони динамиката на конюнктурните индикатори бе

разнопосочна, като очакванията за икономическата активност в САЩ останаха по-добри спрямо тези в еврозоната, Япония и Китай. Въз основа на водещите конюнктурни индикатори и тенденциите в световната търговия може да се очаква плавно нарастване на глобалната икономическа активност и низходяща динамика на цените.

Прогнозите на международните институции са за слаб растеж в еврозоната, съчетан с понижаване на инфлацията през първата половина на 2015 г. Икономическата активност в САЩ се очаква да се ускори през 2015 г. Понижението на цената на петрола, както и слабата икономическа активност в еврозоната и в Япония допринасят най-много за продължаващата тенденция към забавяне на инфлацията в глобален мащаб през четвъртото тримесечие на 2014 г.

Понижението на международните цени на основни стокови групи потискаше изменението на номиналния внос и износ на България през периода януари – ноември 2014 г., като номиналният износ спадна спрямо съответния период на 2013 г., докато номиналният внос остана непроменен, вследствие на което търговският дефицит нарасна и заедно със свиването на излишъка по нетните текущи трансфери на правителството допринесоха за намаляване на положителното салдо по текущата и капиталовата сметка. През първата половина на 2015 г. очакваме да се подобряват условията на търговия за българската икономика и да се забавя растежът на вътрешното търсене, при което може да се очаква номиналният растеж на износа на стоки на годишна база да изпреварва този на вноса. Тази динамика ще обуслови свиване на дефицита по търговския баланс и съответно нарастване на излишъка по текущата и капиталовата сметка.

През втората половина на 2014 г. низходящата динамика на лихвите у нас се засили. Тя беше обусловена от високата ликвидност на банковата система, сравнително ниското търсене на банкови кредити и паричната политика на ЕЦБ. Очакваме тези фактори да продължат да оказват влияние и през първата половина на 2015 г. и лихвените проценти по срочни депозити да запазят тенденцията си към спад, в резултат на което лихвените

проценти по кредити също да продължат плавно да се понижават. През третото тримесечие на 2014 г. на верижна база растежът на реалния БВП възлезе на 0.4% при 0.3% през предходното тримесечие в резултат на растеж на вътрешното търсене. Въпреки влошаването на очакванията и нагласите на икономическите агенти, наблюдавано през третото три-месечие на 2014 г., частното потребление и инвестициите в основни активи нараснаха на верижна база и имаха основен принос за растежа на БВП. Натрупването на запаси в икономиката също допринесе положително за растежа, докато нетният износ и в по-малка степен потреблението на правителството имаха отрицателен принос през тримесечието. Въпреки нарастването на производството и на потреблението на домакинствата нивото на тези показатели остава все още сравнително ниско, възстановяването на заетостта е ограничено, а спестяванията в икономиката се запазват високи. На база на емпиричния анализ на тенденциите през третото тримесечие на 2014 г. може да се направи извод, че влошаването на конюнктурните индикатори през третото и четвъртото тримесечие на годината вероятно ще има ограничен ефект върху икономическата активност през първата половина на 2015 г. Очакваме през първото и второто тримесечие на 2015 г. запазване на растежа на частното потребление на ниво близо до наблюдаваното през третото тримесечие на 2014 г. и слабо забавяне в растежа на инвестициите в основен капитал. Вътрешното търсене се очаква да бъде ограничавано от по-ниско правителствено потребление през първото тримесечие на 2015 г. и да отбележи известно възстановяване през второто тримесечие поради нарастване на разходите на правителството на верижна база. Очакваме това развитие да доведе до задържане на реалния БВП през първото тримесечие на 2015 г. близо до нивата от третото тримесечие на 2014 г., след което

реалният растеж слабо да се ускори през второто тримесечие на годината. През 2014 г. се запази дефлационният тренд от средата на 2013 г., като инфлацията възлезе на -2.0% към декември (при -0.9% в края на 2013 г.) вследствие както на увеличаване на отрицателния принос на базисната инфлация в резултат от поевтиняване на телекомуникационните услуги, стоматологичните услуги и стоките за дълготрайна употреба, така и от поевтиняване на транс- портните горива под влияние на понижаващите се международни цени на петрола през второто полугодие. В хода на годината при стоките и услугите с административно определяни цени беше преустановена започналата от средата на 2013 г.

тенденция към спад на годишна база, като тази група имаше положителен принос за общата инфлация през четвъртото тримесечие главно поради увеличението на цената на електроенергията за бита с 1.7% през юли и с 10.1% през октомври 2014 г. Очакваме през първата половина на 2015 г. инфлацията да остане отрицателна, но с тенденция към слабо забавяне на темпа на спад, което ще се определя главно от понижение на цените на енергийните продукти и ограничаване на отрицателния темп на базисната инфлация в резултат на изчерпване ефекта от еднократните понижения на цените при някои подгрупи услуги през 2014 г.

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ИНДИКАТОРИ ЗА БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ 2014 Г.

	2012	2013	2014
РЕАЛЕН СЕКТОР¹			
Брутна добавена стойност (млн. лв.) ²	68 876	69 126	70 666
Брутна добавена стойност (годишен реален темп на изменение, %) ²	- 0,4	1,2	1,6
Брутен вътрешен продукт (млн. лв.) ²	80 044	80 282	82 164
Брутен вътрешен продукт (годишен реален темп на изменение, %) ²	0,5	1,1	1,7
Крайно потребление (млн. лв.) ²	64 520	63 470	65 042
Брутно капиталобразуване (млн. лв.) ²	17 804	17 278	17 707
Износ на стоки и услуги (млн. лв.) ²	51 710	54 907	55 791
Внос на стоки и услуги (млн. лв.) ²	53 990	55 372	56 376
БВП дефлатор (изменение, %) ³	1,6	- 0,8	0,6
БВП - тримесечни сезонно изгладени данни (млн. лв.) ⁴	-	-	-
изменение спрямо предходен период, (%)	-	-	-
изменение спрямо съответния период на предходната година, (%)	-	-	-
Индекс на потребителските цени			
изменение спрямо предходен период, (%) ⁵	4,2	- 1,6	- 0,9
изменение спрямо съответния период на предходната година, (%) ⁶	3,0	0,9	- 1,4
средногодишно изменение, (%) ⁷	3,0	0,9	- 1,4
Хармонизиран индекс на потребителските цени			
изменение спрямо предходен период, (%) ⁵	2,8	- 0,9	- 2,0
изменение спрямо съответния период на предходната година, (%) ⁶	2,4	0,4	- 1,6
средногодишно изменение, (%) ⁷	2,4	0,4	- 1,6
Общ индекс на цени на производител (изменение, %) ⁸	4,2	- 1,6	- 1,2
Индекс на цени на производител на вътрешния пазар (изменение, %) ⁸	5,3	- 1,3	- 0,9
Индекс на цени на производител на международния пазар (изменение, %) ⁸	2,3	- 2,1	- 1,3
Индекс на промишленото производство (изменение спрямо предходен период, %) ⁹	- 0,4	- 0,1	1,8
Индекс на промишленото производство (изменение спрямо съответния период на предходната година, %) ⁹	- 0,4	- 0,1	1,8
Условия на търговия (%)	2,8	0,1	- 0,2
Индекс на цени на износа на стоки (изменение при база средногодишни цени за предходната година, %)	5,0	- 3,9	- 4,4
Индекс на цени на вноса на стоки (изменение при база средногодишни цени за предходната година, %)	2,2	- 4,0	- 4,2
Наети (хил. души) ¹⁰	2 219	2 226	2 166
Безработни (хил. души) ^{11,12}	376	386	351
Безработица (%) ^{11, 12}	11,4	11,8	10,7
Средна месечна работна заплата (лв.)	731	775	828
БВП на глава от населението (лв.)	10 957	11 043	11 360
Други индикатори			
Брутни външни активи (млн. евро) ³⁵	22 124,0	22 567,3	25 561,9
Нетен външен дълг (млн. евро) ³⁶	15 589,5	14 368,3	14 203,2
Нетен външен дълг (% от БВП)	38,1	35,0	33,8

9. ТЕНДЕНЦИИ В ИТ ПАЗАРА ПРЕЗ 2014

Според US фирмата за пазарни проучвания International Data Corporation (IDC), глобалният ИТ пазар се разшири с 4.1% през 2014 г., което е в долния край на диапазона на очакванията в ранните тримесечни прогнози на IDC. Водещи фактори според IDC са спада в производството и спада на средните цени за планшети и смартфони на наситения пазар. Тези ефекти не са били предвидени в началото на годината. От друга страна, пазарът на РС се сви по-малко от прогнозираното от IDC в началото на годината. В действителност, в развитите икономики РС разходите се повишиха за първи път от 2010 г. насам, въпреки че продължава намалението в нововъзникващите икономики. Според IDC пазарът на софтуер и свързаните услуги като цяло са останали постоянни през цялата година. IDC очаква, че пазарът на софтуер е нараснал 6,1%, а пазарът на услуги е нараснал с 3,3% през 2014 г. Според IDC фирмите продължават да инвестират в софтуер, в решения за облака, мобилните технологии, Big Data. Такава инвестиция е насочена към намаляване на разходите, по-ефективна работа, както и оптимизирано използване на хардуера.

Всеки сегмент на ИТ пазара в региона на EMEA се разшири по-малко от средното за света. IDC счита, че в Западна Европа, възраждането на РС пазара (ръст 8,2%), е управлявало увеличението на общите разходи за ИТ. Независимо от това, общият растеж на ИТ пазара в Западна Европа е 1,8%, което бе негативно повлияно от политическото напрежение с Русия. Въздействието на кризата в Украйна е още по-осезаемо в Централна и Източна Европа, където ИТ пазара е

почти в застой с ръст 0.1% (Русия 0.1%). ИТ пазара в Африка и Близкия изток нарасна с двуцифрени стойности в проценти.

В региона на Северна и Южна Америка, IDC изчислява ИТ пазара в САЩ като относително стабилен с ръст от 3,8% през 2014 г. Напредъкът е най-бавен през първото тримесечие, подобно на това, което се наблюдава в икономиката на САЩ. ИТ търсенето нараства най-бързо за облачните продукти, което е за сметка на растежа на традиционните софтуерни продукти. Пазарите в Латинска Америка са нарастват по-бавно от преди. IDC изчислява, че ИТ пазара в Латинска Америка е нараснал само 6,2% спрямо предходната година (Бразилия: 7,1%; Мексико: 2,8%) след двуцифрен ръст през предходната година и въпреки проекцията за растеж през 2014 от 8%, направена в началото на годината.

Двете най-големи икономики в региона APJ, Китай и Япония, изпитват известни затруднения през 2014 г., и в двете страни ИТ пазара е засегнат. В Япония, където ИТ разходите са нараснали 4,0% през 2013 г., IDC прогнозира, че увеличението през 2014 г. е само 0.6%, тъй като растежът е спъван от слабостта на икономиката като цяло. За Китай, IDC прогнозираше 13,3% ръст през 2014 г. в началото на годината, но към края на годината тя бе корегирала прогнозите си до 9.8%.

ОТРАЖЕНИЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Забавеният растеж на световната икономика и България и нестабилните темпове на развитие станаха предизвикателство за Сирма Груп

Холдинг АД. Благодарение на нашата стратегия за иновации, диверсификация и географска експанзия, успяхме да

постигнем ръст на приходите, значително надвишаващ световните тенденции в IT сектора.

REGION	2 012 BGN '000	2 013 BGN '000	2 014 BGN '000
Австралия	6	15	64
<i>Изменение</i>		<i>150,00%</i>	<i>326,67%</i>
Азия	46	170	199
<i>Изменение</i>		<i>269,57%</i>	<i>17,06%</i>
Африка	28	7	36
<i>Изменение</i>		<i>-75,00%</i>	<i>414,29%</i>
Европа	14 299	18 360	20 589
<i>Изменение</i>		<i>28,40%</i>	<i>12,14%</i>
Латинска Америка	136	186	152
<i>Изменение</i>		<i>36,76%</i>	<i>-18,28%</i>
Северна Америка	3 121	4 030	6 787
<i>Изменение</i>		<i>29,13%</i>	<i>68,41%</i>
	17 636	22 768	27 828

През 2014 година ние за пореден път демонстрирахме, че следвайки правилно избраната стратегия и тимпа на динамика на решенията, постигнахме ръст, който много други компании не успяха да постигнат.

Софтуерната индустрия в България

Софтуерната индустрия е сред малкото сектори, които не пострадаха по време на икономическата и дългова криза. Напротив, година след година секторът отчита стабилен ръст на приходите, разкриват се нови работни места, търсят се висококвалифицирани специалисти и навлизат нови и големи чуждестранни инвеститори.

Софтуерната индустрия вече формира 1.74% от брутния вътрешен продукт на България. Това показват прогнозните резултати от годишното изследване на Барометъра за състоянието на софтуерната индустрия на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ) за 2014 г. Прогнозите на браншовата организация са, че приходите на дружествата от сектора ще

се увеличат с 15% през тази година спрямо предходната, като ще достигнат 1.37 млрд. лева (виж графиката). Около 60% от продажбите са износ, като основните пазари са САЩ, Канада и Западна Европа.

Тази индустрия е с най-висока добавена стойност, като възнагражденията изпреварват дори телеком сектора и контактните центрове през 2013 г. Тя е най-големият технологичен работодател, като наема една трета от целия ICT бранш, в който се включват телекоми, хардуер и др.", допълни Захариев. Той показва данните на БАСКОМ, според които към края на годината в софтуерния бизнес са заети около 17 хил. души.

В проучването на БАСКОМ 78% от фирмите прогнозира увеличение на продажбите с различни темпове, 16% не очакват промяна, а едва 6% се опасяват те да се понижат. С други думи – растежът на софтуерния сектор се очаква да продължи и през следващата година.

Основните опасения на софтуерните компании продължават да са свързани с наболялата тема от няколко година с липсата на достатъчно и добре подготвени кадри. Силното развитие на ИТ сектора започва да надминава възможностите на българското образование да предлага добри специалисти. Фирмите от софтуерния бранш започнаха доста усилено и в сътрудничество с университетите да развиват младши експерти в областта на ИТ технологиите, които впоследствие да наемат. Но тези мерки, предприети от частните компании, явно не стигат, защото от БАСКОМ призовават за по-дългосрочна стратегия в образованието, чрез която да се подготвят достатъчно специалисти с необходимите, дори базисни умения.

Секторът има своите специфики – основно е ориентиран за износ, компаниите са средни като размер и инвестициите рядко се измерват в десетки милиони левове, а по-скоро в откриването на нови работни места. Специалистите в тази сфера от дълги години са най-високоплатените в България, така че всяко ново капиталовложение на наложен играч или чужда фирма, която отваря свое звено в страната, означава, че се търсят добре подготвени кадри с добри заплати. Щедри за местните стандарти, които са под нивата в Западна Европа и

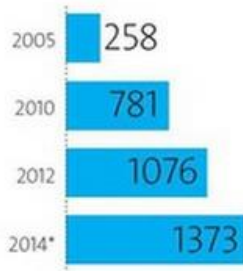
САЩ. Доброто географско разположение, наличието на качествени специалисти, ниски оперативни разходи са сред основните фактори, които привличат големите ИТ гиганти да инвестират в страната. Затова не е изненада, че на първите места в топ 20 на най-големите софтуерни разработчици са местните развойни звена на големи и утвърдени западни играчи като германската SAP и американската VMware. Ако не броим българската "Телерик", която е лидер, ако се съди по резултати от предходни години, но не предостави данни за класацията.

Оптимизмът е налице въпреки противоречивите данни - единадесет от двадесетте компании в класацията отчитат растеж на продажбите си, но общите и средните приходи отчитат спад спрямо 2012 г.

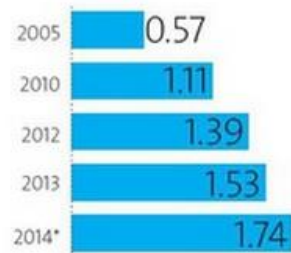
Въпреки това повечето фирми в сектора вече са обявили, осъществили или планират разширяване на инвестициите си. Това дава предпоставка софтуерните фирми да гледат положително и с надежда, че през 2014 г. тенденцията ще е положителна. Такива сигнали вече има, дори и за навлизане на нови играчи, което може да изостри конкуренцията при привличането на качествени кадри.

СЕКТОРЪТ В ЧИСЛА

ПРИХОДИ (В МЛН. ЛЕВОВЕ)
*ПРОГНОЗА



ПРИХОДИ КАТО ДЯЛ ОТ БВП (В %)



СРЕДНИ БРУТНИ ЗАПЛАТИ (В ЛЕВОВЕ НА МЕСЕЦ)



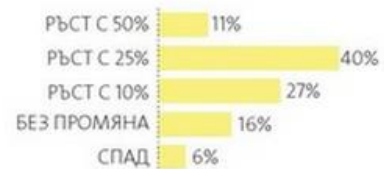
РАБОТНИ МЕСТА (БРОЙ)



ОЧАКВАНИЯ НА СЕКТОРА ЗА 2015 Г.

(АНКЕТА НА БАСКОМ)

ПРИХОДИ



РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ДАΝЪЦИ ЗА 2013 Г. (МЛН. ЛЕВА)



90% ОТ ЗАЕТИТЕ В СЕКТОРА СА МЛАДЕЖИ ПОД 35 Г.
80% ОТ ЗАЕТИТЕ В СЕКТОРА СА ИТ СПЕЦИАЛИСТИ
1/3 ОТ ИТ СПЕЦИАЛИСТИТЕ СА ЖЕНИ

ИЗТОЧНИЦИ: СБН – PANNOFF, STOUTSHEFF & CO ПО ПОРЪЧКА НА БАСКОМ И ВЪТРЕШНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА БЪЛГАРСКОТО ИТ СЕКТОРНО ОРГАНИЗАЦИЯ

Първите

Приходите на водещите двадесет софтуерни разработчици през 2013 г. са 396 млн. лв. спрямо 404 млн. лв. през предишната година. Сред водещите компании има както известни на публиката, така и имена, които не са особено познати извън самия сектор.

Начело на секторната класация за втора поредна година остава "САП Лабс България". Приходите на българския център за производство на софтуер на германския гигант SAP Labs продължават да растат и през 2013 г. са достигнали 48.3 млн. лв. спрямо 46.7 млн. лв. през 2012 г. Фирмата продължава да разширява дейността си, като през тази година възнамерява да

увеличи инвестициите си с 25% в българското развойно дружество.

Второто място също е за познат играч – американската "ВиЕмуеър България", която се занимава с решения за виртуализация и инфраструктура в облака. И нейните продажби продължават да растат - с около 11% до 36.7 млн. лв. Увеличиха екипа си и вече над 400 ИТ специалисти, включително софтуерни разработчици, автори на техническа документация, проект мениджъри и други специалисти работят за компанията.

"Сирма груп" е сред най-опитните компании в българския ИТ сектор. Основното й подразделение "Сирма солюшънс" работи най-вече за

американски клиенти. От един пазар в началото - Канада, сега компанията има продажби и дистрибутори в десетки държави по света. Компанията има редица проекти и в държавната администрация.

"Фадата" пък работи основно за международни клиенти от застрахователния сектор, като разработва решения за водещите компании в бранша от цял свят.

"Адастра" се занимава със софтуер за управление на информацията и бази данни, а през последната година служителите ѝ нараснаха с 50% до над 150 души.

"Декарт" пък е специализирана в разработването на бетинг системи - софтуер за онлайн залагания на спортни събития, цифрови игри, казино игри и др.

Продължават да растат приходите и на фирма, която не е част от западна компания, основана е от български разработчици, които са създали продукти, котиращи се изключително добре на международните пазари. "Хаос софтуер" разработва популярния и много ценен софтуер за 3d рендване V-Ray, който се ползва във филмовата индустрия, дизайна и гейминга. Приходите на компанията нараснаха до 15 млн. лв., а в момента в нея работят над 100 специалисти.

Сред фирмите в класацията е и "Немечек", която в началото на дейността си тук е част от мюнхенската Nemetschek, но впоследствие се отделя като самостоятелна и независима фирма, когато германците решават да се оттеглят. И се доказва - през последните години приходите не спират да растат. "Компанията ни има добре изградена база от дългосрочни договори с американски и западноевропейски клиенти, които водят до стабилност и прогнозируемост", казва управителят на

компанията Георги Брашнаров. Над 140 души работят в дружеството.

Една от най-симпатичните компании в тазгодишната класация е софийският офис на гейминг гиганта Ubisoft. "Юбисофт София" се доказва в направата на една от най-известните поредици за всички времена. "Студиото ни взе дейно участие в разработването на блокбъстъра Assassin's Creed IV Black Flag и също така пушна на пазара Assassin's Creed Liberation HD", казва изпълнителният директор на фирмата Иван Балабанов. Според него възможностите за растеж в гейминг индустрията са "по-големи от когато и да било". В момента над 130 разработчици във фирмата участват в създаването на следващите хитове.

Постоянно разширяване

Динамичното развитие на сектора най-лесно може да се проследи с намеренията и действията на компаниите за увеличаване на своя персонал. Освен това в рамките на година и половина навлязоха или са в процес на установяване на българския пазар няколко големи имена в софтуерния бранш, сред които и дружества, основани в Източна Европа.

Лидерът в класацията на "Капитал 100" за софтуерен разработчик "САП Лабс България" ще наеме още около 70 души през тази година, които ще работят по потребителския интерфейс на продуктите на германския IT гигант. Развойното звено на компанията за финансови услуги Experian удвои своите служители в рамките на 2013 г. до близо 400 души. Дружеството не влезе в класацията, защото отчита приходите за развойна дейност на централно ниво, тоест няма локални данни за местното звено. Българската софтуерна фирма "Мусала софт" отчита 25% ръст на служителите си през изминалата година до 250 души.

През февруари 2013 г. в София, американско-израелската компания Comverse отвори свой център с около 100 служители. Фирмата се занимава с разработката на специализирани софтуерни решения за телекоми, които да позволяват на компаниите да предлагат услуги с добавена стойност. Намеренията ѝ обаче не спират само с отварянето на новия офис – компанията планира да удвои персонала си в софийското звено до края на 2014 г. и така той да достигне 190 - 200 души.

Тенденцията продължава и през настоящата година. През зимата две компании, започнали дейността си в Източна Европа, обявиха, че ще отворят развойни центрове в България. Местното звено на руската Luxoft вече функционира и работи по първите си проекти. Към средата на април компанията разполагаше с около 20 служители, като плановите са до края на годината да достигнат 200, а през 2015 г. – 400 души.

С подобни амбиции смята да навлезе и базираният в Украйна софтуерен разработчик SoftServe. Дори темповете на растеж са същите като Luxoft – по 200 души на година. Очаква се българското звено да заработи през лятото. Компанията има дългосрочни и доста амбициозни планове – според тях до 2017-2018 г. персоналет ѝ в България трябва да достигне 1000 души. SoftServe се занимава с аутсорсване на софтуерни проекти. Тоест компанията получава задания, които обхващат част или целия цикъл при разработване на програми. Затова SoftServe е и пример за чиста софтуерна компания, която се занимава с аутсорсинг.

Оптимизъм днес и утре

Софтуерната индустрия и компаниите като цяло отчитат растеж през 2013 г., както и очакват тенденцията да се запази и през настоящата година. Това

се дължи основно на факта, че браншът е ориентиран основно за износ, а силното търсене на продуктите и услугите в чужбина се запазва. Българските фирми отбелязват, че поръчките на местния пазар продължават да намаляват и през тази година. "За поредна година изпълняваме планиран ръст от 12%, но за съжаление балансот между проекти в България и експорт силно се наклони към износа. Ако преди 3-4 години бяхме достигнали до 20% дял на местни проекти, сега отново се върнахме към незначителните 2-3%", коментира Георги Брашнаров от "Немечек", досегашен председател на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ). Според него това показва незадоволителното състояние на българските фирми, които не дават приоритет на инвестиции в ИТ продукти.

Положителна тенденция е и разработката на все повече собствени софтуерни решения и усъвършенстване на уменията на българските софтуерни екипи.

Засилването на мобилните устройства и нуждата от бизнес софтуер за тях, облачните услуги и програми, както и обработването на големи информационни масиви (Big Data) са сред основните технологични тенденции, в които ще има търсене. Технологично годината отбелязва голям ръст в търсенето на мобилните решения за бизнеса, но и стабилно увеличение в областта на Business Intelligence and Analytics и Big Data.

Очаква се растежът да продължи и през настоящата 2014 г. заради силното търсене на софтуер по света, който става все по-неразделна част от нашето ежедневие.

Нуждата от професионални разработчици по света става все по-голяма, а България и местните компании си създадоха отлично име в този сектор.

Положителните новини са за тези, които са ориентирани към външните пазари. Софтуерните разработчици няма да разчитат на поръчки от България, защото се очаква негативната тенденция да продължи. На вътрешния пазар обаче не се очертава цялостно подобрене на икономиката, което да доведе до увеличаване на бюджетите за ИТ в индустрията, и отново големите проекти ще са по-скоро изключения и силно концентрирани в телекомуникационния и финансовия сектор. Според бизнеса основен клиент на ИТ решения в България ще продължи да бъде държавата, а фокусът ще падне около изграждането на електронното правителство.

Все по-голям дефицит на кадри

Ръстът в софтуерната индустрия и действията на компаниите по увеличаване на персонала си за развойна дейност, както и навлизането на нови големи играчи най-вероятно ще задълбочат един от основните проблеми в бранша. Това е наличието на квалифицирани ИТ кадри. От години софтуерните дружества алармират, че липсата на достатъчно специалисти може да спре растежа на индустрията.

През последните години в България се забелязва стабилен ръст на ИТ индустрията и добре подготвените специалисти са необходимост, за да се продължи този здравословен растеж на сектора, като се отговори подobaващо на увеличеното търсене на ИТ продукти и услуги, на изискванията на софтуерната индустрия.

Вече почти открито в сектора се говори за "кражба" на кадри, породена от липсата на достатъчно добре подготвени специалисти. Бизнесът е на мнение, че за да се преодолее тази тенденция, трябва да се направят реформи в образователната система и да се подобри диалогът между компании

и университетите, за да може подготвените студенти да отговарят на нуждите им. През 2012 г. БАСКОМ формира консултативен съвет, който изготви препоръчителните изисквания на индустрията към образователната система, а сега се подготвят и препоръчителните професионални стандарти. Софтуерните компании обаче са на мнение, че в момента са замразени всички действия от страна на правителството в тази посока.

От бранша предупреждават, че усложняване на политическата ситуация в страната може да доведе дори до обратния ефект – напускане на кадри.

Липсва каквото и да било разбиране на ситуацията от страна на нашето собствено правителство. Спрените реформи, както и насадените в обществото разделение, реваншизъм и противопоставяне за пръв път от няколко години доведоха до решението на редица млади и не толкова млади успешни професионалисти да потърсят реализация извън България.

В момента част от софтуерните компании се опитват да решат проблема с кадрите със собствени усилия. Като инвестират в изграждането на "академии", където да предоставят практическа подготовка и така да развият ИТ специалистите в страната. Най-ярък пример е Академията на "Телерик", а VMware ги последва през миналата година, като съвместно с няколко университета откри своя. Украинската SoftServe също обяви, че има намерения, след като открие развойния си център в София, да развие и собствена академия, която да заработи до една година. Компанията има опит с изграждането на подобни инициативи по света, но все още официално не е открила своето звено в България.

Един от основателите на Академията на "Телерик" – Светлин Наков, направи и първи стъпки в учредяването на Софтуерен университет, който отвори врати през февруари тази година. Макар инициативата му да е още в ранен етап на развитие, университетът може да реши частично проблема с дефицита на качествени кадри. Само чрез подобни програми и инициативи с участието на компаниите в сектора България ще може да остане конкурентоспособна на глобалния пазар за IT услуги.

Високо заплащане

Доброто състояние на бранша се отразява и на заплатите. Средното брутно възнаграждение, което включва заплатите и бонусите на служителите, ще достигне 3 510 лв. на месечна база - ръст от 5%.

Page | 36

През тази година в софтуерния сектор работят около 17 хил. души, което е ръст с между 6% и 10% спрямо миналата година. IT специалистите са 80% от всички, а една трета от тях са жени. Това е и един от най-младите браншове, като над 90% от работните места са заети от хора под 35-годишна възраст.

10. СЪСТОЯНИЕ НА ОСНОВНИТЕ ОТРАСЛИ, КОИТО ОПЕРИРА ГРУПАТА И ТЕНДЕНЦИИ ЗА 2015 Г.

ОБЩИ ТЕНДЕНЦИИ НА IT ПАЗАРА

В глобален мащаб софтуерния бизнес очакваме да се развива повече от добре – технологиите и интелигентните устройства навлизат все повече в живота на хората и това разширява пазара на нашите продукти и услуги. Колкото до България – очаквам 2015 да бъде една много интересна година – това го казват и анализаторите, които посочиха България като най-добрата дестинация за аутсорсинг в Европа през 2014 година. Смятам, че това ще има своето отражение върху международния инвеститорски интерес, който ще се засилва. [Мисля, че малко повече детайл в анализа на индустрията е нужен.]

Спроед Gartner (водеща консултантска компания в областта на световните изследвания на IT индустрията) ръстът на разходите в американски долари за устройства (включително компютри, ultramobiles, мобилни телефони, таблети и принтери) за 2015 г. се очаква

да бъде 5.1%. Пазарът на смартфони остава поляризиран между най-високите и най-ниските пазарните цени. В резултат на това, възможностите на пазара стават все по-ограничени за средния клас смартфони.

Разходите за Центрове за данни се очаква да достигнат \$ 143 милиарда през 2015 г., увеличение с 1,8% спрямо 2014 г. Ръстът на сегментите за Ентърпрайз приложения, комуникации и мрежово оборудване се увеличава, а растежът на сегмента за сървърите и външни контролери за съхранение на данни се забавя. Тези колебания на растежа се дължат на разширения жизнен цикъл и по-високо от очакваното преминаване към облачни услуги.

В Ентърпрайз софтуера, разходите са на път да възлязат на 335 милиарда щатски долара - увеличение с 5,5% спрямо 2014 г. Очаква се през 2015 г. да има спад на цените и консолидация на продавачите заради ожесточената конкуренция между облака и локалните доставчици

на софтуер. По-специално в (CRM) пазара, предвид конкуренцията с облака, се очаква цените да намалееят с 25% през 2018 г. Също ще се увеличи ценовата конкуренция вследствие на предложения на облачни услуги в други области (като система за управление на бази данни (СУБД) и прилагане на инфраструктура и мидълуер, макар и малко по-бавно и с по-слаби темпове, отколкото за CRM.

Перспективите за ИТ услугите през 2015 г. е за 2,5% растеж, което е спад от прогнозния растеж от 4.1% на Gartner, вследствие основно на растежа на долара. В регионален план краткосрочните темпове на растеж бяха коригирани леко в Русия и Бразилия,

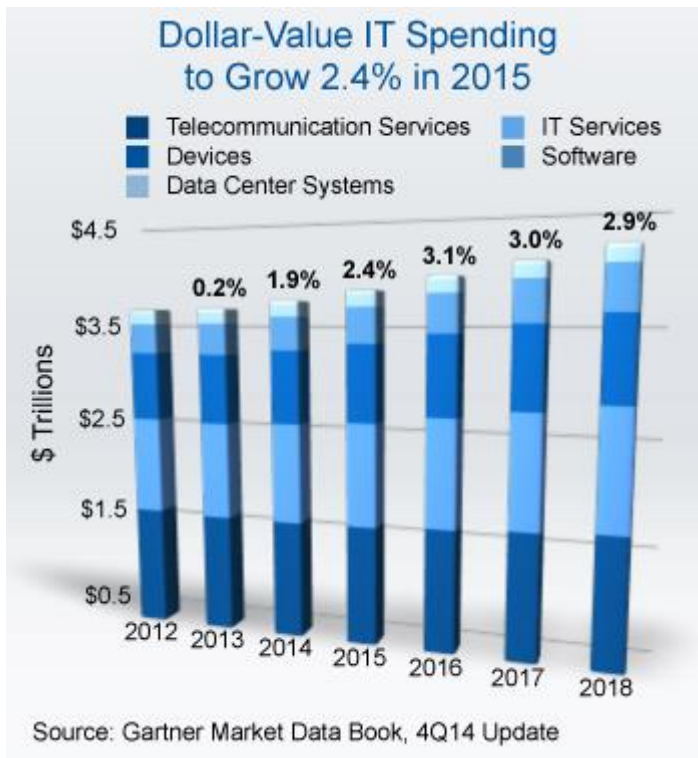
поради икономическите условия и политическа несигурност и в двете страни.

Разходите за Telecom услуги се предвижда да нарастнат с 0,7 процента през 2015 г., достигайки \$ 1 638 трилиона. Множество фактори оказват влияние върху всеки национален пазар - някои позитивни, други отрицателни като показателни са намаляването на очакванията за приходи на мобилните оператори в няколко пазара в Западна и Източна Европа (като Австрия и Италия) в резултат на намаляващия растеж на продажбите на нови устройства, продавани в региона през прогнозния период.

Worldwide IT Spending Forecast (Billions of U.S. Dollars)

	2014 Spending	2014 Growth (%)	2015 Spending	2015 Growth (%)	
Devices	696		3.8732		5.1
Data Center Systems	141		0.8143		1.8
Enterprise Software	317		5.8335		5.5
IT Services	956		2.7981		2.5
Telecom Services	1,626	0.1	1,638		0.7
Overall IT	3,737		1.93,828		2.4

Source: Gartner (January 2015)

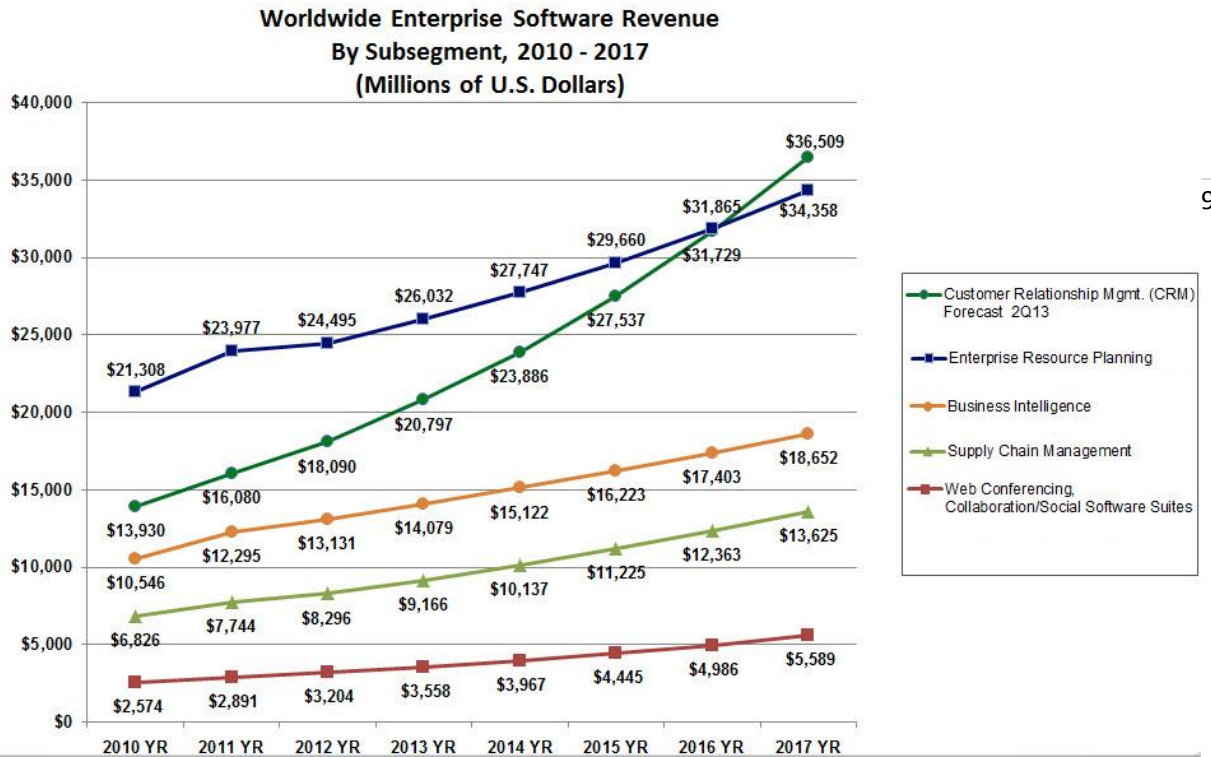


International Data Corporation (IDC), изследователската компания на пазарните условия, базирана в САЩ, също очаква ръст на ИТ пазара в световен мащаб през 2015 година.

Преглед върху пазара за Enterprise софтуер

Според доклад на Gartner приходите в световен мащаб през 2014 година от enterprise (корпоративен) софтуер възлизат на 321 милиарда щатски долара или с 6.9% повече от 2013, което е много близо до заложените предварителните резултати. Въпреки че през 2014 година водещ сегмент по приходи са софтуерните системи за планиране на ресурси (ERP), към края на 2017 година се очаква лидер да бъдат

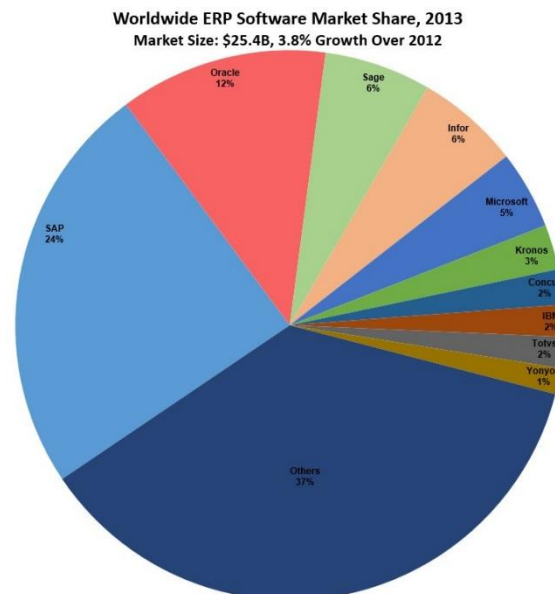
системите за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM). CRM системите към момента водят по очакван среден годишен ръст за целия разглеждан период от 2012 до 2017 с 15.1% всяка година. Въпреки това ERP системите се очаква да задържат своя стабилен ръст към 2017 година от приблизително 7.38% на средна годишна база.



Източник: Gartner Forecast: Enterprise Software Markets, Worldwide, 2012-2017, 2Q13 Update

Сам по себе си пазарът на ERP системи е доста разнороден, въпреки че в него традиционните лидери могат лесно да бъдат идентифицирани – SAP, Oracle,

Sage, Infor и Microsoft съставляват над 53% от пазара през 2013 година, а през 2014 година този дял се смята дори за по-голям.



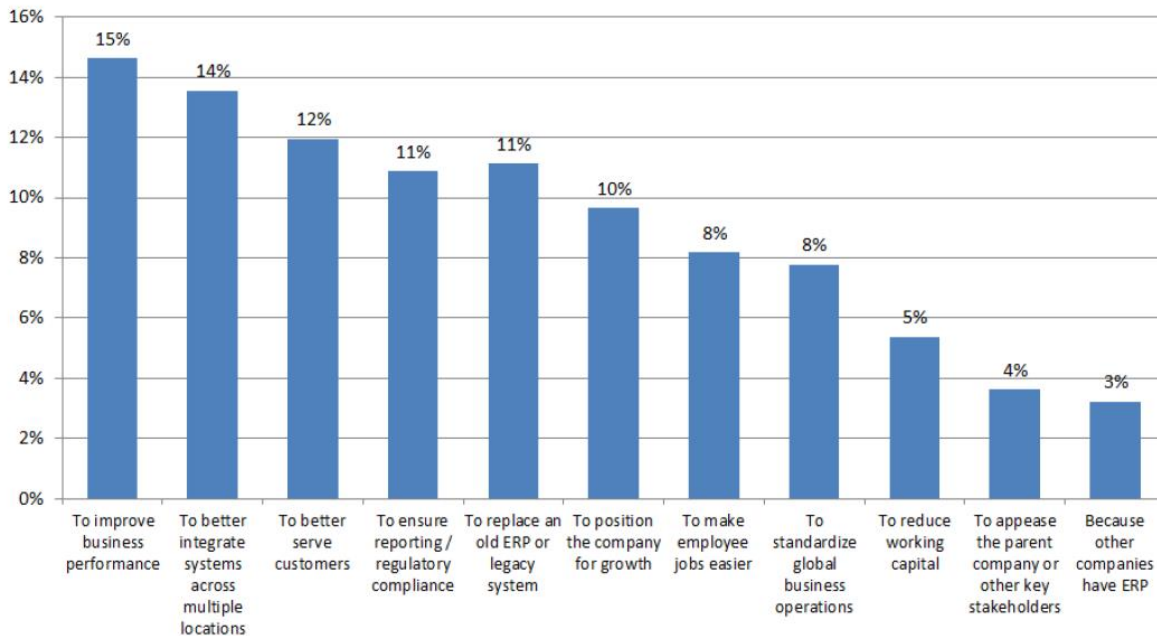
Източник: Gartner 2013

Традиционни срещу облачни ERP системи

Както се наблюдава през последните няколко години, множество компании в различни сектори са внедрили или са в процес на внедряване на ERP системи,

като основна причина според Panorama Consulting се посочва оптимизирането на рентабилността на предприятието (15%).

Reasons For Implementing ERP



Source: Panorama Consulting's 2014 ERP Report
Copyright © 2014 Panorama Consulting Solutions

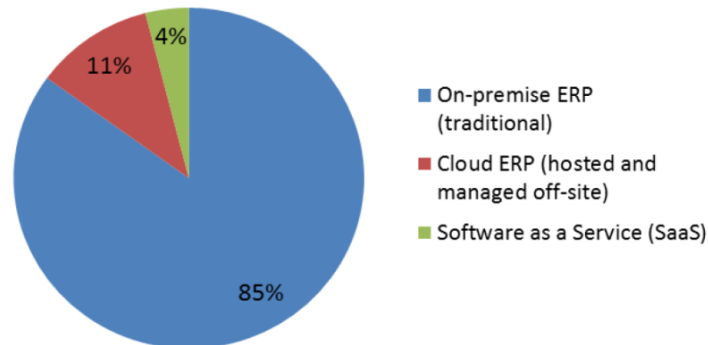
Източник: *Panorama Consulting 2014 ERP Report*

Разбира се, очертават се и няколко други важни фактора при взимането на решения за закупуването и внедряването на подобен род системи като – по-добра интеграция между системи разположени в различни локации (14%), по-качествено обслужване на клиентите (12%), по-сигурно покриване на регулаторни изисквания (11%) и подмяна на морално остаряла предишна система (11%).

Впечатление прави и причината при 1/10 от отговорите – като подготовка на предприятията за предстоящ растеж.

В доклада на Panorama Consulting се забелязва обаче, че 85% от анализираниите предприятия са внедрили традиционни ERP системи, които са разположени в собствена инфраструктура на предприятието (on-premise).

Type of ERP Software



Source: Panorama Consulting's 2014 ERP Report
Copyright © 2014 Panorama Consulting Solutions

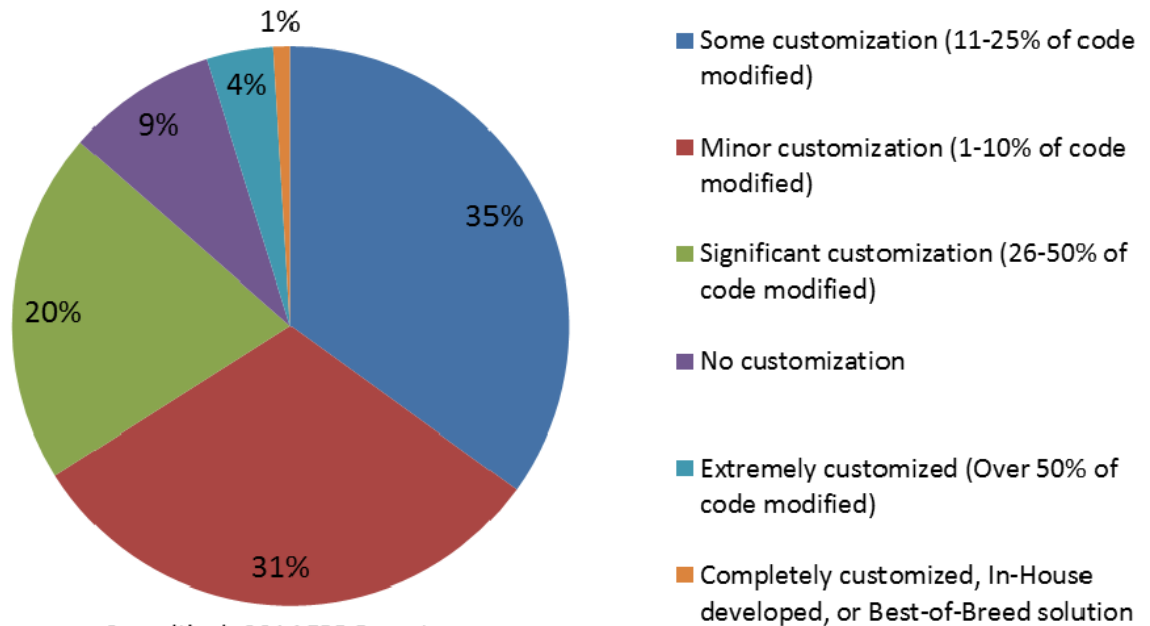
Източник: *Panorama Consulting 2014 ERP Report*

Подобно наблюдение води до извода, че изключителна част от предприятията не имплементират облачни или софтуер-като-услуга (SaaS) системи, които бяха очертани като водещ тренд през миналите години. За сравнение през 2013 година 26% от внедрените ERP системи са заложили на такива външно разположени за предприятието системи, които обаче осигуряват по-ниски оперативни разходи. Като основни две причини за този сериозен отлив от новото поколение системи компаниите посочват: недостатъчно вътрешно познание в облачните системи и тяхната поддръжка (45%) и притеснение от възможно пропуски в сигурността (30%). Въпреки, че пазарът на облачните ERP системи расте постоянно, различните по вид организации все още изпитват основни притеснения по отношение на сигурността. Това мнение у потребителите на подобни системи обаче според анализаторите е без сериозно покритие и остава по-скоро неоправдано притеснение, тъй като

анализа на голям спектър решения показва, че те са достатъчно надеждни, както от гледна точка на сигурност, така и на непрекъсваемост на работата. Очевидно е обаче, че пазарът ще има нужда от още време, за да приеме доверено новите облачни решения, тъй като към момента техното основно предимство при промотирането им е пониската цена, което както се наблюдава през изминалата 2014 година не е достатъчно.

Друг основен елемент при избора на доставчик на ERP система, както и нейния тип (традиционна или облачна) остава и необходимостта от възможност за персонализиране на решението за конкретните нужди на всяко предприятие. Според направените анализи при 35% от клиентите е имало нужда от на софтуерен код в значителни размери (11-25% от програмния код), а при 31% такива промени също са били необходими, но в по-малък мащаб (<10% от програмния код):

Level of Customization



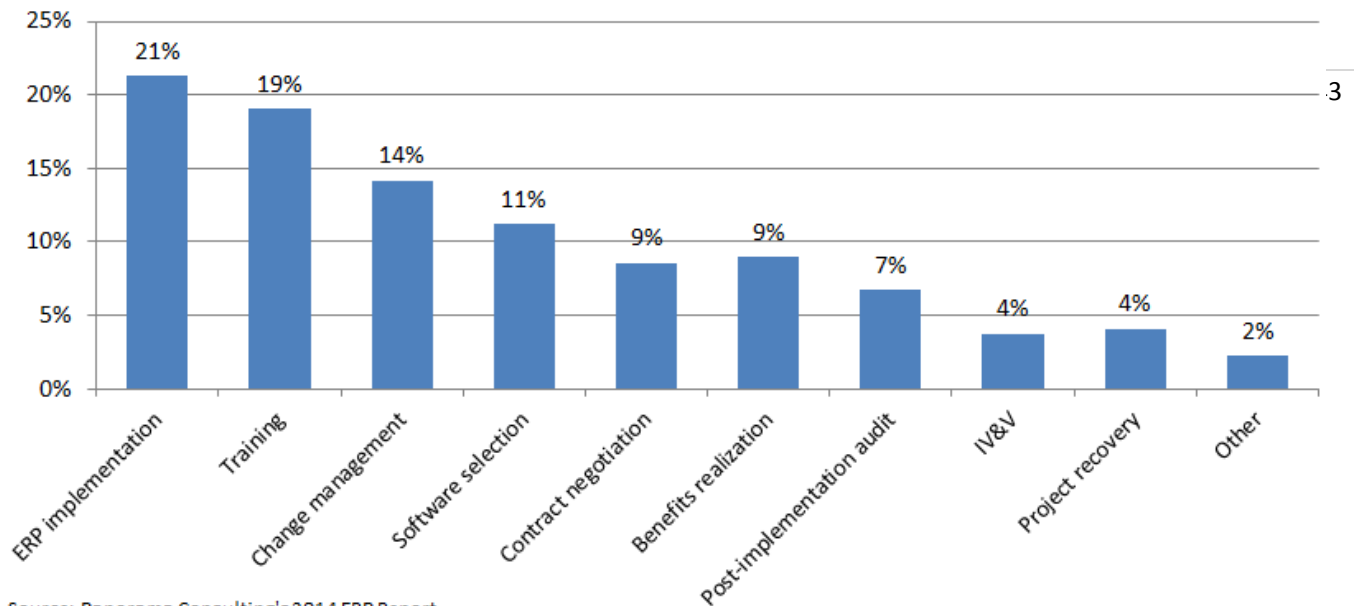
Source: Panorama Consulting's 2014 ERP Report
Copyright © 2014 Panorama Consulting Solutions

Източник: *Panorama Consulting 2014 ERP Report*

Разходите свързани с персонализирането на конкретните имплементации и тяхното внедряване често обаче се оказват в неочаквани по големина за предприятията размери. Наблюдава се тенденция също така на недобър подбор на ERP системи, вероятно поради по-слабо описание на необходимите изисквания в начална фаза, както и на процесите, които да бъдат интегрирани, което в последствие налага корекции и както е видно от статистиката в едва 9% от разглежданите случаи такива корекции не са били необходими.

За своите внедрявания 83% от компаниите наемат външни консултантски фирми, които да изпълнят проектите. Това е показател, който се е повишил с 23% спрямо предишната 2013 година и е добра индикация за компаниите в този бизнес. По всичко личи, че потенциалните клиенти на ERP системи все по-ясно осъзнават, че наемането на квалифицирани специалисти за едно подобно внедряване ще даде по-добър и ефективен резултат от гледна точка на време и последващи разходи.

Areas in Which Consulting Firms Provided Guidance



Source: Panorama Consulting's 2014 ERP Report
Copyright © 2014 Panorama Consulting Solutions

Източник: *Panorama Consulting 2014 ERP Report*

Направените проучвания сочат, че разходите за избраните консултант-подизпълнители на внедряването на такъв род системи са най-вече свързани не само с конкретната имплементация и техническа работа, но и обучение. Други основни пера са помощ при

преструктурирания, избор на конкретно софтуерно решение или доставчик, договаряне на условия по лицензионни договори и консултиране относно максимизиране на полезните за организацията вградени функционалности.

Преглед на пазара на семантични технологии

Семантичните технологии, в това число и технологиите за текстово търсене и анализ на съдържанието, предоставят един нов слой на анализ на информацията в световен мащаб – независимо дали тя е структурирана или не. Най-популярните развити технологии в тази сфера са анализ и извличане на факти, тагване (анотация) и текстово търсене, които често се разработват не само на английски език, а освен това и работят и върху текстове съхраняване с форматиране (rich text) и изображения.

Според проучване на IDC този сектор е отбелязал 9.4% среден годишен ръст от 2009 до 2013 година, достигайки 3.12 милиарда щатски долара. Пазарът най-общо се разбива на четири основни подсегмента:

- **Водещ сегмент на корпоративно търсене (corporate search)** – който представлява решения, които най-общо дават възможност за структурирано търсене върху информацията от различни източници на

разположение на една организация, като й дават предимство да работи с цялата си налична информация на ежедневна база. Решенията в този сегмент са различни по вид – както предоставяни като софтуер чрез услуги (Software-as-a-Service), през хардуерни решения върху собствена архитектура до облачни решения върху популярни облаци като Amazon Web Services.

- Нарастващ сегмент е **анализът на съдържание (content analytics)** – една част от този сегмент е анализът на текст от машини, като разнообразни софтуерни решения помагат да се извлекат редица факти и взаимовръзки (зависимости в различни посоки) между обекти или субекти в човешки език под формата на текст. Тези технологии позволяват лесно да бъде автоматизирана анотацията на различни материали, които после лесно да могат да бъдат намирани и използвани, както и да се съкрати техния общ работен обем. Различни подзадачи се решават също от такива технологии като например от анализ на сантимент (положителни или отрицателни настроения при изказ) до задачи свързани с бизнес анализ (Business Intelligence).
- Най-новият, но бързо развиващ се **достъп до информация (information access)** – различни софтуерни платформи, които унифицират достъпа до информация на различни по смисъл, формат и предназначение масиви от данни, някои от които могат се

допълват от различни източници, а релациите между тях да бъдат изключително сложни. Подобен род платформи дават на потребителите добре интегрирани технически средства, с които те да могат да нормализират, индексират, търсят, представят, визуализират и отчитат смесена информация.

Пазарът на търсене и анализ на съдържание

През 2013 година пазарът на търсене и анализ на съдържание се доминира от различни корпоративно търсене (enterprise search) софтуерни решения, а решенията за текстов анализ и унифициране на различни източници на информация представлява една 1/3 от целия пазар. Според IDC, решенията за корпоративно търсене обаче достигат своя зрялост и влизат в етап на плато, където не се очаква нов ръст, а дори напротив – известна загуба на обеми в този сегмент. Това до голяма степен се дължи на появата и на алтернативни решения, базирани на отворен код (open source), както и на консолидирането на пазара за такива платени решения. В допълнение, пазарът за корпоративно търсене започва да се измества от класическия си вид към ориентиран с достъп от мобилни устройства и изнесен в облачни архитектури.

За разлика от тях, решенията за анализ на текст и унифициране на различни източници на информация през последните 2 години достигат своята зрялост и предлагат по-лесна интеграция и базови функционалности, които са вече много лесни за употреба от обикновените крайни потребители, благодарение на което навлизат в множество вертикали като медицина и здравеопазване, публична

администрация, издателства и медийни компании, както и във финансовия сектор.

Historical search & content analytics market by region

Currency: USDm	2009A	2010A	2011A	2012A	2013A
Americas	1,430	1,547	1,716	1,891	2,164
EMEA	598	595	668	636	719
Asia/Pacific	157	176	208	231	240
Total	2,186	2,317	2,592	2,758	3,123
Growth(%)	N/A	6.0	11.8	6.4	13.2

ge | 45

Source: "Worldwide Search and Content Analytics 2014-2018 Forecast and 2013 Vendor Shares", IDC

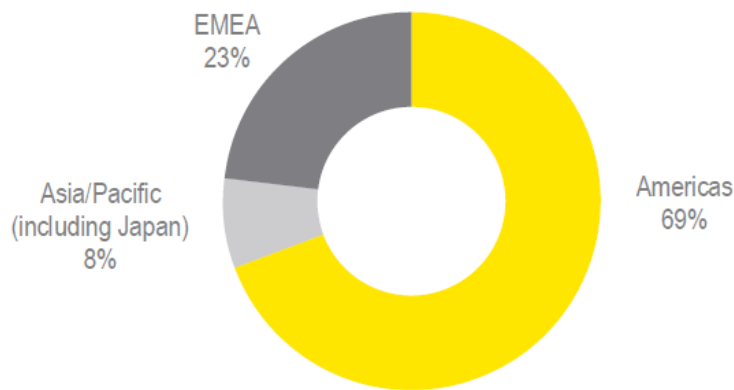
Източник:

IDC

2014

Пазарът за решение за управление на информация в световен мащаб се оценява в размер на 31.1 милиарда щатски долара за 2014 година, като различните вертикали на приложение имат различни очаквани темпове на растеж. Според IDC най-обещаващи на непосредствен растеж са вертикалите здравеопазване, финансови услуги,

медия и издателство. Текущите тенденции на растеж се запазват за секторите през 2014 година като бизнес анализ (business intelligence) 13 милиарда долара, системи за управление на корпоративното съдържание с 5.9 милиарда долара и управление на данни с 12.2 милиарда.



Total market size = \$ 3.12 billion

Източник: IDC 2014

През 2014 година се наблюдава, че близо 2/3 от приходите в този сектор, а именно 2.16 милиарда щатски долара или 69%, са реализирани в Северна и Южна Америка, оставяйки едва 23% за Европа и 8% за Азия и Тихоокеанския

регион. В региона на Африка, Близкия Изток и Азия пазарът се характеризира със сходни темпове на растеж до американския, но общия му размер е все още доста малък, едва 716.6 милиона щатски долара и неговата структура е

доста фрагментирана между различните държави.

Forecast search and content analytics market by region

<i>Currency: USDm</i>	2014E	2015E	2016E	2017E	2018E
Americas	2,417	2,705	3,013	3,358	3,729
EMEA	783	839	903	977	1,058
Asia/Pacific	257	280	304	335	366
Total	3,457	3,824	4,220	4,670	5,152
<i>Growth (%)</i>	10.7	10.6	10.4	10.7	10.3
of which:					
Content analytics	1,132	1,339	1,566	1,810	2,063
<i>Growth (%)</i>	19.4	18.3	16.9	15.6	14.0

ige | 46

Source: "Worldwide Search and Content Analytics 2014-2018 Forecast and 2013 Vendor Shares", IDC

Източник: IDC 2014

Според анализите на IDC през следващите няколко години решенията по анализ на текст и унифициране на източници на информация ще изместят от лидерското място по приходи корпоративното търсене и ще представляват основната част от пазара в този сегмент. Очаква се и общия размер на пазара да нарастне, включително благодарение и на нови „умни приложения“ базирани на

изкуствен интелект и технологии за когнитивно обучение на машини.

В периода 2014 – 2018 година се очаква технологиите за търсене и анализ на текст да реализират среден годишен от 10.5%, като в края на периода да достигнат обща оценка на пазара от 5.15 милиарда щатски долара. В този период водещ пазар с над 72% ще продължат да бъдат Северна и Южна Америка.

Преглед върху пазара за CAD (Computer-Aided Design) софтуер

Софтуерът за компютърно-подпомогнат дизайн (CAD) предоставя ефективен, полесен и много изгоден метод за моделиране и дизайн на различни обекти от бизнеса и живота с висока точност и качество. Подобни решения подпомагат ежедневната работа на инженери, архитекти, дизайнери и други тясно специализирани експерти да изработят примерни или крайни модели на продукти или сцени, което позволява

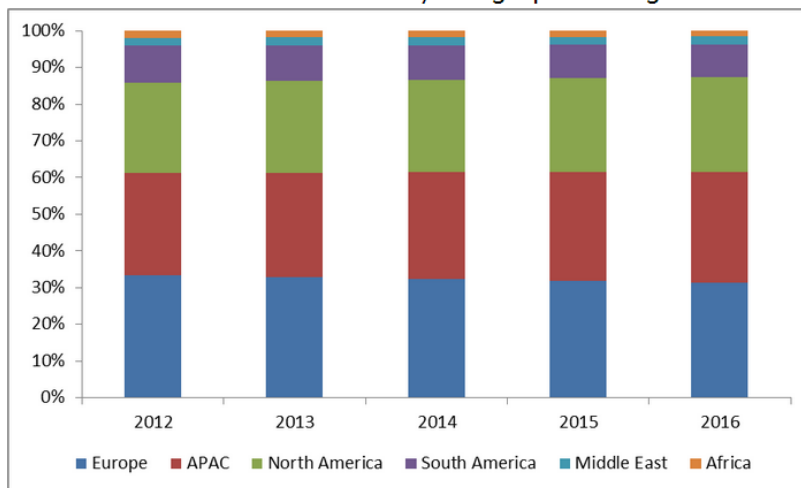
много по-качествена и ефективна изработка в последствие. Така не просто се улесняват процесите по взимане на решения, но и много често се оптимизират както работните процеси, така и единичното или масово производство на детайли, специфични за конкретното приложение. Дигиталното прототипиране е вече неизменна част от всеки съвременен

процес на производство, строителство или промишлен дизайн.

Според доклада на Technavio “Global Computer-aided Design Market 2012-2016” секторът на подобни софтуерни решения се очаква да нараства средно с 8.6% в световен мащаб от 2012 до 2016 година. Водещи пазари по приходи от такъв род софтуерни решения са на първо място Европа, следвана от Азия-Тихоокеанския регион и Северна Америка. Очакването е световния пазар да достигне размери от 8.3 милиарда

щатски долара до края на 2016 година. Все по-голямата нужда от подобрена продуктова визуализация се очаква да бъде основният фактор за растеж на този пазар. Разбира се, има различни фактори, които могат да повлияят върху конкретните темпове като една основна заплаха е развитието на решения с отворен код (open source) или пък достъпът до нелицензирани платени професионални решения, които са изключително популярни в развиващите се пазари.

Exhibit 11: Global CAD Market by Geographical Segmentation (percentage) 2012-2016



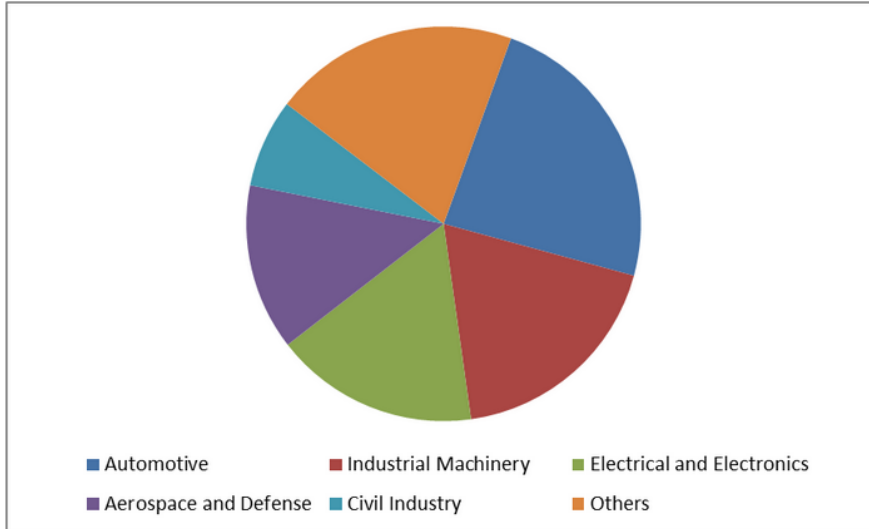
Source: Technavio Analysis

Източник: Technavio Analysis (2014)

На регионално ниво Европа традиционно представлява най-големия пазар от гледна точка на приходи от CAD решения. Тази позиция до голяма степен се дължи на високата концентрация от компании в региона в секторите, където

тези софтуерни решения играят изключително важна роля като автомобилостроенето, авио- и космическото инженерство, електропроектирането, електрониката и индустриалните машини.

Exhibit 1: Global CAD Market by End-user Segmentation (percentage) 2012

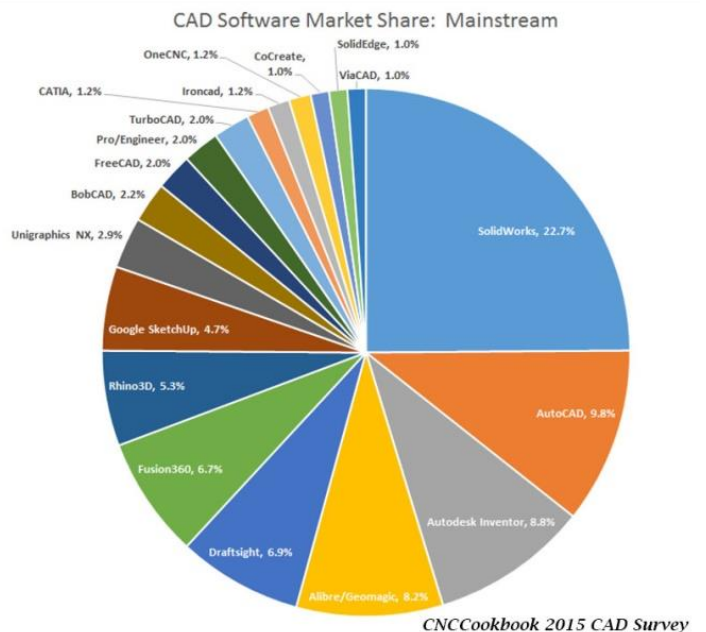


Source: TechNavio Analysis

Източник: TechNavio Analysis (2014)

Към момента има малък брой решения със значителен пазарен дял в този ИТ сегмент, като продуктивизацията е много конкретна, както и лицензионната им политика. Пазарът се характеризира с присъствието на отчетливи международни, регионални и местни доставчици на такъв род решения. Въпреки това международните доставчици продължават да увеличават влиянието си в локалните пазари ежегодно, докато местните по-малки доставчици успяват все по-трудно да се справят с функционалните предизвикателства на всяко едно голямо решение. Очакването е, че глобалните доставчици ще продължат да увеличават своите пазарни дялове чрез изкупуване на по-малките местни и регионални доставчици. Към момента най-разпознаваеми доставчици на такива решения в световен мащаб са

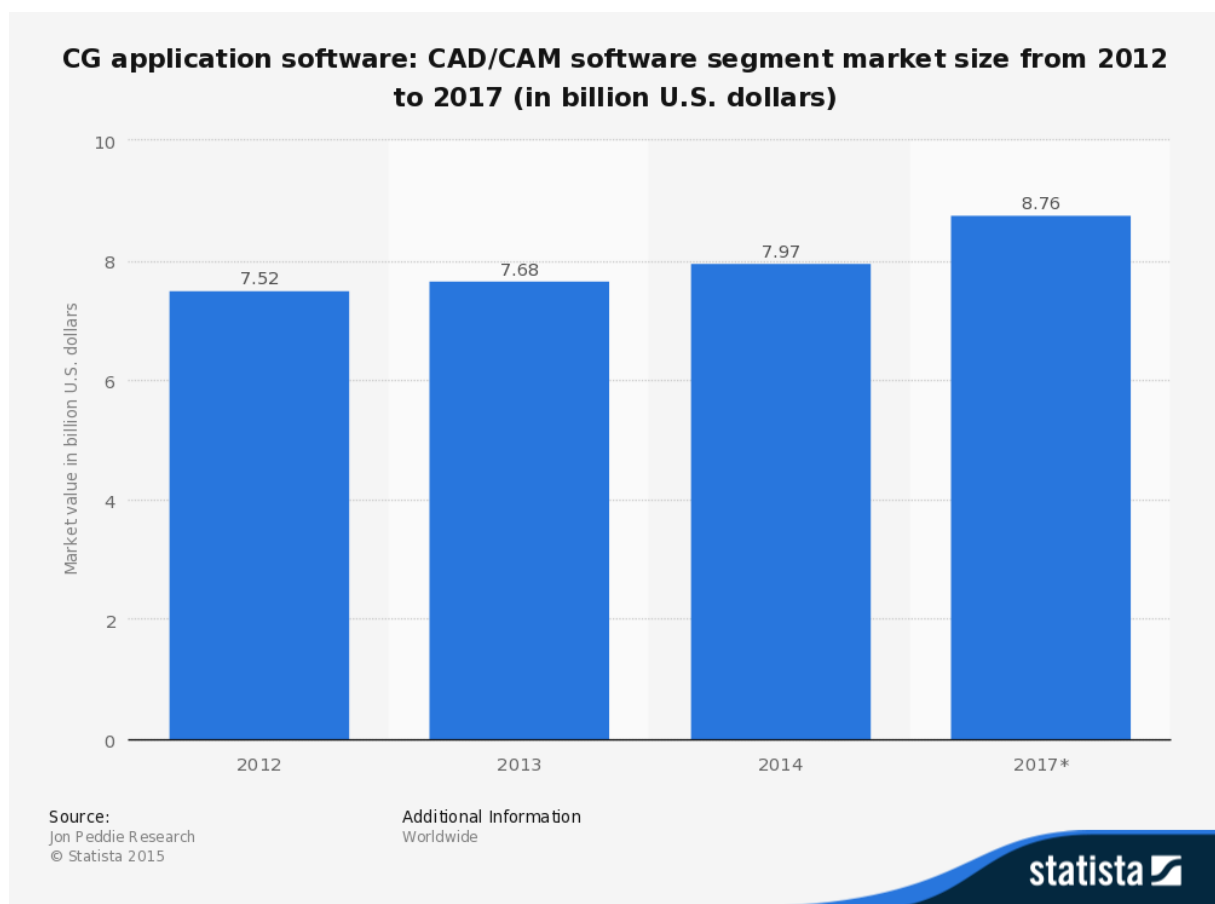
Alibre Design, Autodesk Inc., Aveva Group plc, Bentley Systems Inc., ESI Group,



CNCCookbook 2015 CAD Survey

Intergraph Corp., Nemetschek AG, Parametric Technology Corp. (PTC), progeCAD и Siemens AG.

Размер на пазара на CAD/CAM решения в световен мащаб



Източник: Statista.com 2015

Размерът на пазара на CAD/CAM решения през 2014 година бележи позабележим ръст от приблизително 290 милиона щатски долара (3.7%), спрямо ръста от 160 милиона долара през 2013, представляващи едва 2.1%. Интересно

е да се отбележи, че според Jon Peddie Research, пазарът се очаква да достигне 8.76 милиарда щатски долара през 2017, което е индикация за среден очакван годишен ръст от 3.2%.

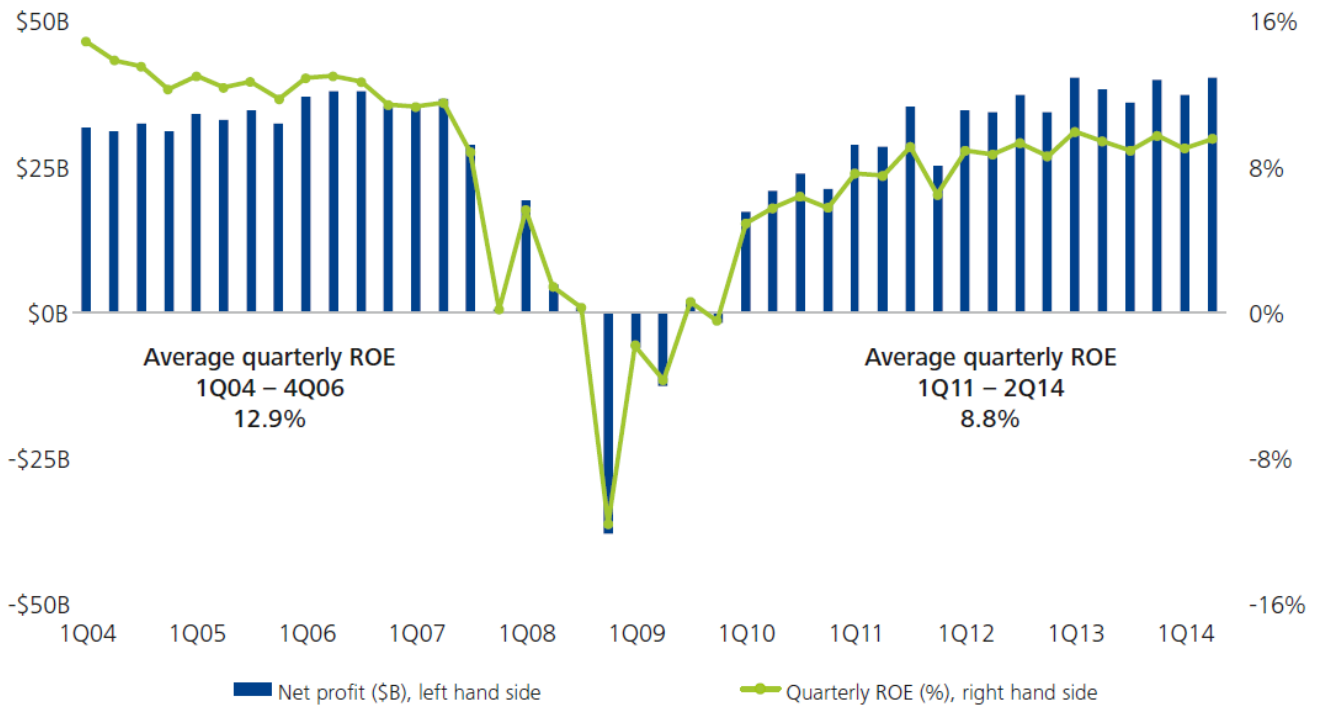
Преглед върху банковия и финансов сектор в световен мащаб

Според доклада на Deloitte "2015 Banking Outlook" финансовия сектор навлиза в нова фаза на своето развитие след финансовата криза от 2007 година насам, а именно по-голям фокус върху увеличение на рентабилността. Въпреки

че печалбите в сектора надминават историческите най-добри резултати към момента, рентабилността на собствения капитал (ROE) на банките е все още под нивата отпреди кризата:

Figure 3: Earnings metrics

Profit returns, but profitability remains suppressed



Source: FDIC data for all insured institutions

Източник: "2015 Banking Outlook" (Deloitte, 2014)

Според очакванията за засилването на американската икономика, съответно увеличението на ръста на брутния вътрешен продукт на САЩ на 2.3% през 2015 в сравнение с 1.9% през 2014, ще доведе до по-голям размер на заем на средства от банки, особено от търговски и индустриални предприятия. Това предполага да вдигне допълнително печалбите в сектора.

Въпреки това печалбите от предоставяне на различни по вид кредити не се очаква да повишат сами по себе си рентабилността на финансовите институции, в това число и банките. Нови изисквания за ликвидност ще принудят банките да държат по-голяма част от активите си в нискодходни инструменти, за да покрият регулаторните изисквания. Също така нови норми на задлъжнялост могат допълнително да усложнят

капиталовите структури, въпреки покачването на лихвените проценти.

Очаква се също така през 2015 година, банките да продължат тенденциите за предоставяне на мобилни финансови услуги, но за разлика от 2014 година, основен фокус да бъдат вече малкия и среден бизнес, където ще бъде най-сериозната надпревара за растеж между тях. Очаква се конкуренция и от нетрадиционни доставчици на финансови услуги, които все повече и повече навлизат във финансовите пазари и предлагат все по-конкурентни алтернативни услуги в различни финансови сегменти.

Усилията за увеличаване на рентабилността на финансовите институции е вероятно да доведе до повишени дейности в пазара на сливания и придобивания през 2015, като се очаква едновременно

увеличение и на относителния брой сделки, както и на средните стойности, тъй като в този пазар ще се включат и регионалните представители на сектора.

През 2015 година се очаква началото на най-трансформиращия период за индустрията на платежните системи. Технологичните хардуерни нововъведения, по-високи нива на сигурност и по-лесните мобилни приложения могат да предизвикат лесно ръст в пазара на безконтактните плащания, като по този начин отбележат началото на споделените операции в този сектор между банките, технологичните компании и/или телеком операторите. Това също би довело до понижаване в приходите на банките, тъй като крайните такси към потребителите ще бъдат споделени между повече страни за всяка транзакция.

От друга страна желанието за растеж и рентабилност на строго финансовите институции ще се трябва да се справи и с нарастващите регулаторни изисквания по отношение на управление на риска. Изискванията за регулаторна отчетност и повишено внимание по отношение на допустимите рискове при подобна

Прогнозирани разходи за ИТ в банковия сектор в световен мащаб

Според проучване на Celent, общите разходи за ИТ услуги, софтуер и инфраструктура в световен мащаб ще нарастнат до 196.7 милиарда щатски долара през 2015, което е увеличение от

дейност имат тенденция също да се повишават. Ограничаването на допълнителните разходи за справяне с тези изисквания се очаква да доведе до по-високо търсене в решения за управление и анализ на големи масиви от данни, които автоматизирано да могат да изпълняват необходимите аналитични задачи свързани с оперативната дейност в тази насока на всяка институция.

Всички изброени тенденции и нови предизвикателства пред участниците в сектора в крайна сметка ще бъдат в основата на изграждане на новите стратегии за повишаване на рентабилността на организациите в сектора през 2015 година. Според доклада на Deloitte се очаква ИТ системите за управление на процесите и съответната инфраструктура, както и системите за предоставяне на крайни услуги на потребителите да изиграят много важна роля в конкурентността на финансовите услуги и рентабилността в дългосрочен план. Това би довело и до естествено повишено търсене на подобни технологии на ИТ пазара и съответните инвестиции за имплементирането им.

приблизително 4.6% спрямо 2014 година. Проучването сравнява и анализира данни за Северна Америка, Европа, Азия и Тихоокеанския региони. Източникът на сновния очакван ръст са последните 2 региона, където разходите за ИТ на банките ще нарастнат с 5.6% през 2015 до общия обем от 70.3 милиарда щатски долара. Този ръст се очаква да остане относително стабилен до края 2017.

Bank IT Spending Snapshot



Source: Celent

Източник: Celent

Банките в САЩ и Канада също посочват обещаващи резултатите – северно-американските банки ще увеличат своите разходи за ИТ през 2015 година с ръст от 4.5% през 2015 до 62.2 милиарда щатски долара, през 2016 година с ръст от 4.2% 64.8 милиарда долара. Ръстът в разходите на европейските банки ще стои стабилен на около 4.4% на годишна база до края на 2017 година, до общ размер 70.1 милиарда щатски долара.

Основни тенденции за 2015 година

Бързите темпове на развитие на технологиите в световен мащаб и най-вече сред крайните потребители в достъпа им до все по-функционални персонални устройства като смарт телефони и таблети, и постоянна интернет свързаност, естествено влияят и върху услугите на финансовите институции в световен мащаб. Въпреки регулаторните специфики и изисквания на всеки конкретен пазар на финансови услуги се наблюдава все по-голямо навлизане на електронни услуги от световни компании, които предлагат по-бързи и/или по-евтини алтернативни услуги на крайните потребители – физически лица или бизнеси. Това

налага естествена нужда на класическите бизнеси в този бранш да следят и внедряват иновативни услуги за локалните пазари много по-бързо, от което се наблюдава и ръст в бизнес активностите на компаниите специализиращи в софтуерни решения за финансовия сектор.

Според Open Markets, издание на CME Group (САЩ), през 2015 година има 4 основни направления в услугите в този сектор, които ще окажат особено значение върху потребителското поведение на световния пазар на подобни услуги и решения за тях:

- **Customer Experience (Потребителско преживяване)** – Според проучване на изданието този аспект на предлаганите услуги във финансовия сектор ще играе все по-важна роля върху цялостното развитие на всеки доставчик на финансови услуги. Доколкото допреди няколко години крайните потребители са били склонни да правят компромиси с електронните канали предоставяни им от банки или други институции, на които са клиенти, то се наблюдават ясно изразени тенденции крайните потребители да правят своя избор за доставчик на финансови услуги посочвайки този именно този фактор. Тази тенденция налага на финансовите институции да отделят по-голямо внимание, съответно и да правят инвестиции, в тази насока – а именно представяне на услуги чрез електронни канали денонощно и на световно ниво.
- **Сигурност** – С навлизането на все по-голямото потребление на електронни услуги,

съображенията по отношение на сигурността на данните и извършваните операции нараства. Очаква се развиването на технологии и процеси, които едновременно представят по-голяма сигурност, но и по-голяма гъвкавост на електронните услуги да расте. Типични примери за това са оторизациите на две нива (потребителско име + парола и потвърждение по втори канал като SMS или генератор на кодове (dongle)). Очаква се тенденцията за развитието на подобни методи за подsigуряване на оторизирането на достъп или изпълнение на транзакции да се запази, особено предвид все по-големите технически възможности на потребителските устройства – като четци на пръстови отпечатащи, вградени видео камери и микрофони, и т.н.

- **Democratization (Демократизация)** – С бързото нарастване на потреблението на облачни услуги и софтуерни решения като услуги (Software-as-a-Service), които водят не само до по-високо качество и скорост на услугите, но и до икономии от разходи, тези тенденции се очаква да навлязат сериозни и във традиционна консервативния финансов сектор. Все повече услуги – като различни видове отчетност и достъп до значима за потребителите информация, която преди е била запазена за по-тесен кръг потребители (като финансови посредници например) вече все повече се изисква от крайните потребители – това налага нужда на финансовите институции да

отговорят на тези очаквания със съответните технологични решения.

- **Анализ на данни (Data Science)**

– Ежегодно расте количеството на събраната и пазена информация за всеки клиент в световен мащаб. Такава информация може да се използва за все по-прецизни анализи и статистически модели върху потреблението и управлението на риска, но същевременно представлява и технологично

предизвикателство за навременна обработка. Въпреки развитието на производствена мощност на компютърните конфигурации като скорост на процесори, оперативни памети и масиви за съхранение на данни, все пак анализът на такива обеми информация и извеждането на необходимите изводи на индивидуално ниво ще продължават да бъде предизвикателство и предмет на нови технологични разработки за сектора.

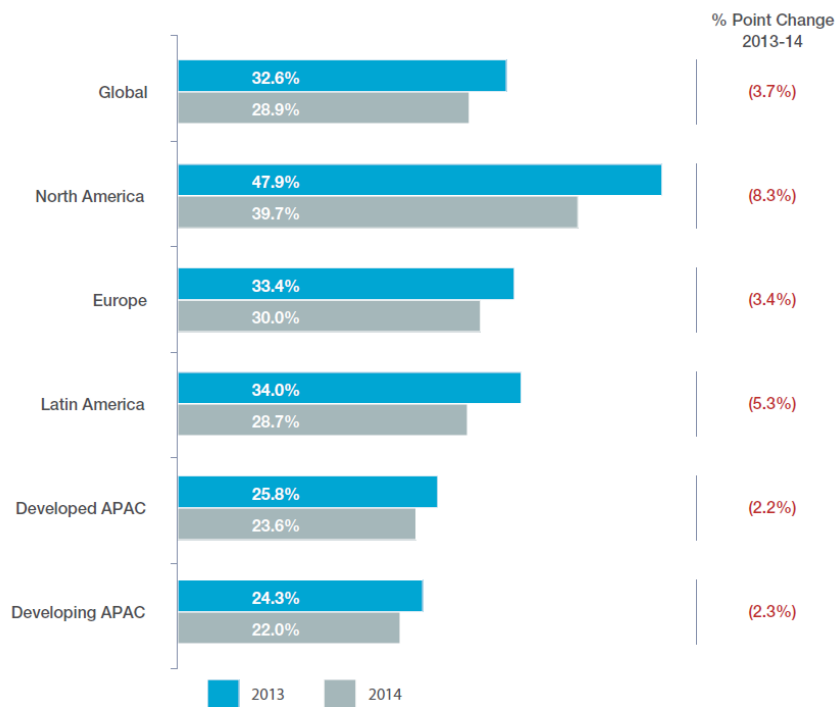
Преглед върху застрахователния сектор в световен мащаб

Според доклада на Capgemini “World Insurance Report 2015” в световен мащаб за 2014 година при застрахователите се наблюдава значителен спад в удовлетвореността на клиентите, което е индикация че стратегията и нейната реализация в този сегмент се движи по-бавно от очакването на потребителите. В Северна Америка се наблюдава най-рязък спад в това отношение, където размера на удовлетворените (доволни) клиенти е спаднал с 8.3% за 2014 година, следван Латинска Америка с 5.3% спад. Тези спадове са помогнали на застрахователите в Австрия да се позиционират като застрахователен

пазар с най-голям брой клиенти, които посочват положителен опит от този вид услуги.

Проучването показва, че клиентите които ползват агентската и брокерска мрежа, за да ползват застрахователни услуги са приблизително 2 пъти по-доволни от тях, отколкото тези които са използвали електронни канали на застрахователите. Това наблюдение показва, че електронните канали по-скоро имат негативен ефект върху удовлетвореността на потребителите, което противоречи на тяхната цел.

Figure 2.1 Customers with Positive Experience, by Region (%), 2013–2014



Source: Capgemini Financial Services Analysis, 2014; Capgemini Insurance Voice of Customer Survey, 2014

Източник: Capgemini Financial Services Analysis, 2014

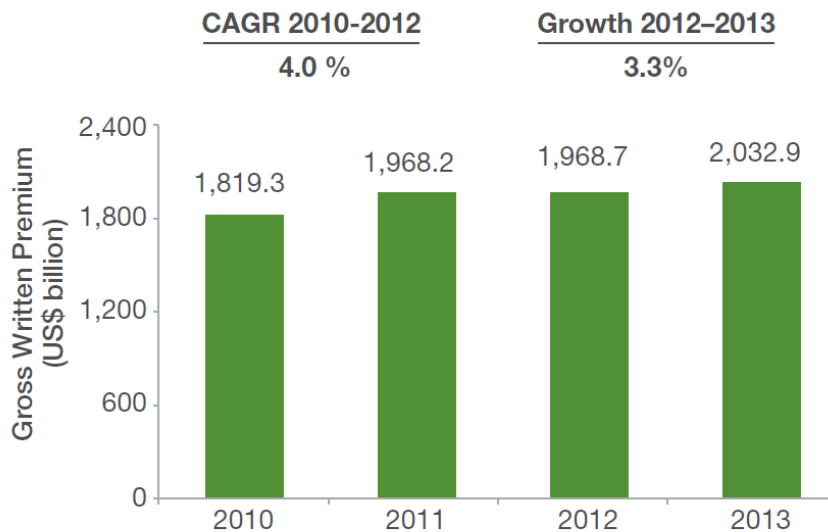
Според анкетите над 40% от клиентите работили с агенти или брокери на застрахователите са доволни от техните услуги, докато под 30% от потребителите на електронните канали са посочили положително мнение. Тези спадове се наблюдават за всички региони, където е правено проучването.

Най-голям е акцентът върху обслужването на застрахователни иски по при компаниите, които искат да повишат удовлетвореността на своите клиенти. Тази сфера на анализите посочват най-ниския резултат на удовлетвореност, което до известна степен се обуславя и с вероятно неудовлетворени или недооценени според потребителите иски. Пример за тази зависимост е например пазарът в САЩ, където клиентите с висока оценка за застрахователите при

подадени иски по имуществени застраховки през 2014 е едва 24%, за разлика от тези, които не са имали подобни иски – от тях висока оценка са дали цели 47%. Най-голям е спадът в сегмента на така нареченото „поколение Y“ (Gen Y, родени между 1980 и 2000г.) във всички региони, особено в развитите пазари. В САЩ спадът на удовлетвореността на тези клиенти е спаднал през годината с 10% повече от останалите възрастови групи.

За разлика от удовлетвореността обаче, застрахователите извън сектора на животозастраховането са отбелязали стабилно подобрене в резултатите – загубите от застрахователни обезщетения са спаднали на 45 милиарда щатски долара за 2013 година, значително по-добър резултат спрямо 81 милиарда долара за 2012.

Figure 1.1 Global Non-Life Gross Written Premium Volumes (US\$ Billion), 2010-2013



Source: Capgemini Financial Services Analysis, 2014; Swiss Re sigma Reports 2010-2014

Източник: Capgemini Financial Services Analysis 2014.

Забелязва се, че застрахователните компании в цял свят отбелязват значително подобрене в оценяването на базовите рискове извън животозастраховането, а именно много по-добро съотношение на застрахователни премии спрямо обезщетения. За разлика от това други дейности като управление на оперативните разходи и разходите за привличане на нови клиенти се оказват не толкова лесни за оптимизация през изминалата година и значителни промени не се наблюдават на ниво сектор. В крайна сметка, рентабилността на сектора продължава да бъде много добра, като в повече от половината страни се наблюдават застрахователи,

които успяват да отчетат двуцифрени маржове (%) в дейността.

От разглежданите пазари най-голям е ръста на приходи от застрахователни премии в развиващите се пазари бележат Бразилия за Латинска Америка и Индия за Азия-Тихоокеански регион. В развитите пазари пък Швеция и Швейцария показват най-висок ръст на премиите, докато страни като Австралия, Япония, Испания и Италия бележат спадове за 2014 година. Предвид наблюдаваното подобрене в анализите на риска в тези развити пазари и поради по-голямата конкуренция в тях се очаква тези приходи от премии да намаляват още през идните години.

Преглед върху разходите за ИТ в застрахователния сектор

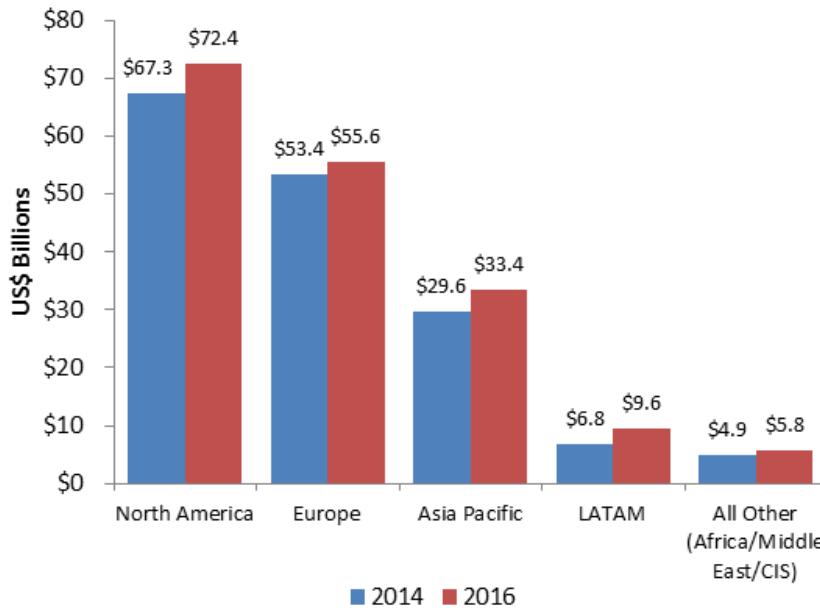
Според доклада на Celest "IT Spending in Insurance: A Global Perspective" общият размер на разходите за ИТ в застрахователния сектор в Северна

Америка, Европа, Латинска Америка, Азия и Тихоокеанския регион е в размер на 162.1 милиарда щатски долара за 2014 година, и ще продължи да расте до 172.7 милиарда през 2016 година, което е среден годишен ръст от 4.4%. Резултатите за 2014 година са по-високи от очакваните поради по-бързото

раздвижване на икономиката в световен мащаб от предвиденото в предишния доклад.

Към момента европейските и северно-американските финансови институции представляват 74.5% от световния размер на ИТ инвестициите в

Global IT Spending by Insurance Companies



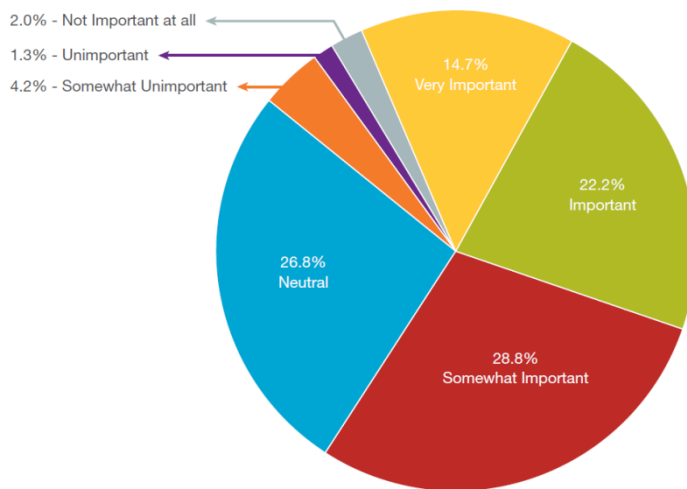
Източник: Celent (2015)

Тенденции в застрахователния сектор

От разгледаните анализи става ясно, че се очертава ясна тенденция на повишаване на потребителското очакване към финансовите институции работещи в сферата на застраховането.

застрахователните компании. Компаниите от Азия и Тихоокеанския регион представляват 18.3% от световния пазар, Латинска Америка формира 4.2%, докато останалите 3% са разпределени между Близкия Изток, Африка и останалите страни.

Figure 3.3 Importance of Seamless Channel Experience (%), 2014



Source: Capgemini Financial Services Analysis, 2014

Източник: Capgemini Financial Services Analysis 2014

Подобно на другите услуги, които клиентите са свикнали да ползват по електронни канали – като например бързата онлайн търговия, облачните услуги с денонощен достъп и скоростта на потока на информация в социалните мрежи, тези потребителски преживявания създават по-висока база на очакване от обичайната за застрахователния сектор. Бързата обратна връзка, която потребителите все по-често получават онлайн неимоверноще повлияят и върху застрахователните услуги, а дори тенденциите сочат, че пазарът е вече готов за персонализирани

застрахователни предложения свързани с моментанелн анализ на множество лични потребителски данни в комбинация с демографски критерии, включително местоположение в реално време. От своя страна пък потребителите очакват все по-просто описани предложения, с лесен и бърз начин на заплащане и подновяване, по-бързо обслужване на искове чрез базови функционалности на вече популярните смартфони като предоставяне на снимки или видео записи, по-лесен електронен документооборот между застрахователя и застрахования и автоматизиране на самите процеси.

11. Бизнес специализация на предприятията от групата и дейност за периода 01.01.2014-30.09.2014 г.

11.1. Общ 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, специализитана 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 бизнеси. Сирма изгражда специфичен процес за създаване и развитие на високотехнологични компании - процес на "управлявани инвестиции". Сирма създава нови компании или звена, като използва знанията, способностите и натрупания дългогодишен опит на своите хора и партньори. 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, страстта да постигаме резултати и желанието да бъдем лидери в областите, в които работим.

Бизнесите, които сме развили през годините са сред световните лидери в своята област.

Онтотекст е сред признатите световни лидери в бързо развиващата се област на семантичните технологии. Не случайно клиенти на компанията са огромни международни компании като BBC, Press Association, Euromoney, Siemens, Bloomberg, Astra Zeneca, американското и английското правителство .

ЕнгВю – компания разработваща повече от 10 години CAD/CAM продукт за опаковачната индустрия държи втори пазарен дял в света и продава своите продукти в над 40 държави.

Сирма Мобайл – бизнес звено, специализирано в разработката на мобилни технологии зае първо място в престижния конкурс за иновации SIMagine2011.

Сирма Бизнес Консултинг е сред водещите световни имплементатори на най-продаваната в света соге банкова система FlexCube с успешни проекти по целия свят.

Датикум – нашият център за данни хоства критични системи на много големи международни компании

Сирма ИТТ развива революционен в световен мащаб продукт в областта на управлението на документи, сътрудничество и мениджмънт на компанията

Лоякс – продукт на Сирма Солюшънс е една от най-иновативните в света платформи за управление на клиентска лоялност

Пътят

Историята на СИРМА започва през 1992 година в София, когато малка група от млади български специалисти в областта на информационните технологии (ИТ) решават да основат собствена фирма, с основен предмет на дейност разработка на сложни софтуерни системи, базирани на изкуствен интелект. Открива се офис на СИРМА и в Канада. На североамериканския пазар фирмата работи, като консултант в областта на ИТ и като разработчик на специализирани ИТ проекти за държавната администрация и корпоративни клиенти. С течение на времето, ръководството на СИРМА открива в два от основните си проекти значителен пазарен потенциал и те се отделят, като самостоятелни продуктово ориентирани компании. Така се

създават специализираните звена на СИРМА - EngView Systems Corp. и WorkLogic Corp, регистрирани в Канада, така че да са близо до основните си пазари и да имат подходящ трамплин за бъдещото си международно развитие.

Преструктурирането в СИРМА налага регистрирането на холдингова компания - Сирма Груп (www.sirma.com), която да обединява СИРМА и новосъздадените звена и да определя 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. Сега, 22 години по-късно, Сирма е търговска марка на мулти-национална група от ИТ фирми, разположени в България, Канада и САЩ, Латинска Америка.

За 22 години успешно развитие, групата е акумулирала съществен капитал от уникални технологии, техническа и бизнес експертиза.

Нашите клиенти са в центъра на нашите действия - ние искаме да се създаде добавена стойност за тях с иновативни, висококачествени и ориентирани към потребителя системни решения. Пълното консултиране и обслужване на нашите клиенти, като се започне от етапа на планиране на проекта, са важна част от нашите подобрени дейности по продажбите. Същността на стратегията на нашата работа е да осигурим и развием водещи позиции във всички пазари, на които се намираме.

Стратегическа цел на СГХ е да включи нови възможности за устойчив растеж в средносрочен и дългосрочен план.

Нашат стратегическа насоченост, ще остане на финансовата дисциплина, както и защитата на силна капиталовата структура.

Корпоративна култура

Знанието е възможно най-ефективната добавена стойност за бизнеса и обществото. Носителите и създателите на това знание - хората на Сирма - са нашият най-голям капитал.

Основополагащи принципи на Сирма са творчество, професионализъм и колегиалност в благоприятна работна атмосфера.

Сирма изгражда специфичен процес за създаване и развитие на високотехнологични компании - процес на "управлявани инвестиции". Сирма създава нови компании или звена, като използва знанията, способностите и натрупания дългогодишен опит на своите хора и партньори.

Сирма уважава клиентите си и създава допълнителна стойност за тях на основата на знанието, отличните експертизи и високото си чувство на отговорност.

Ние отчитаме постиженията днес, за да посрещнем предизвикателствата утре.

Технологични направления, в които се е развила Сирма Груп

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

- Семантични технологии, управление на съдържание и процеси, big data
 - Онтотекст

- Сирма Ай Ти Ти
- Сирма Бизнес Консултинг
- Специализирани продукти и услуги във финансовия сектор
 - Сирма Бизнес Консултинг
 - Сирма Ай Ес Джи
 - S&G Services
- Услуги в областта на cloud технологиите
 - Датикум
 - Сирма Солюшънс
- Мобилни технологии и телекомуникации
 - Сирма Бизнес Консултинг
 - Сирма Мобайл (Сирма Солюшънс)
 - Panaton Software Inc.
 - EyeBill Interactive
- Електронно правителство
 - Сирма Солюшънс
 - Сирма Ай Ти Ти
- CAD/CAM, софтуер и хардуер за индустрията за производство на опаковки
 - ЕнгВю Системс
 - Пирина Технологии
- Обработка и разпознаване на изображения, видеоизмервания, роботика
 - ЕнгВю Системс
 - Сирма Солюшънс
- Продукти за управление на бизнеса
 - Сирма Солюшънс
 - Сирма ИТТ
 - Сирма Бизнес Консултинг

ще инвестираме в нови високо-технологични бизнеси, ще ги развиваме, ще привличаме в тях външни инвестиции, а бизнесите които са достигнали до етап, в който ние не можем да добавим повече стойност – ще продаваме.

Сирма Груп Холдинг АД

Мисия и дългосрочна стратегия

Мисията на Сирма е да създава и развива бизнеси, основани на знанието. Да открива и развива най-добрите технологични идеи и да ги превръща в успешни компании.

През годините Сирма е създавала над 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки капитал. Нашата стратегия е да създаваме компании, да ги инкубираме и да ги развиваме.

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети за всички компании от групата.

Функциите на холдинговата компания – Сирма Груп Холдинг АД, която притежава пряко или косвено обикновено мажоритарен дял в компаниите са:

- Финансови инвестиции в компаниите от групата
- Осигуряване на оперативни финансови кредити
- Стратегическо управление на компаниите
- Предоставя бранда си, репутацията, гарантира с името и репутацията си за дейността им
- Участва в оперативното управление на компаниите

Стратегия

Бизнес стратегията на холдинга е превръщането му от повече оперативна в повече инвестиционна структура. Ние ще продължим да търсим добрите идеи,

- Предоставя административни услуги на компаниите от групата:
 - Финансов мениджмънт
 - Счетоводни услуги
 - Юридически консултации и услуги
 - Технически и инфраструктурни услуги
 - Услуги в областта на човешките ресурси
- Предоставя маркетинг помощ
- Осигурява екосистема в рамките на групата, в която се поощрява синергията между различните бизнеси, възможността да се използват общи канали за продажба, взаимна помощ при продажбите (cross sales), участието на компании в групата в консорциуми за изпълнение на общи проекти, взаимно генериране и прехвърляне на лийдове и т.н.
- Предоставя на дъщерните бизнеси офис помещения срещу наем или безплатно по време на инкубацията им

и т.н.

Сирма груп до момента специализира в инвестирането в следните стадии на развитие на компаниите:

- Seed stage (инкубиране)
При първия етап от финансирането на една компания – Seed, ние обикновено инвестираме между 50,000 и 200,000 лв. Това финансиране обикновено се използва за разработка на работещ

прототип, за маркетингови проучвания, изграждане на мениджмънт екип и разработката на бизнес план. По време на Seed етапа, обикновено холдингът предоставя безплатно или на много преференциални цени различен вид услуги на инкубирания бизнес – стратегически и технологични консултации, офиси, административни услуги и т.н.

- Second stage
Това са компании, които вече започват операции, но все още не са на етап пълна комерсиализация на продукта и нормални продажби. На този етап компанията за пръв път се сблъсква с конкуренцията и се опитва да вземе част от пазара. Започва борба за минимизиране на разходите с цел постигане на break-even. Инвестицията, която холдингът осигурява на този етап е до 2 млн. лв

- Third stage
Това е етапа на разширяване и съзряване на компанията. Инвестиции на този етап са в компании, които имат комерсиален продукт и продажби, но не са правили публично предлагане. Компаниите на този етап демонстрират ръст на продажбите, но

може все още да не генерират печалба.

На този етап Сирма може да инвестира самостоятелно, или в партньорство с финансов инвеститор, или помага на компанията да привлече външен финансов инвестор. На този етап може да са необходими повече от един рунд на инвестиции. Типичният ни размер на инвестиции в такива компании до момента е м/у 1 и 5 млн. лв.

Обикновено Сирма Груп инвестира самостоятелно в Seed етапа на компаниите, много често самостоятелно в компании в Second stage и почти винаги заедно с външен финансов инвеститор или осигурява външна инвестиция в компании в Third stage.

Стратегията на групата е да инвестира в мажоритарни участия при Seed и Second Stage инвестиции. Допустим е загуба на контролно участие при Third Stage инвестиции.

Сирма постоянно търси нови пътища за развитие, за максимално използване на потенциала си с цел гарантиране на стабилно развитие на групата и голяма стойност за нашите акционери.

Основни цели на холдинга за 2014 г. и постигането им за периода

Основни цели на групата за 2014 г. бяха:

- Успешно развитие на компаниите в групата. РПрез 2014 г. повечето компани в групата се развиваха добре и

реализираха ръст на приходите и печалбата, въпреки все още неизлизащата от застой европейска икономика и стагнацията на локалния пазар.

- Преструктуриране на групата, с цел отделяне в отделна структура на активи, които не съвпадат с дългосрочната стратегия на групата и на компании, които са рискови и се нуждаят от специални мерки за оздравяване или предстои да се вземе решение за закриването им. Преструктурирането беше завършено в края на 9-месечния период, като компаниите Пирина Технологии АД и Сирма Медия АД излязоха от Сирма Груп.
- Подготовка на холдинга за първично публично предлагане. Извършена беше много голяма по обем работа за стратегическо и финансово планиране, пресяване и оразмеряване на инвестиционни проекти, подготовка на необходимата документация и т.н.

Основен/ни бизнес модел/и на Сирма Груп Холдинг

Целта на Сирма Груп, както на всяка компания е да бъде печеливша и да връща пари към своите акционери. Групата представлява своего рода инвестиционен фонд, но със следните особености:

- Няма срок на живот, както при типичните VC фондове. Стремелът е постоянно в

годините да се увеличава собствения капитал независимо от дивидентите, които се раздават и инвестициите, които извършва. По този начин постоянно се увеличава стойността на групата.

- Контролира повече от типичен VC фонд компаниите на оперативното и стратегическо ниво
- Повечето инвестиционни фондове също декларират, че осигуряват екосистема, в която компаниите в които са инвестирани си помагат взаимно. На практика това много рядко се случва. При Сирма Груп такъв тип екосистема наистина работи.
- Холдингът предоставя централизирани административни услуги на компаниите от групата, в резултат на което намалява административните им разходи, осъществява постоянен контрол и осигурява добра и еднотипна отчетност както на всяка компания поотделно така и на цялата група.
- Холдингът помага на компаниите в области като осигуряване на човешки потенциал за развитие на бизнеса, улеснява и поевтинява трансферирането на необходими за бизнеса технологии и технически ресурси
- Съхранява в продължение на много години натрупаното бизнес и технологично ноу-хау.
- Предоставя на компаниите от групата изградени дълги години бизнес и технологични партньорства
- Изгражданите с годините отношения с инвестиционни фондове ще улесняват за в

бъдеще процесите на привличане на външни инвестиции в компаниите и продажбите на дялове и цели предприятия.

Сирма Груп Холдинг АД е дружество, чията дейност се състои в управление на компаниите от групата и предоставяне към тях на всякакъв вид услуги – административни, маркетинг и стратегически. За административните услуги компаниите от групата заплащат ежемесечна такса за административно обслужване, която се изчислява на базата на следните принципи:

- Бюджетира се годишната разходна част на Сирма Груп Холдинг АД
- Изключват се инвестиционните разходи и разходите свързани с инвестиционната дейност
- Останалата част от разходите – административно обслужване, маркетинг и управление се разпределя да бъдат покривани от фирмите от групата под формата на ежемесечна такса за административно обслужване
- При изчисляване на таксите на компаниите не се формира печалба от тези дейности
- Таксата за всяка компания се изчислява съобразно: етапа на развитие на компанията, размера на приходите, брой на персонала

Сирма разпределя дивидент към своите акционери, като размерът на дивидента

се определя от Общото събрание на акционерите, но се движи в границите: 20% - 50% от нетната печалба. Печалбата на холдинговото дружество се генерира от:

- Дивиденди, които холдингът получава от дъщерните компании.

Дъщерните, компании раздават дивиденди в размен на 20%-50% от нетната печалба в зависимост от бизнеса и плановете на дружеството.

Компаниите, които генерират дивидент от групата са:

- Сирма Солюшънс
- Сирма Бизнес Консултинг
- ЕнгВю Системс
- Датикум
- Сирма ИТТ - след 1-2 години

Всяка от тези компании с изключение на Датикум и Сирма Бизнес Консултинг реинвестира значителна част от печалбата си в бизнес развитие.

- Приходи от продажба на дялове в дъщерните компании или цели компании

Някои от компаниите остават в групата, продължават да растат и да генерират печалба, която се използва за инвестиране в нови бизнес идеи и за дивидент към акционерите. Други компании, които сме определили като, като подходящи за продажба – продаваме и приходите от продажбата се използват за нови инвестиции и за дивиденди към акционерите.

Стратегията на холдинга е да продава компании в някои от следните случаи:

- Съществуват споразумения, поради които дадена компания трябва да бъде продадена след някакъв период от

време или при достигане на дадени условия

- Компанията е достигнала етап, в който Сирма не може да допринесе повече за нейното развитие и се нуждае или от много голяма инвестиция, която се оценява като рискова, или от стратегически купувач/партньор, който да ѝ помогне да премине към следващия етап от развитието си

- Компанията е рискова, с малки шансове за развитие дори и при последващо финансиране и е добре да се направи изход от нея

- Спешна продажба – компанията е в лошо състояние и добре да бъде спешно продадена пред варианта да бъде закрыта

Инвестиционна стратегия за периода 1992-2014

- Период 1992-2004

Всяка компания минава през няколко етапа в развитието си. Първият е така нареченият “героичен” етап. Това е периода на ентузиазъм в компанията, много проби-грешки, много залитане във всякакви идеи. В този период ние стартирахме някои от най-старите компании в групата – ЕнгВю, WorkLogic Corp., Онтотекст, Сирма Медия. Без предварителни анализи, без оценка на бизнес плановете – опортюнистично, но и с много ентузиазъм. Онтотекст и ЕнгВю са сред най-успешните компании в групата, но за тяхното развитие се

вложиха огромни многогодишни усилия. И двете компании в началото се развиваха органично, без външни за групата инвестиции и по тази причина – развитието им беше забавено.

- Период 2004-2010

През този период Сирма осъзна необходимостта от по-структуриран подход в инвестициите. Все още процесите на инвестиране не бяха много изчистени, по-скоро се правеха първи опити за правене и разглеждане на бизнес планове. В този период Сирма инвестира в: СЕП България, Пирин Технологии, Сирма Бизнес Консултинг, Сирма ИТТ, Датикум, Advanced Technologies. През 2008 г. компанията се реструктурира в холдингова структура, за да може по-ефективно да управлява многобройните си вече бизнеси.

Въпреки, че се разглеждаха бизнес планове, не се правеше адекватна оценка на пазара и конкуренцията, не се преценяваха правилно съществуващите рискове. В този период Сирма беше по-скоро “гладна” за инвестиции и в някакъв смисъл “всеядна”.

Някои от инвестициите в този период се оказаха успешни – Сирма Бизнес Консултинг, Сирма ИТТ и Датикум днес са успешни компании. При други – липсата на трезва оценка за пазарния потенциал и неоценката на рисковите фактори доведоха да неуспешни или проблемни инвестиции. Например проектът СЕП България въпреки много голямото външно финансиране не успя да се развие в успешен бизнес. Джоинт венчъра Advanced Technologies се оказа неуспешен и осъществихме изход от него с краен нулев финансов резултат.

През този период привлякохме външен финансов ресурс в Онтотекст, което ускори развитието на компанията

- Период 2010-2013

Този период съвпадна и с глобалната финансова криза. Кризата на световните пазари, невъзможността да се привличат външни инвестиции бяха в някаква степен полезни. Внимателно реструктурирахме всички бизнеси, за да бъдат по-ефективни и самоиздържащи се. Минимизирахме количеството на нови инвестиции, за да можем с приоритет да поддържаме съществуващите компании на групата. Инвестициите се разглеждаха много по-внимателно и критично, правеха се изключително предпазливо.

В този период инвестирахме в много ограничен кръг нови бизнеси – Сирма Ай Ес Джи, продуктът Лоуах на Сирма Солюшънс и Флашмедия.

И в трите случая видяхме потенциал за развитие, въпреки че бяхме наясно, че бизнесите ще се развиват бавно, защото са недофинансирани. По време на кризата финансовият резерв натрупан в холдинга бе изцяло изхарчен в подкрепа на компаниите в групата. Това се оказа нелош ход, защото почти всички компании успяха да преминат през кризата и да започнат отново да растат.

Инвестиционна стратегия за периода 2015-2019

- **Технологични зони за инвестиране**

Инвестициите в следващите 5 години ще бъдат съсредоточени в по-технологични проекти и бизнеси. Ние ще избягваме инвестициите в чисто сървис бизнеси – изключение правят software as a service бизнес моделите.

Ще инвестираме в следните технологични ниши:

- Мобилни технологии
- Роботика и умни устройства
- Семантични технологии
- “Умни” решения за управление на бизнеса
- Облачни технологии
- Big data

- **Инвестиционен процес**

Инвестиционния процес, който ще следва Сирма Груп Холдинг е:

- Обсъждане на бизнес идеята, оценка на потенциала ѝ
 - Разговор с екипа на някоя от компаниите в групата, предложил идеята или с екипа на външната компания търсеца инвестицията
 - вътрешна дискусия в инвестиционния комитет на холдинга за потенциала на бизнес предложението
- Маркетингово проучване за пазара и конкуренцията
- Консултация с технически гурута от групата, консултации с външни експерти

- Разглеждане на бизнес плана
- Изготвяне на инвестиционен план
- Изготвяне на финансов модел
- Дисконтирани парични потоци и сравними коефициенти за остойносттаване
- Решение на инвестиционния комитет на холдинга
- Оценка на стойността на компанията
- Структуриране на сделката
- Проект за споразумение с компанията търсеца инвестиция
- Решение на Управителния съвет на холдинга по предложението на инвестиционния комитет
- Обвързваща оферта
- Due diligence на компанията търсеца инвестиция
- Решение на управителния съвет съгласно резултатите от одита
- Финализиране на сделката

- **Направления на инвестициите**

Групата ще инвестира в 3 основни направления:

- Увеличаване на организационния си капацитет като инвестиционна организация
- Инвестиции в развити бизнеси с цел

увеличаване на приходите и печалбата им, а съответно и приходите и печалбата на ходинга

- Рискови инвестиции във високотехнологични бизнеси.

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

Сирма Солюшънс АД (Sirma Solutions)

Основна специализация на дружеството.

Сирма Солюшънс АД е сред най-големите системни интегратори в България с две основни направления услуги – (i) доставка на ИКТ услуги в публичния сектор, включително един от основните доставчици на решения за електронното правителство в Република България и (ii) софтуерна разработка и интеграционни услуги за частни компании, банки, застрахователни дружества, телекоми и други.

Компанията разработва софтуерни проекти за множество компании в САЩ като основните области на предоставените услуги са: решения в областта на електронните медицински досиета, индустрията за продажба на автомобили, производство на електроенергия от възобновяеми енергийни източници (фотоволтаични панели), системи за търсене в големи масиви от документи и мобилни технологии.

Екипът на Сирма Солюшънс АД изпълнява сложни интеграционни проекти и проекти за изграждане на ИТ инфраструктура, включително частни облачни решения, виртуализационни решения, доставка и конфигуриране на всякакви класове сървъри и комуникационна апаратура.

Освен дейността в областта на услугите, дружеството развива и продава на локалния и международните пазари собствени продукти, сред които в напреднала фаза са: Лоякс – платформа за управление на програми за лоялност; Tiimz – система за управление на работната сила; платформа за семантично описание и търсене на изображения; технология за разпознаване на обекти в снимкови и видео материали и др.

Компанията играе и ролята на основен инкубатор на нови бизнес идеи за Сирма Груп Холдинг АД.

Основни пазари

Водещи пазари на Сирма Солюшънс АД са България и САЩ, които представляват над 96% от общите приходи на дружеството. В България, освен доставката на услуги като системен интегратор в публичния сектор, Сирма Солюшънс АД има силно развито подразделение за доставка на хардуер и в частния сектор, където генерира стабилни годишни приходи на ежедневна база.

Традиционно силен пазар за софтуерните услуги на дружеството е САЩ, който за разглеждания период представлява 63.70% от общите приходи за услуги. Сирма Солюшънс АД е представена на местния пазар чрез изцяло притежаваното си дъщерното дружество Panaton Software, като компанията вече има добра история от успешни проекти по разработка на софтуер за много американски компании.



Чрез дъщерното си дружество във Великобритания, S&G Technology Services Ltd., компанията развива нови позиции на пазара във Великобритания с основен фокус върху софтуерната разработка и интеграция във финансовия сектор (FinTech).

Традиционно компанията работи с клиенти от Скандинавските страни върху различни по-малки проекти, където предоставя услуги по софтуерна разработка.



Новият продукт на дружеството Louax към текущия момент има няколко локални продажби в България, но маркетинговата му стратегия предвижда той да се позиционира глобално (с първи стъпки

към пазарите в Северна и Южна Америка, Европа, Азия), и се очаква да реализира първите си международни продажби през 2015 година.

Основни клиенти

Основните клиенти на дружеството са средни и големи предприятия в САЩ и България, както и публичния сектор в България, които могат да бъдат групирани по следния начин:

- **Публичен сектор в България** – Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията, НАП, Министерство на образованието и науката, Прокуратура на Р.България, Агенция Митници, Министерство на екологията, Министерство на културата, Софийска община и много други министерства, ведомства, агенции.
- **Образование** – много десетки училища са клиенти на Сирма Солюшънс и

нейните хардуерни и софтуерни продукти за електронизация на средното образование, чрез Министерство на образованието и науката – софтуерните решения на компанията достигат до почти всички средни и висши училища в страната

- **Бизнес организации в България** – Skrill, БДЖ, Асарел Медет АД, БСК, IBM България, ВИП Капитал, БГ Сервиз, молове Галерия, Виваком, Европът и др.

- **Международни бизнес организации** – X1 Corporation (USA), BrightTalk (UK), Inofile (USA), Temenos (UK), Energous (USA), Axiom Education (USA), ComCom (Norway) и др.

Основни конкуренти

Компанията има няколко основни конкурента в областта на разработката на решения за публичния сектор и доставката на услуги за електронно правителство на Република България, но въпреки това е добре позиционирана в тази сфера и показва стабилни приходи от тези дейности.

В разработката на софтуер за своите международни клиенти, Сирма Солюшънс работи под силен ценови натиск от компании от Азия (Индия, Пакистан, Виетнам) и Източна Европа (Украйна, Беларус, Прибалтийските

републики), но поради предоставяното високо качество на услугите, силното местно присъствие и добра история от успешни проекти успява да печели ключови клиенти в Северна Америка и Централна Европа.

Продуктът Louax има няколко силни локални конкуренти - Belly, Punchtab и др. в САЩ и Mall-connect в Европа, но стратегията на дружеството е да предостави иновативно решение, което да даде на продукта функционално предимство

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира

Софтуерната индустрия, както в световен мащаб, така и България, не изпита толкова голямо сътресение, в сравнение с проблемите на другите индустрии по време на финансовата криза от 2008 година насам, но все пак беше отбелязан спад. Въпреки общото свиване на пазара, компанията не премина през съществени проблеми по време на кризата и е устойчиво позиционирана. През 2014 год. американският пазар на ИКТ услуги продължава да расте, но също така нараства и конкуренцията от азиатски и източноевропейски доставчици. Европейската икономика все още не се е възстановила напълно и инвестициите на компаниите в ИТ решения и инфраструктура все още са под нивата отпреди кризата, което пряко се

отразява и върху оборотите на съответните доставчици на тези пазари. На фона на тези тенденции, България се ползва с изключително добра репутацията като доставчик за разработка на софтуерни решения (outsourcing) и дори беше класирана като дестинация №1 в света за тази дейност от международния консултант АТ Kearney. За съжаление страната изпитва хроничен недостиг на квалифицирани ИТ кадри и навлизането на няколко големи ИТ компании със собствени R&D центрове в България доведе до неконтролируемо нарастване на трудовите възнаграждения в сектора за ИТ специалисти, което пък прави българските софтуерни компании все по-малко конкурентни на международните пазари.

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите

Въпреки че пазарът на ИТ услуги в САЩ расте, в Европа все още се наблюдава въздържане от големи инвестиции в софтуерни решения и хардуер. Българският пазар, на който се генерират голяма част от приходите на дружеството в това число също е в силна стагнация. През 2013 г. единствено проектите, финансирани по програми на Европейския съюз генерираха търсене на ИТ услуги и продукти. Нестабилността в политическите процеси през последните 2 години доведоха до силно свиване на ИТ бизнеса в публичния сектор. Публичният сектор наред с финансовите институции и големите предприятия все

още са най-големите потребители на ИТ услуги в страната, въпреки че вторите все още се въздържат от големи инвестиции на този етап заради продължаващата политическа и финансова нестабилност в държавата.

От друга страна целевият пазар на продуктът Лоякс – а именно внедряването на софтуерни системи за потребителска лоялност - е гореща тенденция в световен мащаб. Основен лидер в потреблението на такива решения е пазара в САЩ, който се оценява на 54 млрд. долара и расте с 20% всяка година през последните няколко години.

Основни цели на дружеството за 2014 г. и постигането им за периода

Основните бизнес цели на дружеството за 2014 г. са:

- **Засилване на позициите на компанията като системен интегратор на българския пазар**

Компанията е много добре позиционирана на българския пазар като доставчик на софтуерни решения, хардуер и системна интеграция. През първите 9 месеца на 2014 значително са увеличени приходите от продажба на хардуер и системна интеграция. Политическата и финансова нестабилност на държавата обаче доведоха до свиване на пазара за софтуерни решения в публичния и финансовия сектори, и съответно до намаляване на приходите от услуги за тях в България.

- **Засилване на позициите на компанията като доставчик на софтуерни решения на пазара във Великобритания**

В началото на 2014 г. Сирма Солюшънс придоби контролен пакет от акции в английската компания S&G Technology Services Ltd. с цел да засили позициите си на местния пазар. За първото 9-месечие дъщерното дружество няма сериозни приходи, но се извършиха много маркетингови и бизнес-развитие дейности, които доведоха до генериране на значителен брой потенциални сделки, първите договори от които се подписаха през октомври 2014.

- **Разработване на собствени продукти и технологии, и изграждане на работещи канали за продажба**

Сирма Солюшънс АД продължи разработката на продукта си Лоякс, като

платформата за лоялност успешно беше внедрена в няколко мола от веригата Галерия в България. Беше сключен стратегически договор за сътрудничество с мобилния оператор Виваком за предлагане на Лоякс към корпоративните клиенти на оператора. В САЩ, където е най-развития пазар за реализация на продукти като Лоякс беше нает местен маркетингов и търговски специалист, като беше разработена и маркетингова стратегия за продукта за следващата година.

Беше продължена и работата по продуктите на мобилното подразделение на Сирма Солюшънс – Birrer и Tiimz. Предстои ревизия на маркетинговите стратегии на двата продукта за следващата година в съответствие с новите им функционалности.

- **R&D дейност с цел развитие на нови високотехнологични продукти**

Компанията спечели финансиране по програма на ЕС за развитие на технология за семантично аотиране и търсене в големи масиви от изображения и разработка на алгоритми за разпознаване на графични изображения. През 2014 г. се проведе значителна изследователска дейност, която доведе до доста добри предварителни резултати. Очакванията на компанията са, че в резултат на този проект ще може да се дефинира силно иновативен високотехнологичен продукт, който да надгради портфолиото на дружеството.

Силни и слаби страни на дружеството

Силни страни на Сирма Солюшънс АД

- Една от най-големите софтуерни компании в България по брой хора – около 120 души персонал;
- Водещ системен интегратор на българския пазар с добра репутация – успешни големи проекти в областта на електронно правителство, финансови институции, големи частни клиенти;
- Добра диверсификация на приходите между локален и международен бизнес;
- Наличие на дългосрочни аутсорсинг проекти на базата на time & materials за чужди (предимно САЩ) клиенти, които осигуряват стабилен месечен приход;
- Силен технически и добре сработен екип;
- Наличие на търговски офис в САЩ;
- Дъщерни компании, специализирани в различни области от ИТ, синергия между бизнесите от подгрупата на Сирма Солюшънс АД;
- Специализация в няколко направления – мобилни и телеком технологии, електронно правителство, сложни бизнес системи в различни вертикали;
- Собствени продукт – иновативна платформа за лоялност, мобилни продукти и технологии;
- Изследователски проекти във високотехнологични области –

разпознаване и автоматичен аотиране на изображения, роботика, мобилни технологии;

- Силен отдел за хардуерни продажби.

Слаби страни на дружеството:

- Значителна част от приходите е от аутсорсинг услуги към клиенти предимно от САЩ, където има много силна ценова конкуренция от държави като Индия, Украйна, Пакистан, Виетнам и Китай;
- Недостатъчно голям и ефективен за размерите на компанията екип за маркетинг и продажби, особено на местни пазари;
- Липса на силни вертикални специализации в някои от аутсорсинг проектите, съответно ниски маржове на услугите;
- Все още трудно се осъществява прехода от общи услуги по разработка на софтуер към специализирани и съответно по-скъпи, както и към продажба на технология и продуктови лицензи;
- Трудности при набирането на нов персонал;
- Недостиг на финансов ресурс за: по-бързо развитие на продукта Louax, за специализация в търсени от пазара технологии, за по-мощни изследователски проекти.

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

Сирма Солюшънс АД се фокусира върху нуждите на своите клиенти и тенденциите на пазара, като основна цел на мениджмънта е да бъде създавана добавена стойност за тях чрез иновативни, висококачествени и ориентирани към потребителя системни решения. Пълното консултиране и обслужване на клиентите на дружеството, като се

започне от етапа на планиране на проект, са важна част от нашите подобрени дейности по продажбите. Същността на дейностите по стратегията на Сирма Солюшънс АД е да се осигури и развият водещи позиции във всички пазари, на които оперира.

Приходите и печалбата на компанията се реализират от:

Page | 74

- Изпълнение на цялостни ИТ проекти за частния сектор – разработка на софтуер, системна интеграция, доставка на софтуерни лицензи и хардуер;
- Предоставяне на услуги за разработка на софтуер – аутсорсинг проекти;
- Реализиране на проекти за системна интеграция в публичния сектор;
- Продажба на лицензи на собствени продукти;
- Продажба на компютърен хардуер.

Анализ на бизнеса на дружеството през периода и съпоставяне с предходни периоди

Ресурсна обезпеченост на дружеството

Дружеството разполага с около 120 души персонал и изпитва хроничен недостиг на нови висококвалифицирани кадри. За да бъде по-успешно на пазара на работна ръка се предприемат множество допълнителни мерки като:

- Вътрешен и външен PR за по-лесно привличане на нови кадри и задържане на старите;
- Разработва се програма за сток-опции с цел задържане на ключовите служители и допълнително мотивиране на всички работещи в компанията;
- Изграждане на мрежа от компании-подизпълнителни с цел подобряване на ресурсното обезпечение на нови проекти.

Компанията разполага с 650 хил. евро оперативна кредитна линия и 250 хил. евро кредитна линия за банкови гаранции за участие и гарантиране на големи проекти в публичния сектор.

Анализ на тенденциите в развитието на дружеството

Основната тенденция е да намалява дела на аутсорсинг проектите за сметка на разработка и продажби на собствени продукти и специализирани ИТ услуги с по-висока добавена стойност. Стратегическа цел е да бъде увеличен дела на научно-изследователската дейност, за да бъдат създадени все по-технологични и иновативни продукти и технологии.

Компанията инвестира собствени средства в увеличаване на отдела си за маркетинг и продажби в ключовите си пазари - България и САЩ. Инвестира се в осигуряване на по-силно присъствие и на пазара във Великобритания чрез придобиване на мажоритарен дял от UK компанията S&G Technology Services Ltd.

Политики за управление на капитала – увеличаване на

капитала, опционни пулове, собствени акции и т.н.

Компанията създаде резерв от собствени акции с цел разработване на опционни схеми за мениджъри и служители. Дружеството ще работи за привличане на външен капитал с цел разработване на нови продукти и услуги, финансиране на разработката и маркетинга на съществуващите продукти и увеличаване на присъствието си на международните пазари.

Рискове и Политика на управление на рисковете.

Към настоящия момент пред Сирма Солюшънс АД са идентифицирани следните рискове:

- Нестабилна политическа обстановка и нездравословен бизнес климат в България са рискове за локалния бизнес на компанията, както и пречка за привличане на външни инвестиции;
- Валутен риск – значителна част от бизнеса на компанията е свързана с

американския долар, докато разходите са фиксирани към еврото;

- Повишаване още повече на напрежението на трудовия пазар и продължаващ ръст на заплатите в областта на ИТ в България;
- Продължаващо бавно развитие (възстановяване) на Европейската икономика.

Стратегическа цел на „Сирма Солюшънс“ АД е да включи нови възможности за устойчив растеж в средносрочен и дългосрочен план. Стремешът е да се фокусира дейността около технологии и продукти, в които които има натрупана голяма вътрешна експертиза, за да бъде дружеството по-конкурентно на международните пазари. Поставени са цели за привличане на допълнително финансиране с цел по-бързо достигане до пазарите на нашите продукти.

Тези стратегии за развитие на компанията ще остане основа на финансовата политика, както и защитата на силна капиталовата структура.

11.2. Сирма Бизнес Консултинг (СБК)

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

Категориите услуги на Сирма Бизнес Консултинг са следните:

- Програмен и проектово 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

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.

- FLEXBRANCH – уеб.базирано фронт-енд приложение за обслужване на клиенти в клоновете на банките;

UBX Unified Banking eXtention – ентегрирана 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 – Управява 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 поддържане 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:

Page | 77

- Оторизационен 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 физически 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.

11.3.ДАТИКУМ АД

Основна специализация на дружеството:

Оперирание на центъра за данни. Предоставяне на услуги по колокация, хостинг, виртуализация и консолидация на сървърни системи, отдаване под наем на оборудване, 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.

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

B-Process, SafariBooksOnline, SynergySportsTech, ВИП Капитал ООД,

ИБМ България ЕООД, Кешуейв ООД, ЗК Лев Инс АД, Онтотекст АД, Софийска вода АД, Сирма Ай Ти Ти, Сирма Солюшънс АД, Скейл Фокус АД, Спида АД, Финит Софтуер Системс ЕООД, LACO NV, ЕТ Теодоро Бабаров-Клио комерс, Тинкин ООД, Хидравлични елементи и системи /ХЕС/ АД

Основни конкуренти:

Нетера ООД, Еволинк АД, Телепоинт ООД, 3 Ди Си ЕАД и международни компании предоставящи облачни услуги като Амазон, Ракспейс, Майкрософт, ИБМ и други.

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира.

Индустрията расте с двуцифрени проценти през всяка от последните 3 години и очакванията са този растеж да се запази и през следващите 2-3 години. Наблюдава се засилен ръст на

търсенето и предлагането на облачни услуги, надвишаващ ръста на индустрията като цяло.

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите.

Индустрията и пазарите в страната са стабилни, но изостават от световните темпове на развитие. Основните продажби на клиентите на компанията се реализират на международните пазари, които се очаква да са във възход и през следващата година. Това дава основания да се очаква запазване на търсенето и увеличаване на обема на продажбите от услугите на компанията.

Силни и слаби страни на дружеството.

Силни страни:

- Дружеството предлага актуални качествени услуги и разполага с квалифицирани кадри.
- Все още малък мащаб и голям потенциал за растеж
- Услугите са иновативни
- Очаква се и исторически е доказано, че средният ръст в световен мащаб на тези услуги е 20% на година

Слаби страни:

- Центъра за данни не е разположен в собствена сграда, което не позволява самостоятелно управление на всички доставчици.
- Компанията не разполага със софтуер, позволяващ самообслужване от страна на клиентите на предлаганите облачни услуги.
- Дружеството не е неутрално на пазара, тъй като в мажоритарна собственост на системен интегратор и всички останали системни интегратори на пазара избягват да ползват услуги от директния си конкурент.

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството.

Основният бизнес модел на дружеството е изграждане на инфраструктура за осигуряване на изчислителни ресурси за обработка и съхраняване на данни и предоставянето на тези ресурси за ползване срещу заплащане на много и различни клиенти, които не могат да си позволят изграждането и поддържането на подобна инфраструктура или имат временна нужда от тези ресурси.

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

Дружеството разполага с необходимите му ресурси и е в състояние да инвестира в развитието на бизнеса си без да използва заеман капитал.

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

През последната година не са разработвани нови продукти, бизнеси или бизнес модели. Дружеството се концентрира върху налагане на облачните си услуги тип IaaS.

Анализ на тенденциите в развитието на дружеството.

Тенденциите в развитието на дружеството са да продължи да увеличава продажбите си както на местния така и на международните пазари с около 20% годишно през следващите 3 години. Персонала нараства в съответствие с увеличаване обема на дейността с 10-15% годишно. Прогнозираме запълване капацитета на сегашното съоръжение до 3 години, след което ще продължим чрез иновации увеличаващи плътността на запълване.

От създаването си през 2009 г. до сега дружеството реализира устойчив ръст на приходите и печалбите с тенденцията за успокояване на темпа на растеж на приходите.

Сегашната тенденция и състоянието на световната икономика дава основание да се очаква средно годишен ръст на приходите през следващите 3 години от 20%.

HR политика.

Запазване на текущия персонал. Поддържане и увеличаване на квалификацията му чрез обучения, курсове и участия в партньорски програми.

Селективно увеличаване на персонала, следвайки изискванията породени от нарастването на обема на дейността.

11.4. Сирма Ай Ес Джи ООД Основна специализация на дружеството.

Сирма Ай Ес Джи ООД (Sirma ISG) предлага уеб базирани решения и бизнес услуги в областта на застраховането. Дружеството е водещ разработчик на софтуер за застрахователната индустрия в България. Продуктите на Sirma ISG са базирани на иновативни информационни технологии и са предпочитани от потребителите заради интуитивния и лесен за употреба интерфейс.

• Софтуер

Проектиране, разработване, внедряване и поддържане на интегрирани решения за застрахователни компании и застрахователни брокери, базирани се на отворената архитектура на DHTMLX, база данни MySQL и Oracle. Компанията

Политики за управление на капитала – увеличаване на капитала, опционни пулове, собствени акции и т.н.

За момента не съществува необходимост от такава политика. Не се планира промяна на капитала в следващите 3 години.

Прогнози за пазара, на който дружеството оперира и развитие на дружеството през следващите 3 години

Прогнозата за развитието на пазара, на който оперира дружеството е да се запазят двуцифрените годишни ръстове в световен мащаб.

Дружеството прогнозира оборота му през следващите 3 години да нараства с 20% годишно.

се специализира в изграждането на портали (extranet), системи за управление на отношенията с клиенти (CRM), връзки с външни системи (web services) и адаптация на софтуер върху мобилни устройства чрез използване на DHTMLX Touch.

• Хардуерна обезпеченост и Интернет свързаност

Сървърите ни са разположени в съвременен център за съхранение на данни от четвърто ниво – Датикум, който е част от Сирма Груп Холдинг АД. Центърът е създаден и функционира по най-съвременни критерии за сигурност и контрол на данните. Цялостното му изграждане е съобразено с всички изисквания за безопасност на данните и оборудването. Техническият екип, обслужващ центъра е на разположение 24 x 7 x 365.

- **Консултации**

Сирма Ай Ес Джи има натрупан опит и експертиза относно бизнес процесите и необходимата инфраструктурата в областта на застраховането. Консултациите с нас ще ви дадат полезни и практични знания как да изградите правилно вашите IT стратегии. Оценяваме нуждите ви и предлагаме индивидуално решение, съобразено със спецификата на вашия бизнес.

- **Обучение**

Нашите сертифицирани специалисти могат да планират и организират адекватно обучение на място или в специализираните ни центрове. В нашите решения за застраховане има вградени online обучения и Help модул.

- **Поддръжка**

Сирма Ай Ес Джи предлага на своите клиенти гаранционно и извън гаранционно обслужване и поддръжка. Нашата поддръжка е базирана на високи международни стандарти, разработена собствена методика и натрупана експертиза. Ние създадохме уеб портал за поддръжка (<https://support.sirmaisg.com>), където всеки клиент може да влезе, поддържа и документира своите заявки за услуги. Цялата комуникация с клиентите се осъществява чрез този портал. Потребителите се регистрират и проследяват всички проблеми, дефекти, искания за промени, както и имат възможност да обновяват продуктите си до най-новите версии.

Основни пазари

Основен пазар на дружеството е вътрешният пазар.

Основни клиенти

- a. Застрахователни брокери – предлагаме платформа за застраховане която позволява застрахователния брокер да администрира и издава застраховки свързани със дейността му.
 - i. Мрежови брокери
 - ii. Корпоративни брокери
 - iii. Онлайн брокери
- Малки и средни брокери
- b. Застрахователни компании – интегрираме и електронизираме всеки продукт който застрахователната компания желае да продава чрез платформата за застраховане
 - i. Компании с чуждестранно участие
 - ii. Компании със среден по големина портфейл
- c. Обучение и квалификация на бъдещи или нови служители на застрахователни брокери

Основни конкуренти.

- d. Безплатните портали на застрахователните компании
- e. Софтуерни компании които до момента са интегрирали част от компаниите само за Гражданска отговорност със обхват 7 брокера от 365

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира.

За момента на вътрешния пазар освен Сирма Ай Ес Джи която се опитва да електронизира изцяло застрахователния пазар няма други цялостни решения.

Застрахователните компании са успяли да електронизират само Гражданска отговорност, Каско, Имущество и Помощ при пътуване остават да се електронизират. Всички останали продукти които предлагат както и самите процеси по електронизация на отчитането на застрахователните брокери и събирането на премиите по всяка сключена застраховка.

Основни цели на дружеството за 2015 г. и постигането им за периода.

- да доставя услуги на високо професионално ниво, за да изгради дългосрочни отношения с клиентите
- Да електронизира повече продукти на застрахователните компании
- Да автоматизира процесите по отчитане на застрахователните посредници и разплащанията между тях и застрахователните компании
- Да предложи онлайн платформа за застраховане на клиенти и партньори
- Да вдигне нивото на електронизация в застрахователния сектор

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

Дружеството към момента е ресурсно обезпечено, както с висококвалифицирани кадри, така и технически – в дейта центъра на Групата.

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

- Разработен е модул КАСКО като са включени следните застрахователни компании (ДЗИ, Армеец, Групама)
- Разработен е модул Имущество като към него е включена една застрахователна компания Групама
- Разработен е модул Помощ при пътуване към този модул е включена застрахователна компания ДЗИ
- Разработени са електронни сметки на всички застрахователни компании интегрирани в платформата на Сирма Ай Ес Джи
- Разработено е мобилно приложение за заявка и покупка на застраховки от краен клиент на застрахователните брокери клиенти на платформата Сирма Ай Ес Джи
- Разработена е онлайн платформа за застраховане като към нея се включват застрахователни брокери клиенти на Сирма Ай Ес Джи
- Разработен е онлайн портал на застрахователна компания като е внедрен в застрахователна компания България

HR политика.

Компанията е създадена за да отговори на нарастващите нужди от специализиран софтуер за застрахователния пазар в България. Мисията ѝ е да предлага конкурентни, иновативни и отговарящи на нуждите на клиента продукти и услуги, като създава дълготрайни и ползотворни взаимоотношения с клиенти, служители и партньори.

Като една от най-бързо развиващите се компании в Сирма Груп Холдинг, Сирма Ай Ес Джи има постоянна нужда от служители на следните позиции:

- Разработка на софтуер;
- Обслужване на клиенти;
- Качествен контрол.

- Обучители
- Търговци на вертикални софтуерни решения

Прогнози за пазара, на който дружеството оперира и развитие на дружеството през следващите 3 години

В застрахователния пазар се променя доста динамично, както и промените наложени от регулаторния орган се налага да се електронизират всички услуги в застрахователния сектор. По този начин целта е да се наложи контрол над издаването, плащането и отчитането на застраховки в реално време.

Тези тенденции налагат утвърждаването на единна платформа за застраховане към която трябва да си свържат всички застрахователи посредством уеб сървиси своите застрахователни продукти и съпътстващи услуги.

Реално свързването на 15 застрахователни компании с основните продукти които предлагат се нага да се направи около 150 интеграции като средно за вид услуга те заплащат 7000 евро.

11.5. S&G Technology Services Ltd.

S & G Technology Services Ltd. е дъщерно 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

към платформата за застраховане на Сирма Ай Ес Джи има към момента свързани 80 застрахователни брокера като средно годишно 25 брокера стават клиенти на платформата.

Краткосрочна Цел- в началото на 2015 година да стартира платформа за финансови, комунални и куриерски услуги.

Тази платформа е пригодна за употреба от партньори с голяма търговска мрежа като бензиностанции, търговски обекти и точки за обслужване на клиенти по комунални услуги и др. Тук приходите са базирани на процент от комисионното възнаграждение което получават партньорите за всяка една услуга предлагана през платформата.

Стартиране на нова услуга към клиенти и партньори. Тази услуга представлява провеждане на обучения на служителите им по следните тематики:

- Обучение за работа с платформата на Сирма Ай Ес Джи Очаквани приходи в 3 годишен план 200 000 евро
- Подготовка за изпити свързани с издаването на сертификат който позволява кандидат служителя да работи в ЗБ или ЗК - очакван приход около 100 000 евро в 3 годишен план

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 Онтотекст, можем да интегрираме иновативни технически решения за разузнаване чрез еонтология разузнаване събиране на решения от интернет, собствени бази данни и информационни канали за данни.

11.6. 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. В началото на 2015 г. двете компания се сляха в едно дружество – Sirma USA.

11.7. 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).

Експертизата 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.

Перспективи за развитието на групата на Сирма Солюшънс през 2015 г.

През 2015 г. предвиждаме, че Сирма Солюшънс ще играе значителна роля в изграждането на електронното

управление на Р. България. С ключовите технологии, които сме разработили и със значимите проекти, които

дружеството е изпълнило успешно в публичния сектор, компанията е отлично позиционирана като доставчик на надеждни решения за изграждане на електронното правителство.

Ще разширяваме присъствието си на пазара в САЩ, като планираме да увеличим маркетинговия и сейлс капацитет на местния пазар. Ще привлечем инвестиционен капитал или ще използваме кредитен ресурс за да подкрепим разрастването ни на американския пазар.

Ще продължим да развиваме продукта Лоякс, за да заемем лидерска позиция като доставчик на софтуер за

управление на лоялността на световните пазари.

Ще се концентрираме в доразвитието и продажбата на мобилните продукти, в които компанията е инвестирала – Vipper и Tiimz.

Ще концентрираме R&D дейностите на компанията в посока разработване на технологии за computer vision и роботика и ще се опитаем да ги финасираме с външна инвестиция или по европейски програми.

През 2015 г. планираме да увеличим приходите от оперативна дейност с 15% и печалбата от оперативна дейност с 20%.

11.8.ОНТОТЕКСТ АД И ОНТОТЕКСТ САЩ

Основна специализация на дружеството

Основната дейност на „Онтотекст” АД се състои в (i) извършване на научноизследователска дейност; (ii) разработване на технологии, свързани с представяне на знания (KR) и компютърна лингвистика (CL/NLP); (iii) доставяне на софтуер за управление на знания (KM), семантичен уеб (Semantic Web) и уеб услуги (Web Services).

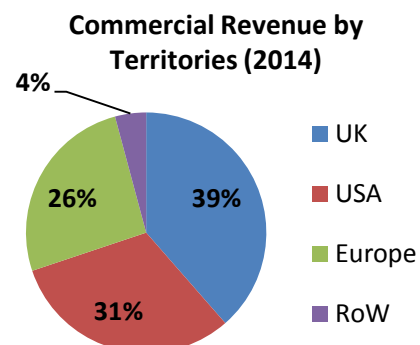
Онтотекст започва дейността си като технологична лаборатория в рамките на Сирма през 2000 г. и до 2008 г. инвестира над 200 човеко-години в изследователска дейност и продуктово

развитие в областта на семантичните технологии. Това позволява на дружеството да разработи технология за управление на бази данни и за анализ на съдържание, която е повече от 3 години пред аналогичните конкурентни технологии.

През 2008 Онтотекст получи инвестиция в размер на 1.5 милиона евро от NEVEQ и промени фокуса си от изследвания към производство и монетаризация на технологията. Дружеството е учредено като самостоятелно юридическо лице на 10.09.2008 г.

Основни пазари

Онтотекст е разпознат като глобален технологичен лидер в няколко области, в това число семантични бази данни и семантично публикуване на съдържание. В резултат на това, често се получават входящи запитвания за покупка на продукти или покани за участия в търгове. Това води до единични продажби във всички развити държави, от САЩ до Естония и от Канада до Япония, Корея, Сингапур и Нова Зеландия. Както се вижда от графиката, към



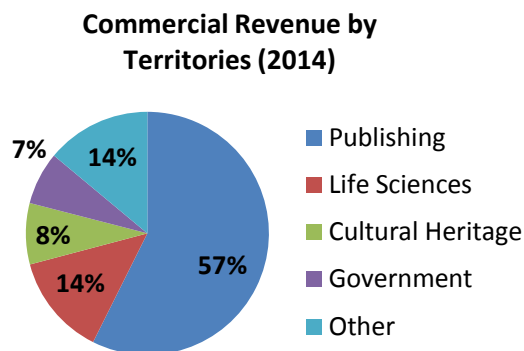
момента обемът на продажбите извън Европа и САЩ е малък.

Най-големият пазар на Онтотекст е Великобритания, от където идват около 40% от търговските приходи през 2014 година. Следващ по значение е пазарът в САЩ, който има и най-голям потенциал за растеж през 2015 година. Налице са и постоянни приходи от клиенти в рамките на Европейския Съюз (освен Великобритания): България, Белгия (ЕК) и други.

Основни клиенти

Разпределението на приходите по сектори е представено на приложената графика. Основните клиенти на Онтотекст са големи организации, които могат да бъдат групирани по сектори както следва:

- Медии, издатели, новинарски агенции и други, чийто основен бизнес е производство и разпространение на съдържание: новини, научна и образователна литература и други. Знакови клиенти в този сегмент са: BBC, Euromoney, Financial Times, John Wiley and Sons, IET, Dorling Kindersley, Oxford University Press.
- Фармацевтични и биотехнологични фирми, организации в областта на здравеопазването. Типичен клиент в тази сфера е една от най-големите фармацевтични фирми AstraZeneca.
- Музеи, галерии, архиви и библиотеки. Важни клиенти на Онтотекст в този сектор са: The British Museum, Getty Trust, The National Gallery of Art (USA).
- Публични и правителствени организации: парламентът на Великобритания, Natural Resources Canada (министерство на природните ресурси), Department of Human and Health Services (министерството на здравеопазването на САЩ) и Department of Defense (министерство на отбраната на САЩ). В министерствата в САЩ, Онтотекст продава посредством партньорство с Logistics Management Institute, базиран във Вашингтон, окръг Колумбия.



Исторически Онтотекст е бил активен и в други индустрии, които през 2014 година не са допринесли съществени приходи на дружеството, но имат потенциал да генерират бизнес в бъдеще. Такъв пример е индустрията за подбор на персонал (Recruitment).

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира

Онтотекст е разработчик на софтуер в областта на семантичните технологии. Основните продукти и пазари на Онтотекст са в областите NoSQL бази данни и системи за анализ и управление на данни и информационно съдържание. В по-широк смисъл, това са проекти и технологии свързани с т.н. Big Data. По-долу са приложени анализи за очакваното развитие на тези пазари:

- Big Data market: \$12B (2012) >> \$47B (2017). CAGR: 31%.

http://wikibon.org/wiki/v/Big_Data_Vendor_Revenue_and_Market_Forecast_2012-2017

- Text-analytics market: \$1.6B (2014) >> \$4.9B (2018). CAGR 18.1%

<http://www.micromarketmonitor.com/market-report/text-analytics-reports-1056593176.html#>

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите

Онтотекст продава решения за управление на данни, документи и други видове информационно съдържание на световните лидери в няколко индустрии,

всяка от които има своя собствена динамика.

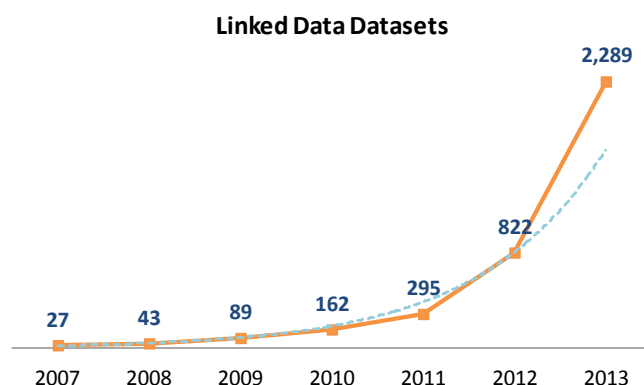
Областта на медиите, издателите, новинарските и информационните агенции обединява няколко индустрии, при които са обединени от това, че основният им бизнес е свързан със създаване, разпространение и публикуване на информационно съдържание. Общото за тази област е, че всички традиционни играчи изпитват натиск да променят бизнес моделите си за да отговорят на предизвикателствата свързани с разпространение на евтино или безплатно съдържание в Интернет. Една посока на адаптация на традиционните играчи е свързана с това, да предлагат по качествено съдържание по по-добър и по-удобен начин. Това включва, подобряване на търсенето и навигацията в техните уебсайтове и архиви, създаване на специализирани информационни продукти към нишови аудитории, предоставяне на персонализирано съдържание и т.н. Точно за това медиите и издателите използват технологиите на Онтотекст за анализ и класифициране на съдържание и за управление на съдържание на база

на богата мета-информация (тагове, категории и т.н.). Например BBC използва технология на Онтотекст за динамично генериране на страници на определени теми в спортната секция на уебсайта си. Financial Times използва технологии на Онтотекст за множество цели, сред които препоръчване на свързани статии на посетители на уебсайта си.

В областта на т.н. наречените „науки за живота“ (life sciences, биология, медицина, фармация и т.н.) технологиите на Онтотекст се използват от различни бизнеси и за различни цели. Първите клиенти на Онтотекст в тази област бяха фармацевтични фирми – индустрия, която минава през труден период през последните 2-3 години. На този фон обаче през 2014 година се наблюдава засилено търсене на технологиите на Онтотекст в области като управление на информация за разходи за лечение от страна на дружества предлагащи медицински застраховки, и по-общо анализ на клиентски данни в областта на здравеопазването.

В областите на държавните организации и на организациите занимаващи се с културно наследство, използването на технологии на Онтотекст често е свързано с използването и публикуването на т.н. отворени данни (open data, linked open data). В известна степен, това представлява мотив за използване на семантични технологии и в другите индустрии, клиенти на Онтотекст.

Публикуването на отворени данни е залегнало като част от стратегията за подобряване на прозрачността на управлението и на ефективността на управление на публични средства в много от развитите държави; водещи в това отношение са САЩ и Великобритания. Както се вижда от приложената графика, броя на масивите с данни,



публикувани като отворени данни расте експоненциално след 2007 година, когато Linked Open Data се наложи като водеща тенденция в т.н. уеб от данни (още известен като Web 3.0 и семантичен уеб).

Основни постижения на дружеството за 2014 г.

Извън финансовите показатели, най-важните постижения за Онтотекст през 2014 г. са както следва:

- Актуализиране и ребрандиране на продуктите на Онтотекст, което да позволи за по-добро позициониране и по-добра разпознаваемост. Най-важно бе преименуването на системата за управление на бази данни (СУБД) OWLIM на GraphDB, което позволи нейното позициониране в най-бързо растящия сектор на СУБД – граф базите данни;
- Експанзия на пазара в САЩ и засилване на маркетинга, посредством разширяване на персонала на Ontotext USA с опитни специалист и областта на маркетинга и продажбите. В резултат приходите на Онтотекст в САЩ се увеличиха с 62% спрямо 2013 г.;
- Разширяване на партньорската мрежа както с международни консултанти (например Accenture) така и с местни интегратори и експерти;
- Стартиране на предлагане на продуктите на Онтотекст като облачни услуги (SaaS) – S4, the Self-Serving Semantic Suite..
Основните усилия за бизнес развитие през 2014 бяха насочени в следните сектори:
- Издатели и „производители“ на информационно съдържание;
- Здравеопазване и “науки за живота” (медицина, биология, фармация и т.н.);
- Финанси (банки, финансово-информационни агенции и други).

През 2014 година бяха извършени ред маркетингови активности, които целяха повишаване на разпознаемостта на

дружеството и на неговите продукти, в това число:

- Актуализиране на продуктовете описания, позиционирането и брендирането на продуктите и решенията на Онтотекст;
- Основно актуализиране на уеб сайта на Онтотекст;
- Автоматизиране на процеса на създаване и проследяване на нови бизнес възможности (lead and opportunities) посредством системи като Salesforce, Pardot, и Vocus.
- Използването на външни ПР агенции с цел увеличаване поддръжане на постоянен поток от новини свързани с Онтотекст;
- Контакти с водещи технологични анализатори (IDC, Gartner).

... ФИНАНСОВИ ДАННИ ...

Увеличението на приходите се очаква най-вече за сметка на разрастване на дейността в САЩ, където вече са налични сериозен интерес и конкретни възможности за сделки. Увеличението на разходи също се дължи най-вече на планирани разходи за персонал и за маркетинг в САЩ.

Силни и слаби страни на дружеството

Продуктите на Онтотекст са доказали своята изключителна конкурентноспособност, както по отношение на нишовите участници на пазара, така и за доставчици на върхов софтуер като Оракъл и Ай Би Ем. Като пример, по отношение на проектите в BBC Онтотекст спечели при силна конкуренция в две посоки:

- Семантична база данни, където конкуренти бяха ORACLE и всички водещи специализирани доставчици от САЩ и Европа;
- Анализ на текст, където конкуренти бяха IBM и отново няколко специализирани доставчика от Европа. Основните предимства на Онтотекст са както следва:
- Единственият доставчик, които предоставя едновременно семантични технологии за управление на данни и такива за анализ на текст;
- Серия конкретни технически предимства на семантичната база на Онтотекст, спрямо конкурентите, включително такива, за които са подадени заявки за патенти;
- Технологията на Онтотекст е доказана в бизнес-критични проекти в по-голяма степен от тази на преките му конкуренти;
- Относително евтина работна ръка в България – предвид високата степен на иновативност на технологиите, всички конкуренти на Онтотекст са базирани в държави от Г7 и трудно могат да аутсорснат развойната си дейност в дестинации с по-ниски заплати;
- Достъп до финансиране на научно-изследователска дейност по проекти на Европейската Комисия. Основните слабости на Онтотекст са в следните области:
- Недостатъчна разпознаваемост на технологията, спрямо други конкуренти;
- Затруднен достъп до мениджъри с опит в продуктово-ориентирани софтуерни бизнеси;

- Широко портфолио от технологии – поддържането на технологично лидерство в няколко области едновременно, представлява предизвикателство при текущия размер на дружеството;
- Относително малко финансиране, което възпрепятства ускорено продуктово и бизнес развитие.

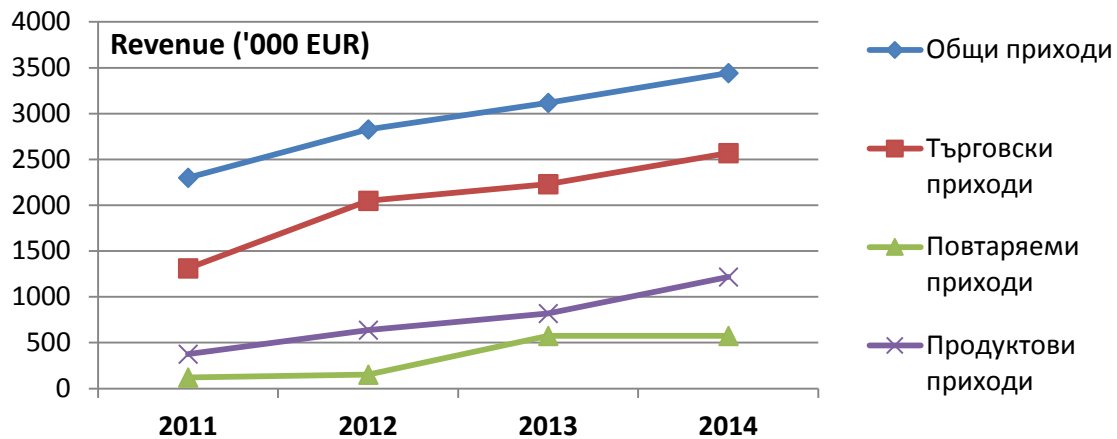
Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

Приходите на Онтотекст се генерират по следните бизнес модели:

- Продажба на лицензи и абонаменти за поддръжка на продукти на дружеството;
- Консултантски услуги, най-често свързани с внедряване, интегриране и надграждане на продукти на дружеството;
- Внедряване на цялостни бизнес решения, например такива за управление на съдържанието на издадени или за анализ на клинични изследвания в фармацевтични фирми;
- Предоставяне на облачни услуги;
- Обучение на клиенти.

Анализ на бизнеса на дружеството през периода и съпоставяне с предходни периоди – прогнози до края на 2014 г.

Анализ на приходите на дружеството е предоставен в приложената графика. Приходите свързани с продукти (лицензи, абонаменти за обновяване, поддръжка, обучение) нарастват от 26% от общите приходи през 2013 година на 35% през 2014 година.



Ресурсна обезпеченост на дружеството

В края на 2014 г. Онтотекст има персонал от 73 служители (като еквивалент на служители на пълно работно време, FTPE), срещу 74 на 31.12.2013. С цел засилване на маркетинг и търговските функции в глобален план и по-конкретно в САЩ, персонала на Ontotext USA беше увеличен до трима служители.

Достъпът до оборотен капитал под формата на кредитна линия към Уникредит Булбанк е адекватна на текущото състояние на бизнеса. Допълнителни финансови ресурси биха спомогнали по-активно бизнес развитие и свързаното с него увеличение на капитала.

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода

През 2014 година Онтотекст стартира S4: Self-Service Semantic Suite – продукт, който позволява използването на основните технологии на Онтотекст като облачни услуги, използващи инфраструктурата на Amazon Web Services.

Относно продуктовото развитие, основните акценти през 2014 година са както следва:

- Разширяване на семантична база данни GraphDB с потребителска конзола Workbench и адаптери за интегриране на FTS и NoSQL сървъри;
- Завършване и анонсиране на бизнес решение Ontotext Media and Publishing;
- Разработване на технология за препоръчване на свързано информационно съдържание на база анализ на профили на потребители, на поведение на потребителите и на смисъла на съдържанието;
- Доразвиване на бизнес решение Ontotext Life Sciences;
- Разработване на High-availability Cluster Architecture за GraphDB. Планирана е също продажба на технологиите на дружеството насочени към привличане на персонал в Интернет (online Recruitment), която бе завършена в началото на 2015 год.

Анализ на тенденциите в развитието на дружеството

Онтотекст е в фаза на своето развитие, където технологиите му са достатъчно зрели и доказани, но все още се считат за иновативни и имат относително ниска степен на навлизане. За да се реализира потенциала за експанзия са необходими следните стъпки:

- Доразвиване на управленската структура, отчетността и

управляемостта на процесите. За тази цел през 2014 година бе нает оперативен директор с опит в управление на големи софтуерни фирми;

- Доразвиване на маркетинг и търговските функции. За тази цел през 2014 г. Онтотекст нае в САЩ директор продажби и маркетинг, с опит в областта на семантичните технологии;
- Осигуряване на следващ рунд финансиране – планира се за 2015 година.

Политики за управление на капитала – увеличаване на капитала, опционни пулове, собствени акции и т.н.

През 2014 година Онтотекст учреди опционен пул от 8% от акциите на дружеството, който да бъде използван за стимулиране на мениджърите и на ключовите служители през периода от 2014 до 2016 година.

Рискове и Политика на управление на рисковете

Основните рискове пред Онтотекст са свързани с нестабилно търсене на иновативните технологии, които дружеството предлага. Този риск се управлява чрез диверсификация в следните аспекти:

- За разлика от повечето си конкуренти, Онтотекст предлага както технология за управление на бази данни, така и такава за анализ на текст;
- Клиентите на Онтотекст са разпределени в няколко индустрии: медии, фармацевтични фирми, научни издателства, финансови издателства, музеи, държавна администрация;
- В процес е увеличаване на дяла на продажбите в САЩ и континентална

Европа, което ще намали зависимостта от икономиката на Великобритания. Дружеството инвестира в нов търговски и маркетинг екип в САЩ с цел да намали зависимостта си от входящи заявки и да увеличи способностите си за проактивно бизнес развитие.

Прогнози за пазара, на който дружеството оперира и развитие на дружеството през следващите 3 години

От 2013 година се наблюдава ускорено развитие на пазара на семантични технологии:

- Наблюдава се засилен интерес от страна на финансовия сектор – само в рамките на 2014 година, Онтотекст е получил запитвания от 4 от най-големите 10 инвестиционни банки в САЩ. Същото се отнася и за информационни агенции като Bloomberg, Dow Jones, Platts, Thomson Reuters;
- На Франкфуртския и на Лондонския панаири на книгата, представянето на приложения на семантични технологии насочени към научни и образователни издатели предизвика интерес сред десетки издатели от цял свят (например Пърсън и Санома);
- Традиционни играчи от съседни пазарни ниши правят сериозни инвестиции за да се препозиционират като доставчици на семантични технологии. Такъв пример е водещият доставчик на XML бази данни MarkLogic;
- През 2014 година Оракъл предложи обновени компоненти за управление на семантични бази данни и добави NoSQL възможности към много от основните си продукти.

11.9.ЕнгВю Системс София АД

Основна специализация на дружеството

ЕнгВю Системс е специализирана в разработването и разпространението на системи и софтуерни продукти за опаковъчната, измервателната и алуминиевата индустрии.

Основни пазари

Основните пазари на компанията са нишови и тясно специализирани. Въпреки това продуктите се маркетират в цял свят с добре развита мрежа от дистрибутори, бизнес партньори и производители на специфична техника. Компанията има офиси в Канада и Бразилия.

Основни клиенти

Основните клиенти за CAD/CAM системите за опаковъчната индустрия са печатници, рекламни агенции и производители на опаковки от картон и велпапе, производители на щанц-форми и инструменти за производство на опаковки, производители на POP/POS дисплеи, щандове и др.

Клиенти на компанията също така са производители на алуминиеви и PVC профили, медицински тръбички, машинни гарнитури и др.

Основни конкуренти

Основните конкуренти в CAD/CAM системите за опаковъчната индустрия са няколко компании: Esko Graphics (Artios CAD), Arden Software (Impact) и ERPA (Verpack). Esko Graphics е основният от тях. Компанията е много по-голяма и предлага цялостни решения за печатарската и опаковъчната индустрия, като ArtoisCAD е директен конкурент на EngView Package Designer.

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира.

ИТ и софтуерната индустрия са един от основните двигатели на съвременното общество и икономиката на знанието, като растежът и е изпреварващ спрямо този на глобалната икономика. ИКТ секторът генерира около 10% БВП на България.

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите

Опаковъчната индустрията е много стабилна, като дори и по време на финансовата криза бележеше лек ръст. Измервателната и алуминиевата индустрии също са във фаза на растеж, макар и все още по-слаб.

Клиентите на ЕнгВю са по цял свят, от Япония и Австралия през Европа до Северна и Южна Америка, което намалява риска от локални конюнктурни промени.

Основни цели на дружеството за 2014 г. и постигането им за периода.

Основна цел на компанията е да постигне ръст от 15% в продажбите, запазвайки финансовата си стабилност. Пред компанията стоят множество нови проекти и партньорства, които изискват време и ресурси, за да донесат успех и растеж. Сред целите на компанията са развитието на нови пазари и намирането на нови специализирани партньори за системите за измервателната индустрия.

Силни и слаби страни на дружеството

Силните страни на дружеството са: натрупан опит и експертиза в специфични области, ефективен и мотивиран екип, иновативност, развита дистрибуторска и партньорска мрежа, разпознаваем бранд във вертикални

пазари, добри финансови показатели и стабилност. Слабите страни са по-бавен растеж, трудности при попълване на екипа, ниска ефективност на офисите, по-бавно развитие на продуктите.

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

Компанията е продуктова. Продуктите се продават чрез обучена и сертифицирана мрежа от дистрибутори. Развиват се и се поддържат стратегически бизнес партньорства с водещи световни компании в съответните области. Работи се и в OEM решения с производителите на машини.

Анализ на бизнеса на дружеството през периода и съпоставяне с предходни периоди – прогнози до края на 2014 г.

Компанията премина без сътресения през финансовата криза. През последните години Енгвю постига плавно увеличение на приходите от продажби на продукти и услуги. Положителното развитие на глобалните пазари води до ускоряване растежа на компанията. Растежът на приходите през 2014 се очаква да бъде по-голям от планираното (около 30%) и се дължи основно на ръста в продажбите на CAD/CAM системи за опаковъчната индустрия. Увеличението на печалбата спрямо миналата финансова година ще бъде над 100%.

Ресурсна обезпеченост на дружеството

Компанията поддържа добра финансова политика на стабилност. Енгвю разполага с финансов резерв достатъчен да обезпечи безпроблемното функциониране на фирмата, като едновременно с това дава възможност за инвестиране в развитие на продуктите и пазарите.

Екипът на компанията следва да бъде увеличен според растежа на бизнеса.

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

През 2014 беше реализирана промяна в модела за продажби на измервателните продукти. Промяната е фокусиране във вертикални ниши и пазари (алуминиева и PVC екструзия) вместо таргетирането на пазара на измервателни системи с общо предназначение.

Разработен беше и нов бизнес модел за разпространението на CAD/CAM софтуер за опаковъчната индустрия в Северна и Южна Америка. Досегашната мрежа от сертифицирани дистрибутори ще бъде разширена с още едно ниво от по-ниско квалифицирани агенти-посредници.

Анализ на тенденциите в развитието на дружеството

Компанията работи на наситени и силно конкурентни пазари. По-голям ръст може да се постигне в новите и развиващи се пазари като Китай, Южна Америка и др. Стратегическите партньорства с големи и наложени компании в съответните индустрии водят до по-бързо увеличение на пазарния дял, както и до по-успешното развитие на бранда.

HR политика

Основен принцип в HR политиката на Енгвю е разбирането, че опитният и ефективен екип на дружеството е най-важния капитал в софтуерния бизнес. Компанията осигурява пълноценна работна среда и условия за стимулиране на креативността и мотивацията на служителите. Доброто заплащане, справедливото оценяване и допълнителни социални придобивки допринасят за високата съпричастност към дейността на компанията.

Политики за управление на капитала – увеличаване на капитала, опционни пулове, собствени акции и т.н.

Рискове и политика на управление на рисковете

Основните рискове на компанията са: силна конкуренция и пазарен риск, риск от недостиг на кадри, финансов и ликвиден риск.

Прогнози за пазара, на който дружеството оперира и развитие на дружеството през следващите 3 години

Пазарите, на които компанията оперира – опаковъчната, измервателната и алуминиевата индустрии, са стабилни и сравнително бавнорастящи. Ръст на приходите се планира да се постигне чрез увеличение на пазарния дял и навлизането на нови пазари. Прогнозата за следващите 3 години е средно увеличение на приходите с 20% годишно, запазвайки нормата на печалбата.

11.10.ЕнгВю Латинска Америка

Търговско дружество на ЕнгВю Системс София АД за южноамериканския пазар.

11.11.Сирма Ай Ти Ти АД

Експерт в разработването и разполагането на Enterprise - grade софтуерни системи със Service - Oriented Architecture (SOA)

Основна специализация на дружеството

Сирма Ай Ти Ти е продуктова компания, която развива платформа за семантична интеграция на предприятието за управление на работата, съдържанието и сътрудничеството. Приложенията, които се изграждат върху платформата чрез модели, интеграции и къстъмизации, са насочени към средно-големи предприятия в целия свят. Семантичните модели и технологии, заедно с интегрираните сървъри с отворен код дават уникална мощност и гъвкавост, каквато досега не е била достъпна за средно-големи предприятия. Готовите шаблонни приложения в конкретни области позволяват къстъмизация и внедряване

за по-кратко време и с по-голяма ефективност. Отвореността и сервизно-ориентираната архитектура на платформата позволяват надграждане върху съществуващата инфраструктура и системи на предприятието с добавена стойност, а не нейното изместване. Партньорството с мениджмънт компании, които помагат на клиентите да осъществят работещи решения с нашите приложения и платформа, осигурява мрежа за продажби, качествено локално обслужване на клиента и доставя основната бизнес стойност – скок в способностите за изпълнение на организацията и повишаване на интелигентността на нейното поведение.

Основните продукти на Сирма Ай Ти Ти са Sirma Platform и приложенията, базирани на тази платформа.

Sirma ITT Platform и базираните на нея приложения спомагат бизнес организациите да функционират интелигентно

Тези продукти са насочени към производствени предприятия, както и такива от сферата на услугите, притежаващи сложна структура и процеси. Стремешът е да се задоволят нуждите на клиентите от:

- Бързо и точно вземане на решения
- Интелигентна организация и сътрудничество
- Моделиране и използване на сложна информация, данни и знания
- Бързо внедряване в организацията-клиент
- Интеграция на възможно най-много данни и налични софтуерни системи
- Намаляване на общия разход по време на жизнения цикъл на софтуерния продукт
- Решения които се развиват заедно с организацията

Платформата Sirma и базираните на нея приложения постигат тези цели, доставяйки цялостно решение, уникално за пазара чрез използването на:

- Онтологии за модел на отворения свят
- Разпознаване на концепции в текст
- Семантична интеграция на данни
- Семантични/ граф бази данни
- Управляван (поддържан) софтуер с отворен код

- Базирано на модели поведение на приложенията

- Интелигентни документи

- Стандарти за SOA (сервизно базирана архитектура) и отворени стандарти

Резултатът е цялостна софтуерна среда, съдържаща следните функционални модули:

- Управление на фирменото съдържание
- Сътрудничество
- Интеграция на данни
- Управление на бизнес процесите
- Справки и отчети

Основни пазари

Основните пазари, на които Сирма Ай Ти Ти оперира в момента са САЩ и България. Фирмата има успешно завършени проекти във Великобритания.

Компанията се концентрира основно в следните сектори: LAM (Музеи и Библиотеки) поради опита ни с Националната Галерия на САЩ, Логистика и Търговия, Комплексно машиностроене (на база на опита ни с QVI, водещ производител на уникално оборудване за оптични метрологични измервания).

Основни клиенти

Настоящите клиенти на Сирма са:

- Национална галерия по изкуствата Вашингтон
- Quality Vision International USA
- Агенция Митници

- Хроника ООД
Потенциални клиенти на Sirma ITT са всички фирми, притежаващи следните 2 основни характеристики:

1. Стремение да станат интелигентни
2. Притежаващи сложни процеси, както и сложни данни и информация, разположени на множество локации
3. Притежаващи сложни колаборативни процеси по вземане на решение

Ключови клиентски нужди, които продуктите на Сирма решават, включват:

- Увеличение на производителността и ефективността чрез автоматизиране на фирмените бизнес процеси.
- Подобряване на сътрудничеството между отделите, както и с външни партньори, чрез използване на семантика.
- Подобряване на управлението на фирмената документация чрез интелигентни документи, семантични технологии и модерна система за информационна сигурност и контрол на достъпа до информация.
- Улесняване и подобряване на процеса на вземане на решения чрез осигуряване на интегрирана, пълна, релевантна и актуална информация.
- По-пълно използване на инвестициите в ИТ чрез интеграция и преизползване на наличните системи.
- Предоставяне на реално фирмено знание, създадено от бизнес експерти, а не от ИТ специалисти, тъй като е базирано на модели.
- Нарастване с компанията и безпроблемно настройване към нуждите

й чрез поддържане на модел на „отворения свят” спрямо стандартния затворен модел на света.

- Предоставяне на точен обобщен поглед, безценен за висшето ръководство

Основни конкуренти

Sirma ITT единствена предлага софтуер, включващ всички споменати категории:

1. Управление на фирменото съдържание
2. Управление на документи
3. Интеграция на данни
4. Сътрудничество
5. Управление на бизнес процеси
6. Отчетност и справки

В категории 1 до 4, Sirma ITT се определя като с все още ниска способност за изпълнение поради нуждата от по-голям развоен отдел, както и отдел бизнес развитие.

Конкуренти в съответните категории са:

1. Управление на фирменото съдържание:
 - a. С малко по-ниска способност за изпълнение: Alfresco, Xerox
 - b. С по-висока възможност за изпълнение: OpenText, IBM FileNet, Oracle Documentum
2. Управление на документи – основно Alfresco, интегриран в Sirma ITT Platform и нейните приложения.
3. Интеграция на данни:

- a. Action, Cisco с ниска способност за изпълнение;
- b. SAS, SAP, Oracle, IBM, Informatica с висока способност за изпълнение;
- 4. Сътрудничество:
 - a. Фирми към които се стреми Sirma ITT: Zimbra (интегриран в Sirma ITT Platform), Google, SAP.
 - b. Бъдещи конкуренти: Microsoft Sharepoint, Salesforce, Jive, IBM.

В категория 5 – бизнес процеси, Sirma ITT се определя като играч, който просто използва компоненти с отворен код и ги интегрира, което се счита за стратегически достатъчно.

В категория 6, Sirma ITT все още разработва и инвестира в развойна дейност. Този софтуер компанията трябва да предлага, но не е наличен в нужната степен, следователно няма ясен поглед върху конкуренцията за момента. База за сравнение могат да служат SAP и Microsoft.

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите

Ключови пазарни тенденции на целевите за Сирма пазари са:

- Тенденция към облачни услуги SaaS (software as a service)
- Нужда от интеграция на огромно количество данни в предприятията поради ръста на комплексността
- Тенденция в управлението на организациите към трансформиране в самоуправляващи се екипи
- Ръст на гъвкавостта на организациите
- Създаване на смесени (от различни отдели) екипи за разбиване на

функционалните бариери и такива между отделите

- IT се фокусира повече върху хората
- Постоянна тенденция към ръст на производителността
- Тенденция към преминаване към архитектура, базирана на услугите (SOA)

Основни цели на дружеството за 2014 г. и постигането им за периода.

Успешно завършване на текущите големи проекти – CS1, QVI2

Успешно продължаване с нови фази на големите проекти – CS2, QVI3.

Установяване на стандартни и ефективни процеси за анализ, моделиране и къстъмизация за бързо изграждане на работещи приложения.

Завършване на шаблонните приложения за Quality Management и Product Data Integration.

В изпълнение на целите:

- Сирма Ай Ти Ти приключи успешно пресертификацията си по ISO 9001:2008.
- Успешно бяха преодолен проблемите с качеството. Подобренията в софтуерния процес и особено процедурите за дизайн и тестване доведоха до забележими от клиентите подобрения в доставките и стабилност на системите.
- Успешно бе договорено допълнение към договора с QVI за Фаза 2.5 с доставка Q2 2015 г. за 397 х. лв.
- Успешно бе сключен нов договор с Националната галерия на САЩ за Фаза 2 на проекта Conservation Space с

доставки през 2015 и 2016 г. за 1 795. х. лв.

Очаква се нов договор през Q2 2015 г. за развитие на платформата към облачна услуга за 1000 х. лв.

Силни и слаби страни на дружеството.

• **Силни страни на Сирма Ай Ти Ти и продуктите и:**

1. Взаимовръзката, свързаността и стабилността на компонентите с отворен код не могат да се копират и представляват предимство на първия (first-mover advantage) от приблизително 1-2 години.
2. Продуктите работят със семантична база GraphDB на Ontotext, световен лидер в семантичните технологии и част от групата Сирма.
3. Възможни са потенциално безброй приложения, базирани на платформата.
4. Сравнен с конкуренцията, продуктът се кustomизира лесно.
5. Продуктът е съвместим с преинсталирания софтуер на клиентите и използва наличните данни.
6. Продуктът цели и успява да интегрира, управлява и подпомага сътрудничеството с всеки и всичко в организацията на клиента.
7. Приложенията са базирани на модели, което значи, че кustomизациите се извършват основно извън сорс кода.
8. Поради предлаганата гъвкавост, поддръжката на продуктите може да е отдалечена. Продуктът може лесно да се кustomизира на място.

9. Предлага възможност за автоматизирана историческа консистентност.

10. Предоставя интегрирана жива информация и знание.

11. Позволява вертикално и хоризонтално сътрудничество с партньорите.

12. Използват се компоненти с отворен код и стандарти.

13. Развива се заедно с предприятието и средата.

14. Ръстът на комплексността доставя експоненциален ръст на добавената стойност.

15. По-ниски цени за развой и ценова гъвкавост.

16. По-ефективни продукти в доставката на семантични решения за крайните клиенти.

17. Фирмата е добре позната в България

18. Референции на 2 сериозни клиентски организации.

• **Слабости:**

1. Много и всеобхватни приложения затрудняващи фокусирането.

2. Малко референции от текущи и стари клиенти в индустрии, нуждаещи се от секторно-специфични реализации.

3. Масовите и облачни приложения са скъпи за поддръжка и продажба в момента.

4. Малки грешки в настройките за клиента може да доведе до сериозни проблеми за клиента.

5. Няма развита партньорска мрежа.

6. Няма офис в САЩ, където е основния пазар на продукта.

7. Стабилността на компонентите с отворен код на платформата е задължение и отговорност на Сирма Ай ТиТи.

8. Продуктът е нов за индустрията и сложен за обяснение, обслужването на клиентите отнема време.

9. Наличният IT ресурс в България е ограничен.

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

Продуктово-ориентирана компания, стремяща се да продава основния си продукт – Sirma Platform, базираните на нея приложения и съпътстващи услуги по бизнес анализ, къстомозации, миграции на данни, внедряване, поддръжка и ъпгрейд.

Анализ на бизнеса на дружеството през периода и съпоставяне с предходни периоди прогнози към края на 2014 г.

Сирма Ай Ти Ти се концентрира през 2014 върху настоящите си стратегически клиенти и проекти и тяхното успешно завършване. Фокусът е насочен към качеството на разработка.

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

Основните IT възможности, които компанията ще използва в предстоящата година включва:

1. Развитие на облачни приложения
2. Развитие на интелигентните документи
3. Внедряване на разпознаването на концепции в текст
4. Внедряване на функционалност за отчетност и справки
5. Текущи подобрения на производителността

Прогнози за пазара, на който дружеството оперира и развитие на дружеството през следващите 3 години

Дружеството прогнозира следните финансови параметри в следващите 3 години:

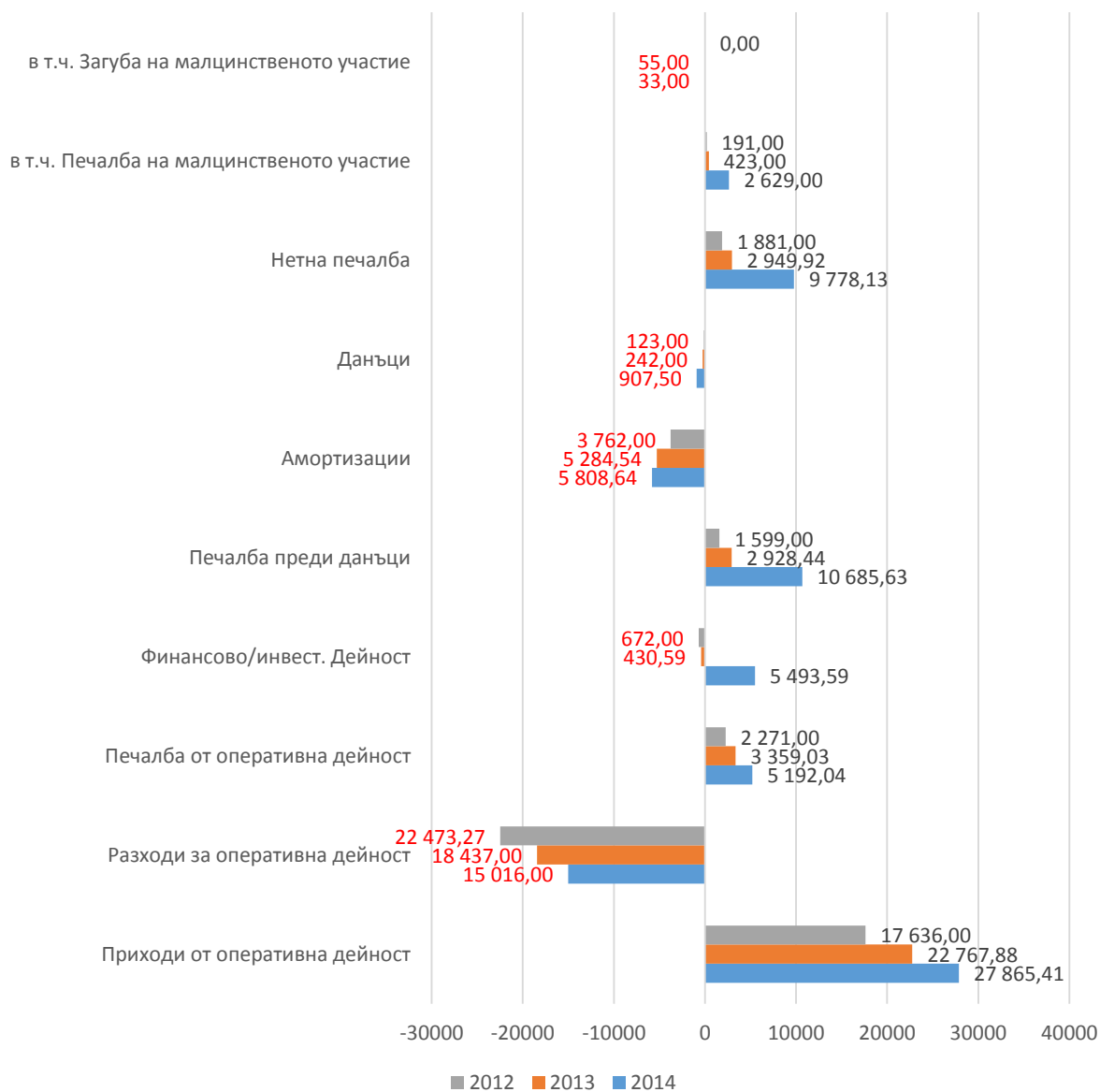
в хил. лева	2015	2016	2017
Продажби	3 100	5 500	9 000
Печалба преди данъци	1 012	2 386	4 751
Данъци	101	239	475
Печалба след данъци	911	2 148	4 276

12. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

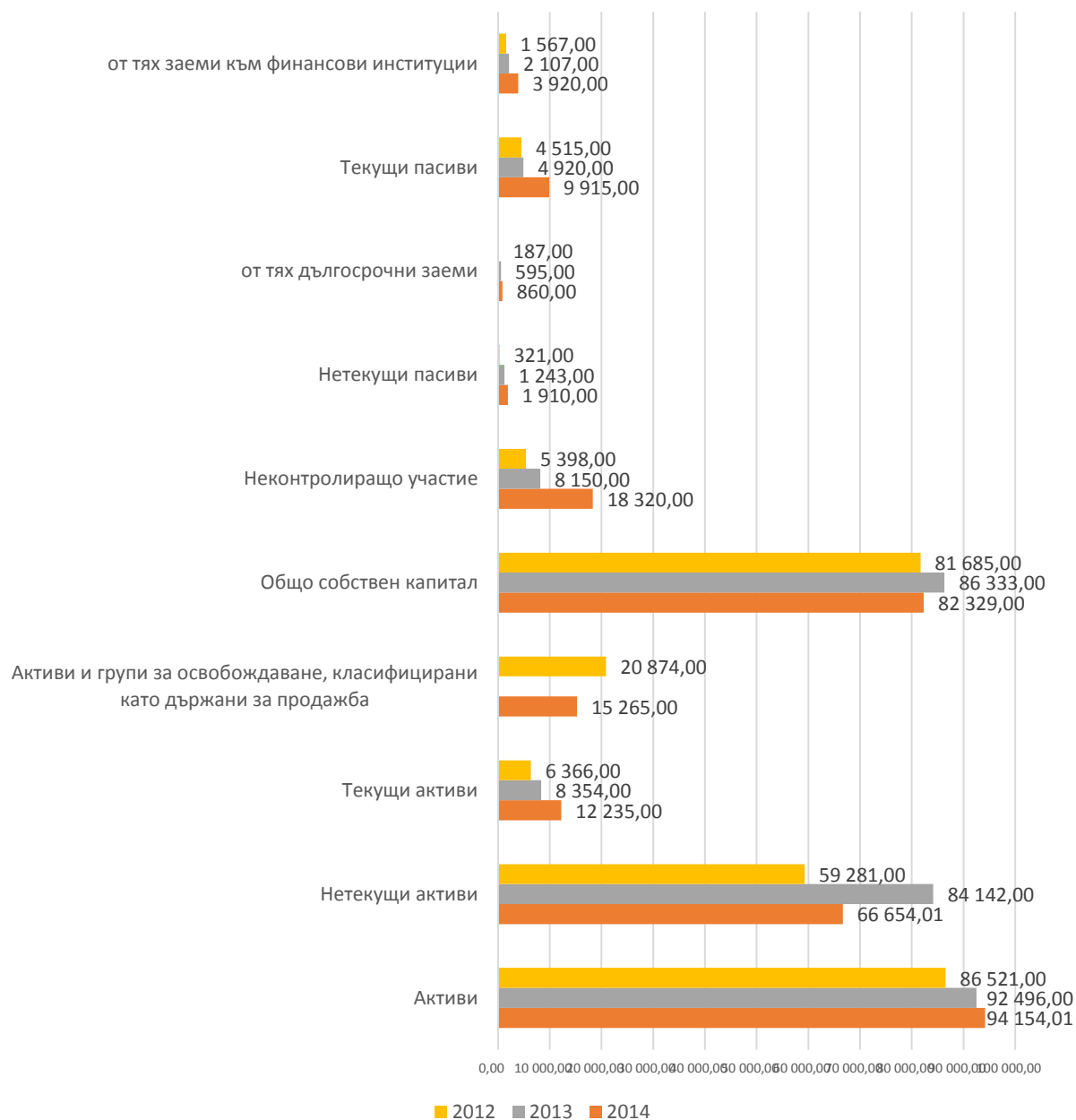
През изтеклата финансова година групата реализира следните финансови резултати:

	2014	2013	2012
	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.
Приходи от оперативна дейност	27 865,41	22 767,88	17 636,00
Разходи за оперативна дейност	15 016,00	18 437,00	22 473,27
Печалба от оперативна дейност	5 192,04	3 359,03	2 271,00
Финансово/инвест. Дейност	5 493,59	430,59	672,00
Печалба преди данъци	10 685,63	2 928,44	1 599,00
Амортизации	5 808,64	5 284,54	3 762,00
Данъци	907,50	242,00	123,00
Нетна печалба	9 778,13	2 949,92	1 881,00
<i>в т.ч. Печалба на малцинственото участие</i>	<i>2 629,00</i>	<i>423,00</i>	<i>191,00</i>
<i>в т.ч. Загуба на малцинственото участие</i>	<i>33,00</i>	<i>55,00</i>	<i>0,00</i>
Активи	94 154,01	92 496,00	86 521,00
Нетекущи активи	66 654,01	84 142,00	59 281,00
Текущи активи	12 235,00	8 354,00	6 366,00
Активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	15 265,00		20 874,00
Общо собствен капитал	82 329,00	86 333,00	81 685,00
Неконтролиращо участие	18 320,00	8 150,00	5 398,00
Нетекущи пасиви	1 910,00	1 243,00	321,00
<i>от тях дългосрочни заеми</i>	<i>860,00</i>	<i>595,00</i>	<i>187,00</i>
Текущи пасиви	9 915,00	4 920,00	4 515,00
<i>от тях заеми към финансови институции</i>	<i>3 920,00</i>	<i>2 107,00</i>	<i>1 567,00</i>
Пари и парични еквиваленти в края на годината без тези в групата за освобождаване	3 003,43	2 459,92	1 714,00
Нетен паричен поток от оперативна дейност	743,41	613,92	788,00
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	1 456,83	1 363,00	537,00
Нетен паричен поток от финансова дейност	1 256,15	1 495,00	206,00
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	542,73	745,92	457,00
EBITDA	11 001,00	8 644,00	6 033,00
DEPRTIATION	5 809,00	5 285,00	3 762,00
EBIT	5 192,00	3 359,00	2 271,00
FIN/INVEST NET	5 494,00	431,00	672,00
EBT	10 686,00	2 928,00	1 599,00
TAXES	907,00	242,00	123,00
NET PROFIT	9 778,00	2 950,00	1 881,00
ROA	0,10	0,03	0,02
Debt/EBITDA Ratio	1,07	0,71	0,80
Quick Ratio	1,19	1,47	1,28
ROE	0,12	0,03	0,02

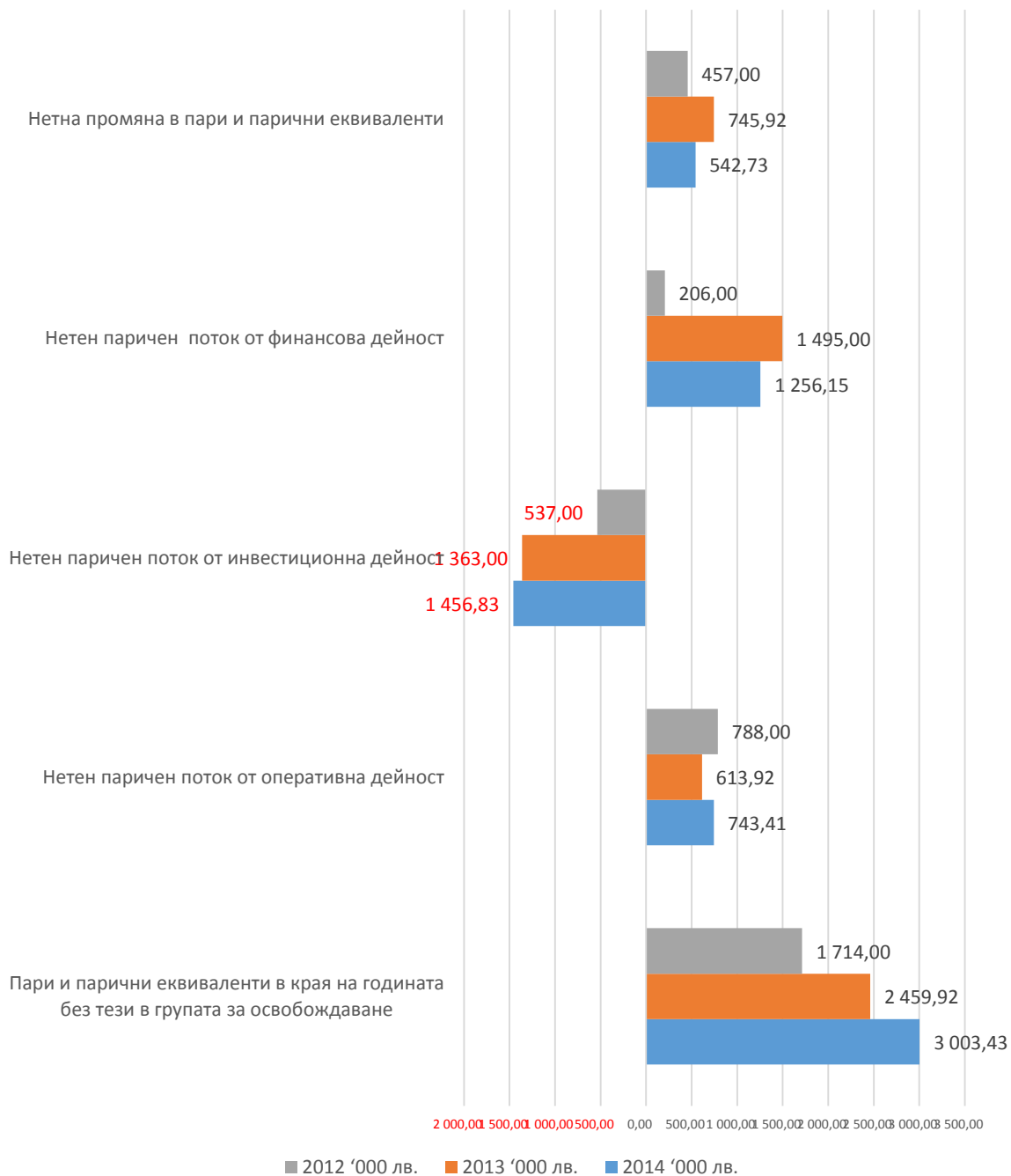
ОВД



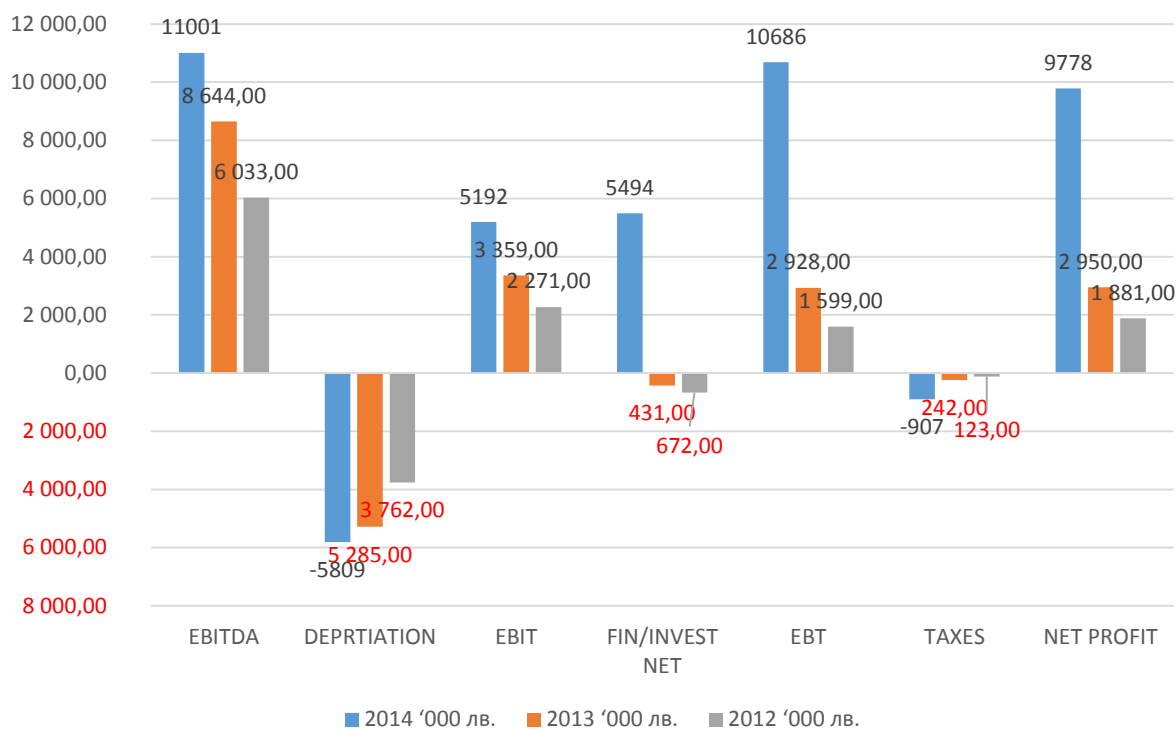
ОФС



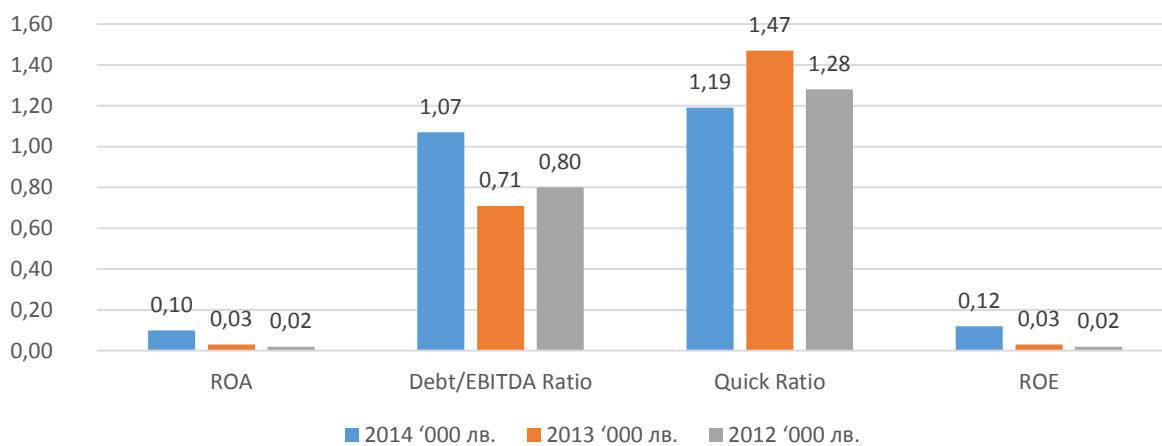
ОПП



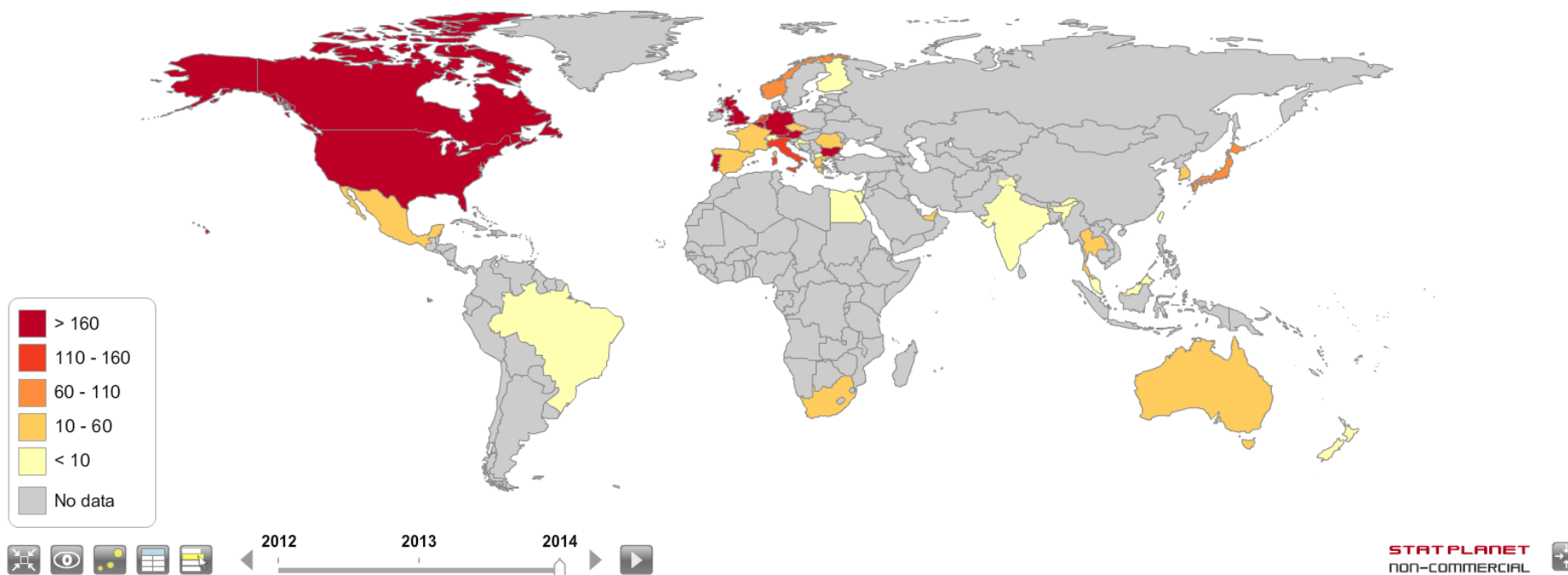
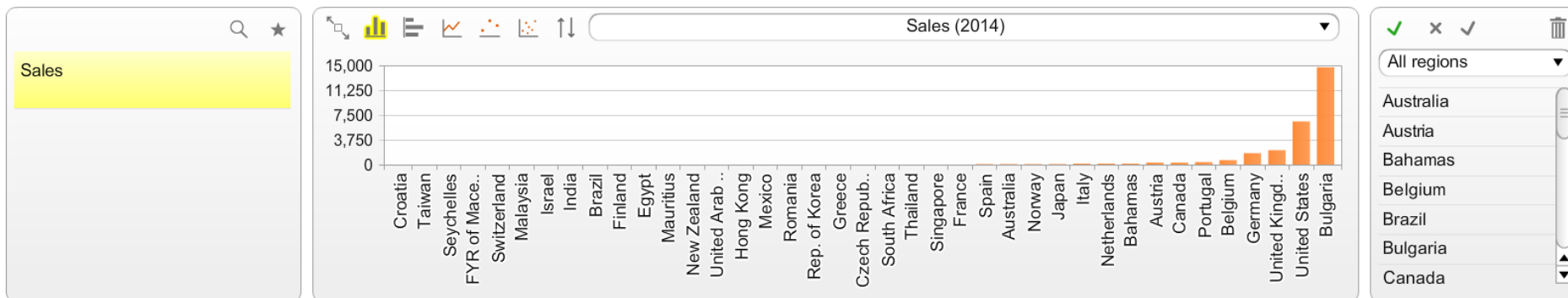
Резултати

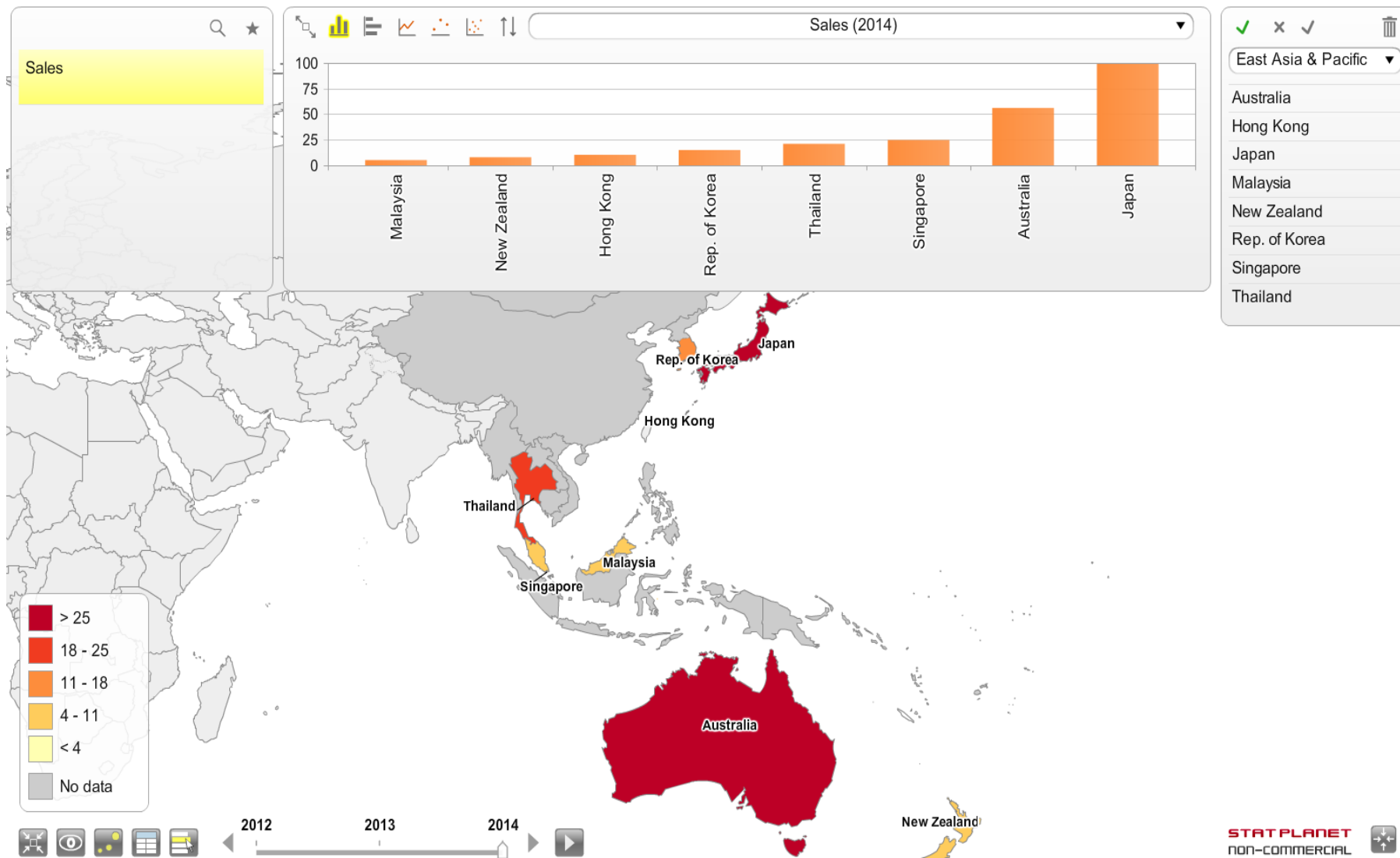


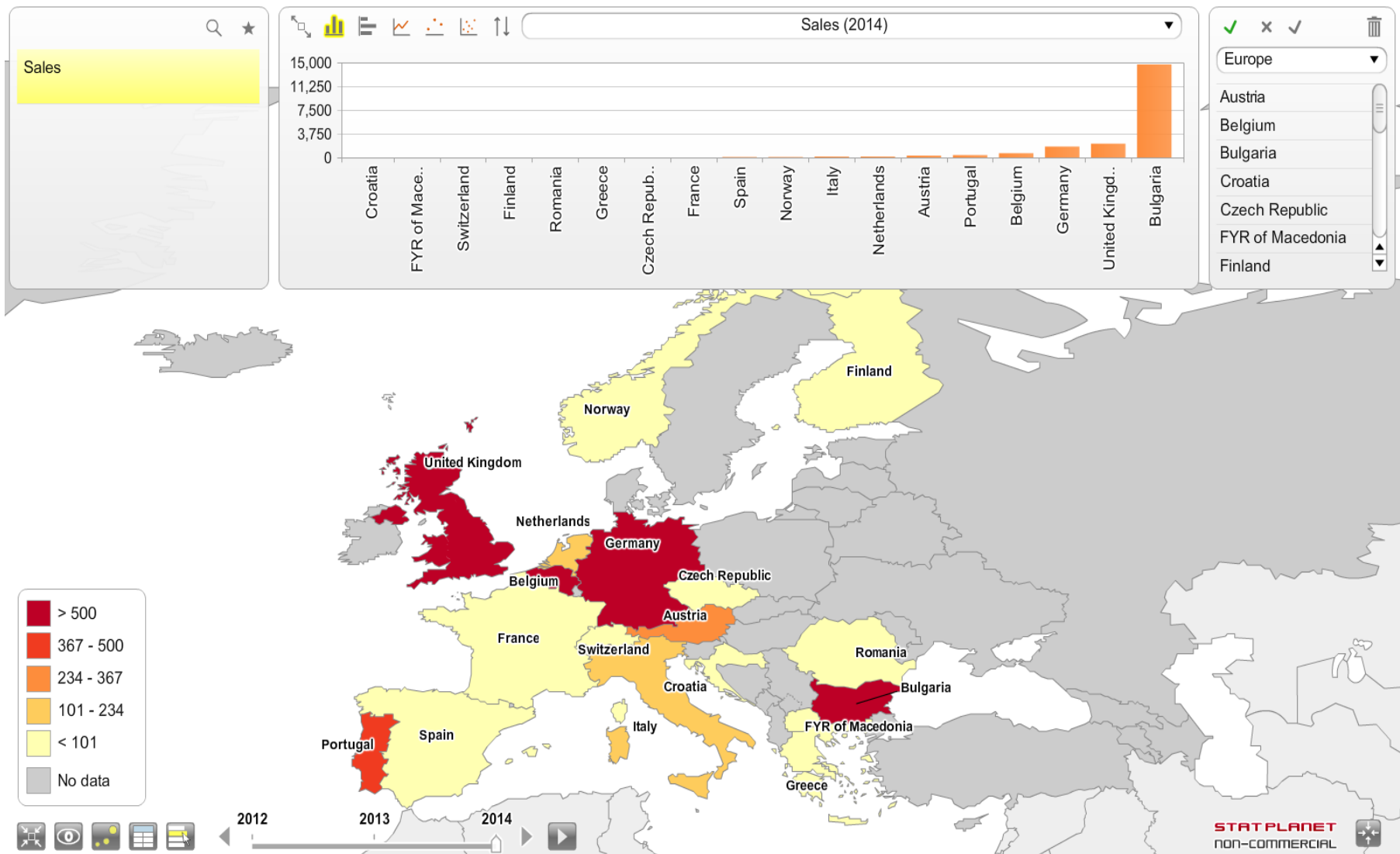
Показатели

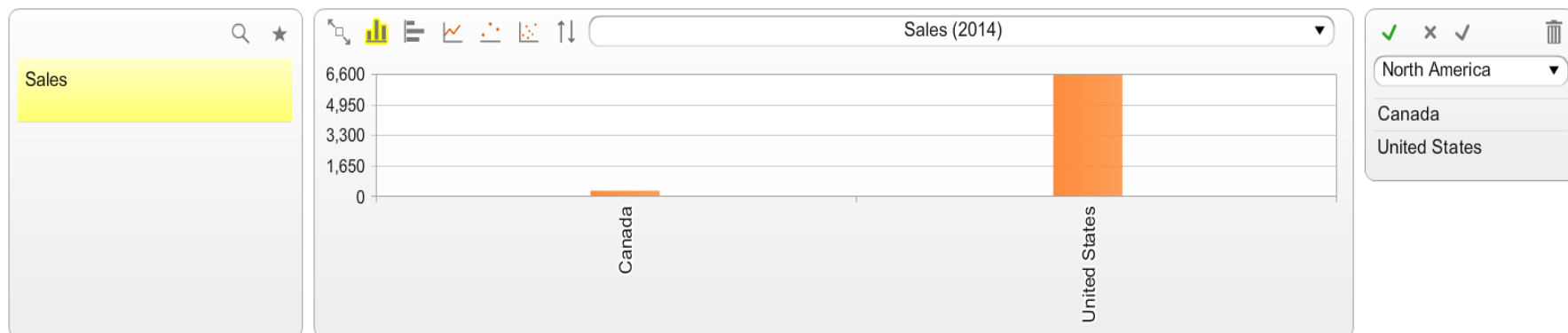


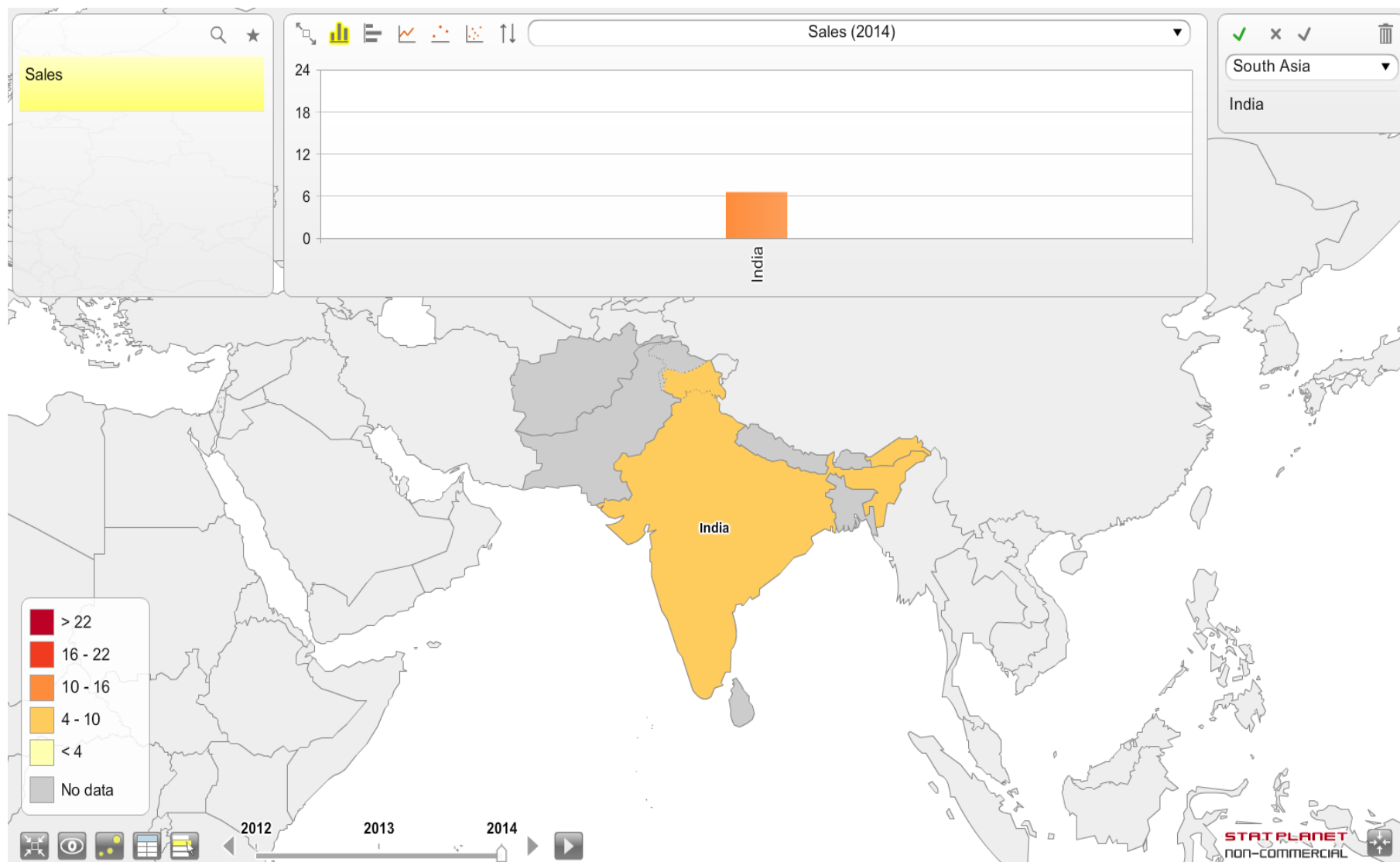
12.1. ГЕОГРАФСКИ РЕГИОНИ НА БИЗНЕС АКТИВНОСТ











12.2.ПРИХОДИ

ВИДОВЕ ПРИХОДИ

Консолидираните приходи от дейността са:

Page | 110

	2012 '000 лв.	2013 '000 лв.	2014 '000 лв.
Приходи от продажби	17 636	21 563	27 048
Приходи от финансиране	-	104	515
Други приходи	-	1 101	303
Приходи общо	17 636	22 768	27 865



Приходите от продажби през 2014 включват:

Наименование на приходите	2012 BGN '000	2013 BGN '000	2014 BGN '000
Оперативни приходи от продукция	348	313	143
Оперативни приходи от стоки	1844	3414	6004
Оперативни приходи от услуги	15256	17681	20922
Приходи от финансиране		104	515
Оперативни приходи от други	188	1256	281
Общо	17636	22768	27865

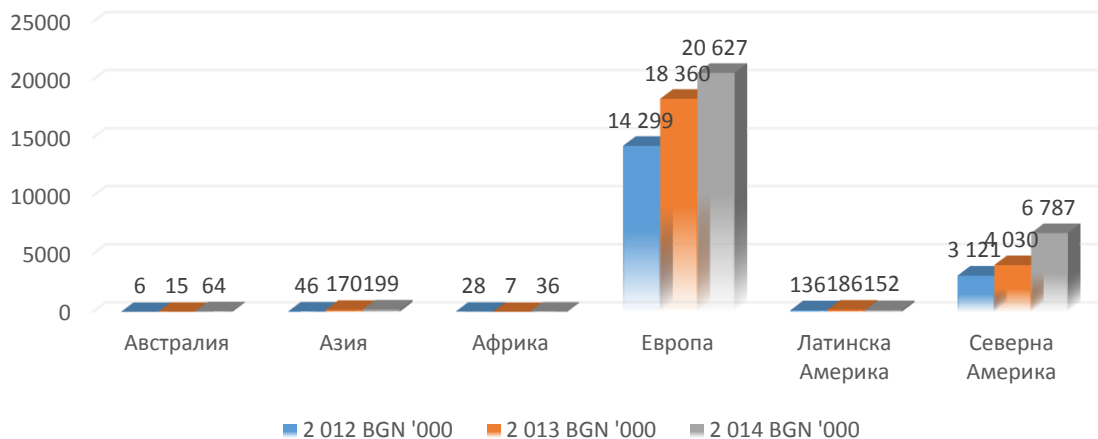
ВИДОВЕ ПРИХОДИ



ПРИХОДИ ПО РЕГИОНИ

REGION	2 0 1 2 BGN '000	2 0 1 3 BGN '000	2 0 1 4 BGN '000
Австралия	6	15	64
Азия	46	170	199
Африка	28	7	36
Европа	14 299	18 360	20 627
Латинска Америка	136	186	152
Северна Америка	3 121	4 030	6 787
	17 636	22 768	27 864

ПРИХОДИ ПО РЕГИОНИ



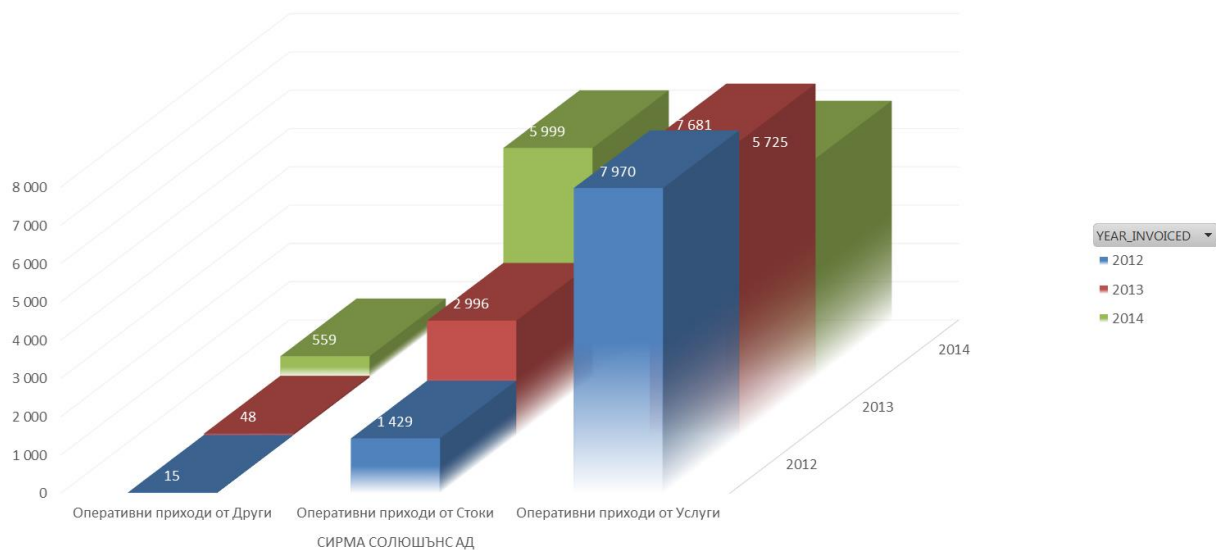
ПРИХОДИ ПО ФИРМИ (НЕКОНСОЛИДИРАНИ)

НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРИХОДИТЕ																	
	Онтотекст АД	Онтотекст САЩ	Датикум АД	Сирма Бизнес Консултинг	Сирма Солюшънс АД	ЕнгВю Системс София АД	Сирма Груп Холдинг АД	Сирма Ай Ес Джи ООД	Сирма Ай Ти Ти АД	Панатон Софтуер Инк	Сирма Медия АД	Пирина Технологии АД	Сирма САЩ	S&G Технологи Съвисис ООД	ДЗЗД Сирма Интерконсулт	ДЗЗД Сирма	Аgregated
Продукция	-	-	-	-	-	83	-	-	-	-	-	60	-	-	-	-	143
Стоки	-	-	42	-	5 999	83	285	-	18	-	4	5	-	-	-	-	6 435
Услуги	5 207	1 372	1 690	3 009	5 725	2 477	1 354	340	1 379	2 709	33	6	106	482	-	-	25 890
Приходи преоценка и продажба ДА	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500	501
От финансираня	-	-	-	-	403	-	59	-	39	-	14	-	-	-	-	-	515
Други	0	44	1	-	156	41	-	-	0	3	-	-	-	-	-	-	244
Общо	5 207	1 417	1 732	3 009	12 283	2 685	1 698	340	1 436	2 711	51	71	106	482	-	-	33 228

НЕКОНСОЛИДИРАНИ ПРИХОДИ ПО КОМПАНИИ

FM INTERCOMPANY

Sum of AMOUNT



COMPANY INDICATOR_DETAIL

FM INTERCOMPANY

Sum of AMOUNT

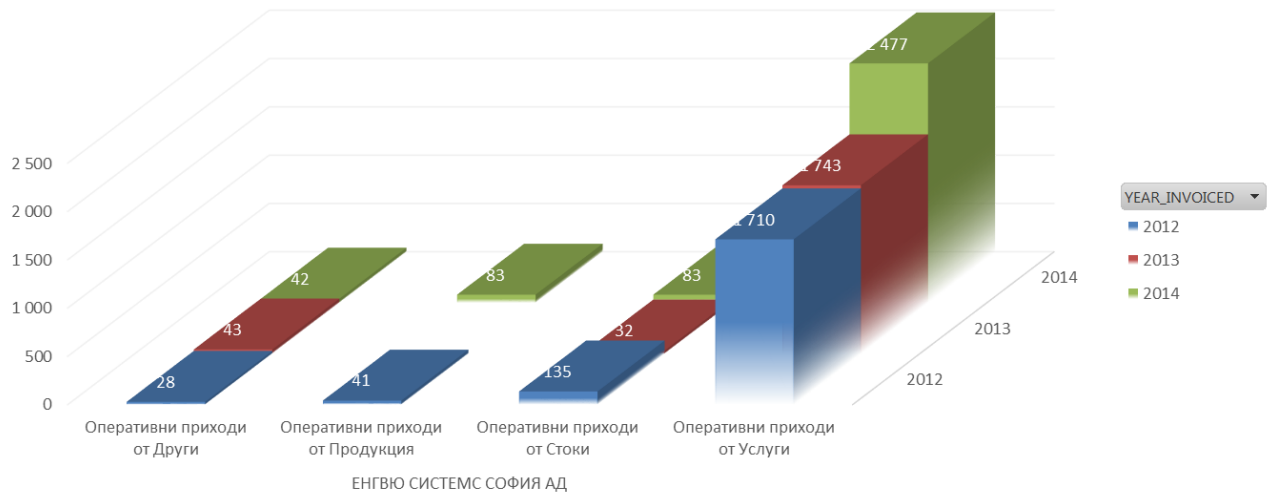
2014



COMPANY INDICATOR_DETAIL

FM INTERCOMPANY

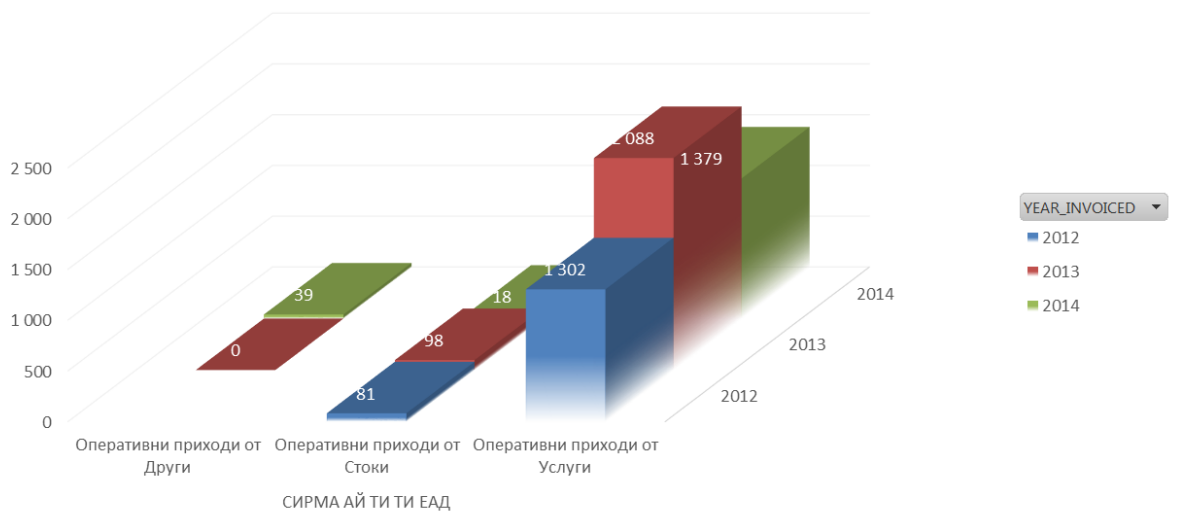
Sum of AMOUNT



COMPANY INDICATOR_DETAIL

FM INTERCOMPANY

Sum of AMOUNT



COMPANY INDICATOR_DETAIL

FM INTERCOMPANY

Sum of AMOUNT



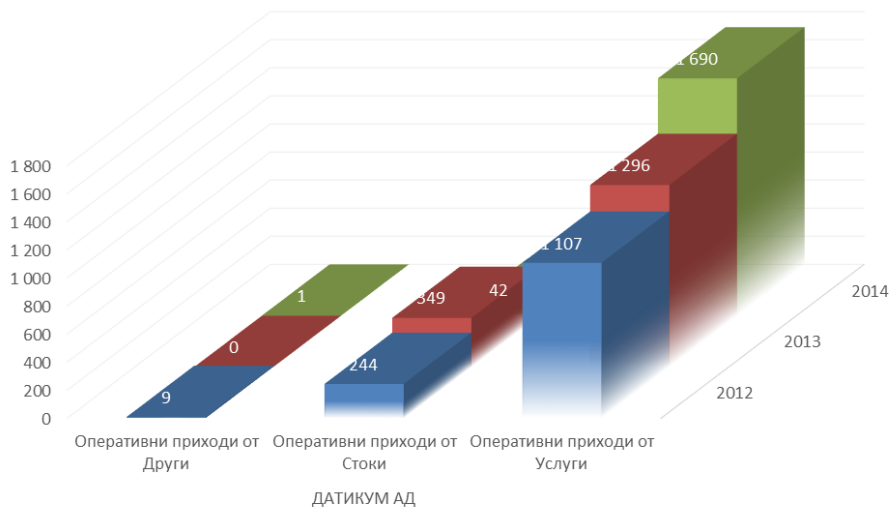
YEAR_INVOICED

- 2012
- 2013
- 2014

COMPANY INDICATOR_DETAIL

FM INTERCOMPANY

Sum of AMOUNT



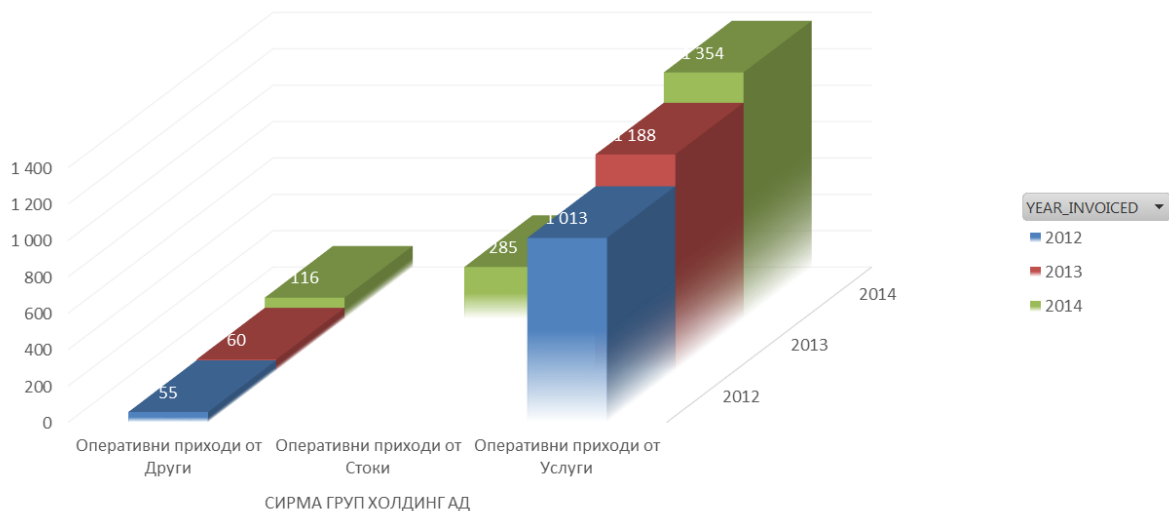
YEAR_INVOICED

- 2012
- 2013
- 2014

COMPANY INDICATOR_DETAIL

FM INTERCOMPANY

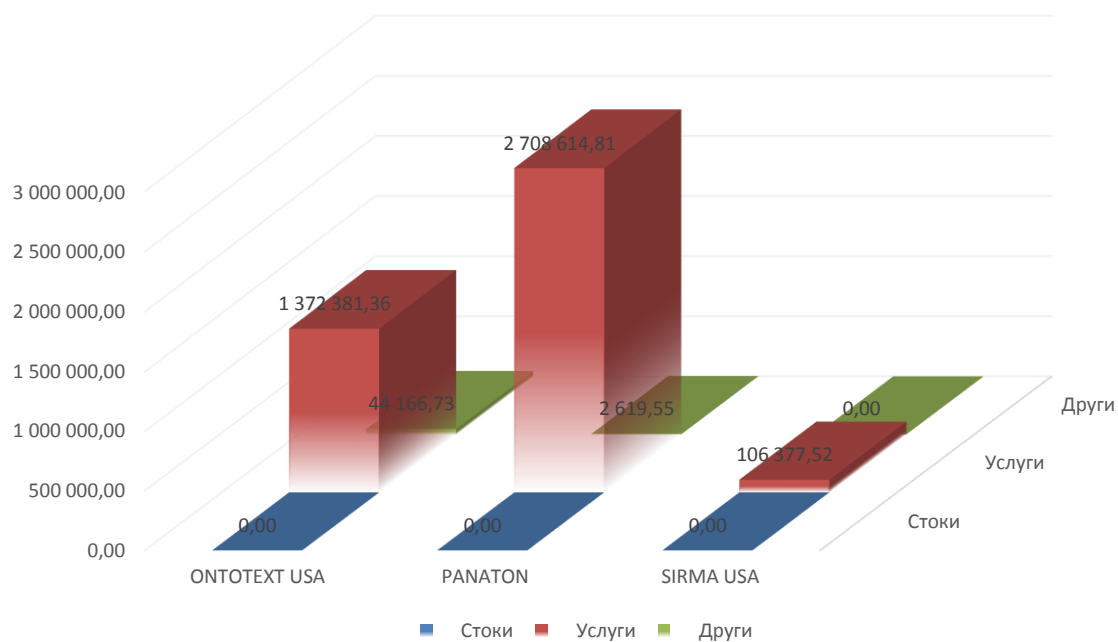
Sum of AMOUNT



e | 117

COMPANY INDICATOR_DETAIL

ПРИХОДИ ОТ ДРУЖЕСТВАТА В САЩ 2014



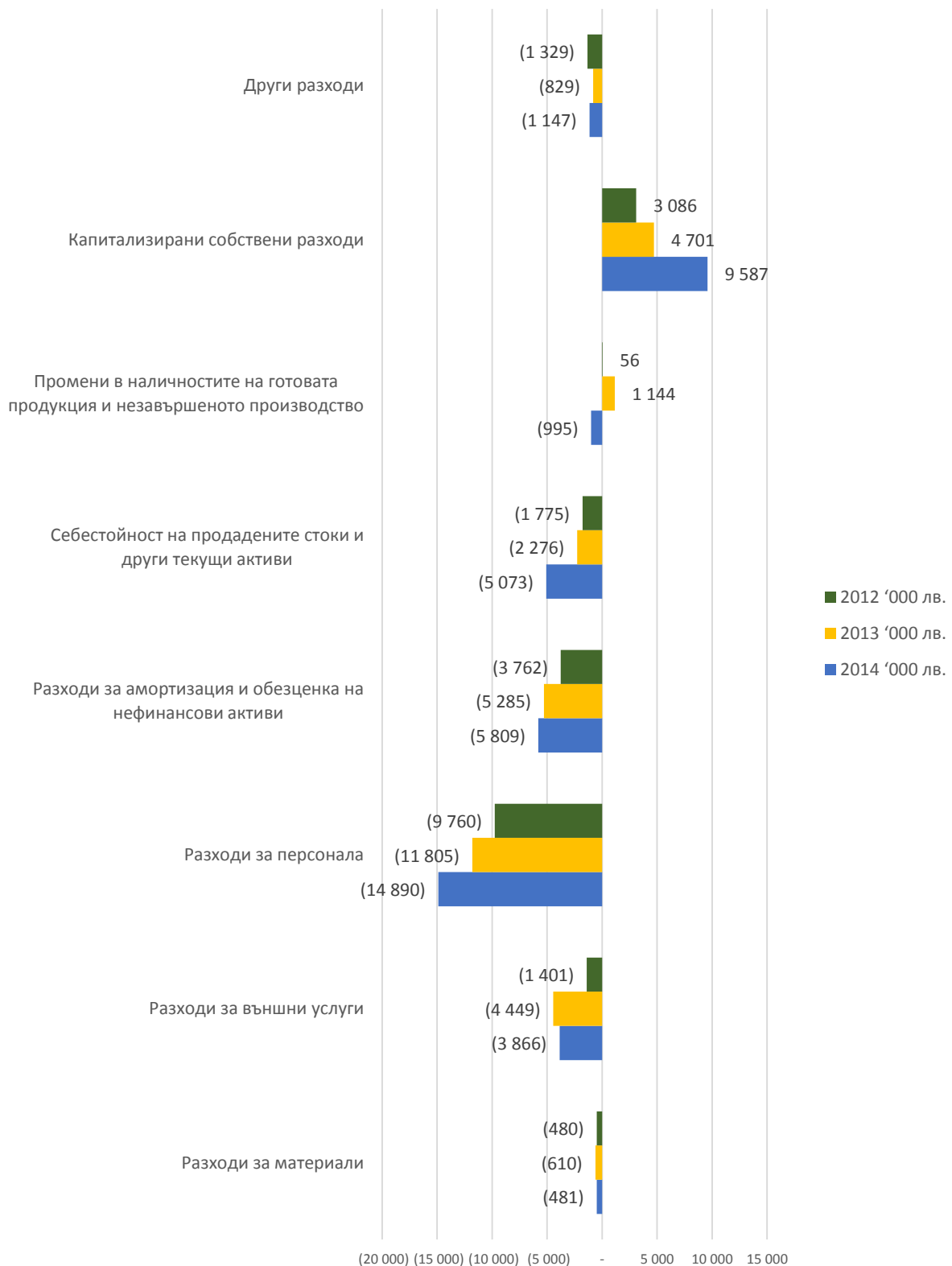
12.3. РАЗХОДИ

Консолидираните разходи са, както следва:

Page | 118

	2014	2013	2012
	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.
Разходи за материали	(481)	(610)	(480)
Разходи за външни услуги	(3 866)	(4 449)	(1 401)
Разходи за персонала	(14 890)	(11 805)	(9 760)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(5 809)	(5 285)	(3 762)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(5 073)	(2 276)	(1 775)
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	(995)	1 144	56
Капитализирани собствени разходи	9 587	4 701	3 086
Други разходи	(1 147)	(829)	(1 329)
Разходи общо	(22 673)	(19 409)	(15 365)

Консолидирани разходи



НЕКОНСОЛИДИРАНИ РАЗХОДИ ПО ФИРМИ

ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД

Разходи по бюджетни пера

Вид разход	Детайлизация на разхода	2012	2013	2014
HR, обучение / тим билдинг	Набиране на персонал	-3	-4	0
	Семинари и обучение	-30	0	-1
HR, обучение / тим билдинг Total		-33	-4	-2
Амортизация	Други дълготрайни нематериални активи	0	0	0
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-11	-11	-13
	Разходи за амортизации на машини и оборудване	-1	-1	-1
	Разходи за амортизации на мобилни телефони	-1	-1	-1
	Стопански инвентар- без офис обзавеждане		0	
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	-1	-1	-1
Амортизация Total		-13	-14	-15
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Консултантски услуги	-3	-31	-4
	Одит	-4	-2	-2
	Софтуерни услуги	-223	-83	-284
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-230	-116	-291
Данък Сгради/Такса смет	Местни данъци и такси	0		0
Данък Сгради/Такса смет Total		0		0
Други	Абонаменти	-3	-1	-2
	Данък експлоатационни разходи		0	
	Данък социални разходи			0
	Други	-10	-3	-22
	Други данъци и такси		0	
	Застраховки	-2	-6	-1
	Инвентар	-5	-5	-17
	Комисионни и такси	0	0	-10
	Куриерски, транспортни	-8	-7	-7
	Преводни услуги			-6
	Разлики за частичен данъчен кредит	-1	-1	-1
	Разходи без документи по Зсч	0	-1	-1
	Социални разходи			-1
Други Total		-29	-25	-67
Командировки и транспорт	Гориво за автомобили - управленска дейност	0	0	
	Командировки в страната	-1	-1	-4
	Командировки в чужбина	-114	-82	-86
	Паркинг		-2	-3
	Поддръжка и ремонт на автомобили	0	0	
	Части за ремонт на автомобили		0	
Командировки и транспорт Total		-115	-85	-94
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони)	Интернет	-2	-2	-2
	Мобилни телефони	-11	-12	-10
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони) Total		-13	-14	-12
Маркетинг и реклама	Реклама	-3	-8	-10
	Рекламни материали	-7	-9	-4
Маркетинг и реклама Total		-10	-17	-14
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	Приходи от продажба на продукция-себестойност	0		-15
	Приходи от продажба на стоки-себестойност	-125	-24	-60

Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи Total		-125	-24	-75
Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	0	0	0
	Представителни разходи	-2	-2	0
Представителни / entertainment Total		-2	-2	0
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)	Вложени материали в системи-ЕнгВю	-11	0	-14
	Вода	-1	-1	-1
	Ел. енергия	-14	-16	-12
	Компютърни компоненти	-16	-23	-25
	Консумативи за компютри		0	0
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	0	0	0
	Наеми	-48	-54	-55
	Отопление	0	-1	-1
	Офис консумативи	-1	0	-1
	Поддръжка и ремонт на офиса	-2	-8	-8
	Ремонт на комп. и офис техника	0	0	-3
	Хартия		0	0
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-95	-103	-121
Такси административно обслужване	Административно обслужване	-91	-75	-72
Такси административно обслужване Total		-91	-75	-72
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси)	Болнични за сметка на работодателя	-5	-3	-4
	Неизползван отпуск		-8	5
	Платен отпуск	-61	-65	-82
	Разходи за заплати по гражд.договори		-9	-2
	Разходи за заплати по договор за управление	-87	-87	-108
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	-1	-3	-1
	Разходи за осигуровки по гр. договори		0	0
	Разходи за осигуровки по дог. за управление	-4	-5	-5
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски		0	0
	Разходи за осигуровки по трудов договор РЗ по РПВ - трудови договори	-82	-103	-117
		-726	-896	-1 039
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси) Total		-966	-1 179	-1 353
		-1 722	-1 659	-2 116

СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД

Разходи по бюджетни пера

Вид разход	Детайлизация на разхода	2012	2013	2014
HR, обучение / тим билдинг	Набиране на персонал		0	
	Семинари и обучение	-1	-30	-18
HR, обучение / тим билдинг Total		-1	-31	-18
Амортизация	Други дълготрайни нематериални активи			0

	Други материални дълготрайни активи		0	-1
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули	-51	-495	-867
	Програмни софтуерни продукти- придобити			-19
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-9	-18	-51
	Разходи за амортизации на машини и оборудване			-1
	Разходи за амортизации на мобилни телефони	-1	-1	-1
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	-1	-1	-1
	Транспортни средства	-3		0
Амортизация Total		-65	-516	-941
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Консултантски услуги	-13	-5	-12
	Одит	-6	-4	-5
	Софтуерни услуги	-69	-109	-70
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-88	-118	-87
Данък Сгради/Такса смет	Местни данъци и такси	-1	-1	0
Данък Сгради/Такса смет Total		-1	-1	0
Други	Абонаменти	0	-2	-2
	Данък експлоатационни разходи	-2	-1	-2
	Данък социални разходи	0	0	0
	Други	0	-26	-2
	Застраховки	-2	-3	0
	Инвентар	-1	-14	-2
	Комисионни и такси	0	-4	-2
	Куриерски, транспортни	-1	-1	-1
	Преводни услуги	0		-2
	Разходи без документи по Зсч	-1	-5	-5
	Социални разходи	-1	-1	-3
Други Total		-10	-57	-21
Капитализация 613	Болнични за сметка на работодателя			2
	Платен отпуск			43
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули		495	840
	Разходи за осигуровки по трудов договор		39	103
	Разходи за придобиване на Нематериални дълготрайни активи	207		
	РЗ по РПВ - трудови договори		313	720
Капитализация 613 Total		207	847	1 707
Командировки и транспорт	Гориво за автомобили - основна дейност	0	0	
	Гориво за автомобили - управленска дейност	-10	-9	-9
	Командировки в страната	-18	-48	-16
	Командировки в чужбина	-28	-41	-26
	Консумативи (ГСМ) за автомобили			0
	Паркинг		-2	-1
	Поддръжка и ремонт на автомобили	-4	-5	-3
	Части за ремонт на автомобили	-2	0	-5
Командировки и транспорт Total		-62	-104	-60
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони)	Интернет	-3	-2	-2
	Мобилни телефони	-12	-8	-8
	Стационарни телефони	0	0	0
	Хостинг	0	-11	-39
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони) Total		-15	-22	-50
Маркетинг и реклама	Реклама		0	
	Рекламни материали	-2	-1	0
Маркетинг и реклама Total		-2	-1	0
Незавършено пр-во 611	Командировки в страната		0	
	Разходи за осигуровки по трудов договор		8	
	РЗ по РПВ - трудови договори		50	
	Софтуерни услуги			-60
	Хостинг		2	
Незавършено пр-во 611 Total			60	-60

Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	Приходи от продажба на стоки-себестойност	-38	-46	-11	
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи Total		-38	-46	-11	
Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	0	-1	-1	
	Представителни разходи	-4	-7	-8	
Представителни / entertainment Total		-5	-8	-9	ge 123
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)	Вода			0	
	Ел. енергия		0	-2	
	Компютърни компоненти	-3	-7	-6	
	Консумативи за компютри			0	
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	0	0	0	
	Наем на софтуерен лиценз		0		
	Наеми	-56	-54	-77	
	Отопление		0	0	
	Офис консумативи	-5	-8	-2	
	Охрана			0	
	Поддръжка и ремонт на офиса	0	-2	-1	
	Ремонт на комп. и офис техника	-1	0	-3	
	Хигиенни материали	-1	-1	-1	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-67	-72	-94	
Такси административно обслужване	Административно обслужване	-83	-59	-79	
Такси административно обслужване Total		-83	-59	-79	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси)	Болнични за сметка на работодателя	-2	-3	-3	
	Неизползван отпуск	-2	-32	6	
	Платен отпуск	-45	-76	-84	
	Разходи за заплати по гражд.договори	-16	-10	-3	
	Разходи за заплати по договор за управление	-95	-96	-102	
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	1	-2	0	
	Разходи за осигуровки по гр. договори	0	0	0	
	Разходи за осигуровки по дог. за управление	-4	-5	-5	
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	-1	-3	0	
	Разходи за осигуровки по трудов договор РЗ по РПВ - трудови договори	-111	-152	-165	
		-792	-1 137	-1 201	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси) Total		-1 068	-1 515	-1 557	
		-1 298	-1 641	-1 280	

СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД

Разходи по бюджетни пера

Вид разход	Детайлизация на разхода	2012	2013	2014
HR, обучение / тим билдинг	Набиране на персонал			0
	Семинари и обучение	-6	-3	-4
HR, обучение / тим билдинг Total		-6	-3	-4
Амортизация	Други дълготрайни нематериални активи		0	0

	Други материални дълготрайни активи		0	-1
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули	-294	-490	
	Програмни софтуерни продукти- придобити	0		
	Продукти от развойна дейност	-152	-305	-329
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-19	-22	-24
	Разходи за амортизации на машини и оборудване	-13	-9	-1
	Разходи за амортизации на мобилни телефони	0	0	0
	Разходи за амортизации на ремонти на наети активи			0
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	-1	-2	-3
	Транспортни средства	-14	-13	-8
Амортизация Total		-494	-841	-367
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Консултантски услуги	-235	-32	-18
	Одит	-5	-3	-3
	Софтуерни услуги	-31	-55	-15
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-270	-89	-35
Данък Сгради/Такса смет	Местни данъци и такси	0	0	-1
Данък Сгради/Такса смет Total		0	0	-1
Други	Абонаменти	0	0	0
	Данък експлоатационни разходи		-3	-1
	Данък социални разходи	0	0	0
	Други	-2	-2	0
	Застраховки	-3	-4	-5
	Инвентар	-2	-3	-5
	Комисионни и такси	-3	-3	-3
	Куриерски, транспортни	-3	-2	-3
	Непризнати разходи по административни актове		0	0
	Разходи без документи по Зсч	0	0	-1
	Социални разходи	-1	-1	-1
Други Total		-16	-18	-20
Капитализация 613	Болнични за сметка на работодателя			1
	Командировки в страната		0	
	Платен отпуск			12
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули		490	
	Продукти от развойна дейност		174	264
	Разходи за осигуровки по трудов договор		5	58
	РЗ по РПВ - трудови договори		39	436
Капитализация 613 Total			707	771
Командировки и транспорт	Гориво за автомобили - основна дейност	0		
	Гориво за автомобили - управленска дейност	-7	-18	-10
	Командировки в страната	-22	-71	-5
	Командировки в чужбина	-156	-166	-46
	Консумативи (ГСМ) за автомобили	0	0	0
	Паркинг	0	0	
	Поддръжка и ремонт на автомобили	-4	-3	-1
	Части за ремонт на автомобили	-1	-5	-1
Командировки и транспорт Total		-190	-263	-65
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони)	Интернет	-6	-6	-6
	Мобилни телефони	-16	-19	-18
	Стационарни телефони	0	0	0
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони) Total		-22	-25	-24
Маркетинг и реклама	Реклама	-12	-16	-21
	Рекламни материали	-4	-2	-6
Маркетинг и реклама Total		-16	-18	-27
Незавършено пр-во 611	Вода		1	
	Ел. енергия		4	
	Инвентар		0	
	Командировки в страната		59	

	Наеми		17	
	Почистване		0	
	Представителни разходи		0	
	Разходи за заплати по граж.договори		33	
	Разходи за осигуровки по гр. договори		2	
	Разходи за осигуровки по трудов договор		26	
	РЗ по РПВ - трудови договори		250	
	Софтуерни услуги		0	-393
	Социални разходи		0	
	Хигиенни материали		0	
Незавършено пр-во 611 Total			393	-393
Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	-1	-1	-1
	Представителни разходи	-14	-7	-14
Представителни / entertainment Total		-15	-7	-16
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)				
	Вода	-1	-1	-1
	Ел. енергия	-21	-19	-15
	Компютърни компоненти	-2	-3	-3
	Консумативи за компютри	0	0	
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса		0	-1
	Наеми	-115	-129	-92
	Офис консумативи	-1	-1	-1
	Охрана	0	0	0
	Поддръжка и ремонт на офиса	-4	-1	-1
	Почистване		0	
	Ремонт на комп. и офис техника	-1	0	0
	Тонер	0		
	Хартия	0		
	Хигиенни материали	-3	-3	-3
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-148	-159	-116
Такси административно обслужване	Административно обслужване	-101	-106	-90
Такси административно обслужване Total		-101	-106	-90
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, граж.договори, договори за управление, бонуси)				
	Болнични за сметка на работодателя	-3	-4	-2
	Неизползван отпуск	7	-10	-10
	Платен отпуск	-112	-107	-108
	Разходи за заплати по граж.договори	-18	-37	-17
	Разходи за заплати по договор за управление	-364	-424	-356
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	-4	-2	-8
	Разходи за осигуровки по гр. договори		-2	-1
	Разходи за осигуровки по дог. за управление	-9	-9	-10
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	1	-1	-1
	Разходи за осигуровки по трудов договор	-188	-188	-192
	РЗ по РПВ - трудови договори	-1 527	-1 596	-1 518
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, граж.договори, договори за управление, бонуси) Total		-2 215	-2 381	-2 224
		-3 495	-2 811	-2 610

СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Разходи по бюджетни пера

Вид разход	Детайлизация на разхода	2012	2013	2014
HR, обучение / тим билдинг	Набиране на персонал	-1	0	-1
	Семинари и обучение	-55	-21	-18
HR, обучение / тим билдинг Total		-56	-21	-19
Амортизация	Други материални дълготрайни активи	0	0	0
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули	-1 818	-1 818	-1 263
	Програмни софтуерни продукти- придобити	-546	-649	-51
	Продукти от развойна дейност	-74	-64	-448
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-45	-67	-89
	Разходи за амортизации на машини и оборудване	-1	-1	-1
	Разходи за амортизации на мобилни телефони	-1	-1	-2
	Разходи за амортизации на ремонти на наети активи	-4	-7	-10
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	-6	-5	-5
	Транспортни средства		-9	-33
Амортизация Total		-2 494	-2 622	-1 903
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Звукозаписни услуги	-4	0	0
	Консултантски услуги	-111	-53	-224
	Одит	-11	-7	-67
	Софтуерни услуги	-456	-1 833	-865
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-582	-1 893	-1 157
Данък Сгради/Такса смет	Местни данъци и такси	-1	-1	-2
Данък Сгради/Такса смет Total		-1	-1	-2
Други	Абонаменти	-7	-21	-36
	Данък експлоатационни разходи	-1	-1	
	Данък социални разходи	-1	-1	-3
	Други	-5	-12	-8
	Застраховки	-3	-5	-12
	Инвентар	-10	-16	-12
	Комисионни и такси	-49	-26	-5
	Куриерски, транспортни	-6	-9	-11
	Преводни услуги	-20	-2	-1
	Разлики за частичен данъчен кредит	-2	0	-1
	Разходи без документи по Зсч	0	-1	-1
	Разходи за провизии		-50	
Социални разходи	-7	-13	-13	
Други Total		-112	-157	-104
Капитализация 613	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули		1 818	1 223
	Продукти от развойна дейност			397
	Разходи за заплати по гражд.договори		3	
	Разходи за осигуровки по трудов договор		14	77
	Разходи за придобиване на Нематериални дълготрайни активи	2 058		
	РЗ по РПВ - трудови договори		148	589
	Софтуерни услуги		50	225
Услуги - Кол Център		3		
Капитализация 613 Total		2 058	2 035	2 511

126

Командировки и транспорт	Гориво	-17	-21	-21
	Командировки в страната	-10	-17	-6
	Командировки в чужбина	-79	-54	-46
	Консумативи (ГСМ) за автомобили	-1	-1	-1
	Паркинг	-9	-8	-9
	Поддръжка и ремонт на автомобили	-3	-4	-2
	Части за ремонт на автомобили	-1	-6	-1
Командировки и транспорт Total		-121	-112	-86
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони)	Интернет	-15	-16	-186
	Мобилни телефони	-63	-58	-39
	Стационарни телефони	-1	-1	-1
	Хостинг	-82	-34	-36
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони) Total		-162	-109	-262
Маркетинг и реклама	Реклама	-72	-20	-109
	Рекламни материали	-19	-5	-16
Маркетинг и реклама Total		-92	-25	-124
Незавършено пр-во 611	Командировки в страната		1	
	Комисионни и такси		0	
	Консултантски услуги		1	
	Незавършено производство - проекти	10		
	Приходи от финансиране за текущата дейност			-350
	Разходи за амортизации на компютърна техника			0
	Разходи за осигуровки по трудов договор		63	21
	РЗ по РПВ - трудови договори		564	158
	Семинари и обучение		7	
	Софтуерни услуги		26	-313
Хостинг			1	
Незавършено пр-во 611 Total	10	662	-484	
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	Балансова стойност на отписани ДА		0	
	Отклонение от себестойност			0
	Приходи от продажба на стоки-себестойност	-1 278	-2 149	-4 717
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи Total		-1 278	-2 149	-4 717
Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	-2	-5	-4
	Представителни разходи	-23	-46	-37
Представителни / entertainment Total		-26	-50	-41
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)	Вода	-1	-1	-1
	Ел. енергия	-85	-48	-47
	Компютърни компоненти	-33	-97	-10
	Консумативи за компютри		0	-1
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	-7	0	0
	Наем на софтуерен лиценз			0
	Наеми	-242	-212	-207
	Отопление	-4	-4	-2
	Офис консумативи	-10	-9	-7
	Охрана	-12	-12	-12
Поддръжка и ремонт на офиса	-6	-45	-21	

	Почистване	0			
	Ремонт на комп. и офис техника	-1	-1	0	
	Тонер		-2	-4	
	Хартия		0	0	
	Хигиенни материали	-8	-10	-12	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-409	-440	-324	128
Такси административно обслужване	Административно обслужване	-137	-304	-360	
Такси административно обслужване Total		-137	-304	-360	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси)	Болнични за сметка на работодателя	-11	-13	-19	
	Неизползван отпуск		-57	0	
	Платен отпуск	-252	-247	-275	
	Разходи за заплати по гражд.договори	-82	-32	-6	
	Разходи за заплати по договор за управление	-235	-267	-291	
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	-4	-5	-2	
	Разходи за осигуровки по гр. договори	-2	-2	-1	
	Разходи за осигуровки по дог. за управление	-4	0		
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	-2	-3	-1	
	Разходи за осигуровки по трудов договор	-364	-419	-442	
	РЗ по РПВ - трудови договори	-3 168	-3 635	-3 667	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси) Total		-4 126	-4 679	-4 704	
602 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА			-3		
602 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total			-3		
60202 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА				-145	
60202 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total				-145	
609 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА	Обезценка на вземания	-660			
	Неустойки по търговски договори	-69	-1	-28	
	Отписани вземания		-1	0	
609 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total		-729	-2	-28	
		-8 254	-9 871	-11 948	

ДАТИКУМ АД

Разходи по бюджетни пера

Вид разход	Детайлизация на разхода	2012	2013	2014
602 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА	Услуги - Кол Център		-4	-4
602 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total			-4	-4
609 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА	Обезценка на вземания Неустойки по търговски договори Отписани вземания	-1	-9	-5
609 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total		-1	-9	-8
HR, обучение / тим билдинг	Семинари и обучение	-3	-2	-1
HR, обучение / тим билдинг Total		-3	-2	-1
Амортизация	Други дълготрайни нематериални активи	-8	-10	-10
	Програмни софтуерни продукти- придобити	-1	-1	-1
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-124	-147	-148
	Разходи за амортизации на машини и оборудване	-205	-205	-205
	Разходи за амортизации на ремонти на наети активи	-69	-69	-70
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	-1	-1	-1
Амортизация Total		-407	-433	-434
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Консултантски услуги	-166	-1	-205
	Одит	-3	-2	-2
	Софтуерни услуги	-339	-191	-620
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-507	-194	-827
Други	Абонаменти	-3	-1	-1
	Данък експлоатационни разходи	0	0	
	Данък социални разходи	0	0	
	Други	-1	-2	-21
	Застраховки	-3	-3	-2
	Инвентар	-2	-3	-5
	Комисионни и такси	0	0	-4
	Куриерски, транспортни	-1	-1	-1
	Преводни услуги		0	
	Разлики за частичен данъчен кредит	0		
	Разходи без документи по Зсч	0	0	0
	Социални разходи		0	
Други Total		-10	-10	-35
Капитализация 613	Консултантски услуги			204
	Софтуерни услуги			396
Капитализация 613 Total				600
Командировки и транспорт	Гориво за автомобили - основна дейност			0
	Гориво за автомобили - управленска дейност	-4	-5	-4
	Командировки в страната			0
	Командировки в чужбина	-3	-1	0
	Консумативи (ГСМ) за автомобили			0
Командировки и транспорт Total		-6	-6	-5
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони)	Интернет	-30	-39	-35
	Мобилни телефони	-1	-8	-3
	Свързаност	-7	-3	-12
	Стационарни телефони	0	0	0
	Хостинг		0	0
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони) Total		-38	-50	-51
Маркетинг и реклама	Реклама	-137	-13	-10
	Рекламни материали	0	0	-1
Маркетинг и реклама Total		-137	-13	-11
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	Приходи от продажба на стоки-себестойност	-196	-175	0
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи Total		-196	-175	0

Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	0	0	0	
	Представителни разходи	-1	-1	-2	
Представителни / entertainment Total		-1	-2	-2	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)	Вода	0	0	-1	
	Ел. енергия	-130	-133	-126	130
	Компютърни компоненти	-10	-7	-38	
	Консумативи за компютри		-2	-4	
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	-12	-6	-4	
	Наем на софтуерен лиценз	-4	-37	-49	
	Наеми	-49	-45	-54	
	Отопление			0	
	Офис консумативи	0	0	-7	
	Охрана	-30	-31	-33	
	Поддръжка и ремонт на офиса	0	-11	-4	
	Почистване	-2	-4	-3	
	Ремонт на комп. и офис техника	-1		-1	
	Хигиенни материали	0	0	0	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-240	-276	-325	
Такси административно обслужване	Административно обслужване	-37	-45	-61	
Такси административно обслужване Total		-37	-45	-61	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси)	Болнични за сметка на работодателя	-1	-1	0	
	Неизползван отпуск	-2	-2	-4	
	Платен отпуск	-7	-9	-14	
	Разходи за заплати по гражд.договори	-1	-1	0	
	Разходи за заплати по договор за управление	-56	-76	-84	
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	0	0	0	
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	0	0	-1	
	Разходи за осигуровки по трудов договор	-17	-20	-28	
	РЗ по РПВ - трудови договори	-147	-163	-227	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси) Total		-231	-272	-359	
Други	Други	475			
Други Total		475			
		-1 340	-1 490	-1 524	

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Разходи по бюджетни пера

Вид разход	Детайлизация на разхода	2012	2013	2014
HR, обучение / тим билдинг	Набиране на персонал	0		0
	Семинари и обучение	-6	-6	-10
HR, обучение / тим билдинг Total		-6	-6	-10
Амортизация	Други дълготрайни нематериални активи			0
	Други материални дълготрайни активи			0
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули	0	-15	-36
	Разходи за амортизации на инвестиционни имоти		-106	-121
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-1	-2	-5
	Разходи за амортизации на машини и оборудване		0	-1

	Разходи за амортизации на мобилни телефони	0	-1	-1	
	Разходи за амортизация на собствени сгради	-104	-1	-3	
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	0	0	0	
Амортизация Total		-105	-127	-167	
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Консултантски услуги	-41	-72	-119	131
	Одит	-6	-13	-6	
	Софтуерни услуги	-36	-210	-190	
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-83	-295	-315	
Данък Сгради/Такса смет	Местни данъци и такси	-29	-30	-37	
Данък Сгради/Такса смет Total		-29	-30	-37	
Други	Абонаменти	-4	-4	-2	
	Данък социални разходи	0		0	
	Дарения			0	
	Други	-1	-1	-6	
	Други данъци и такси			0	
	Застраховки	-3	-3	-3	
	Инвентар		-2	-2	
	Комисионни и такси	-1	-8	-14	
	Куриерски, транспортни		0	0	
	Разлики за частичен данъчен кредит	-3	-23	-41	
	Разходи без документи по Зсч	0		0	
	Социални разходи	0		0	
Други Total		-12	-41	-68	
Капитализация 613	Разходи за осигуровки по трудов договор		2		
	РЗ по РПВ - трудови договори		13		
	Софтуерни услуги		119	166	
Капитализация 613 Total			135	166	
Командировки и транспорт	Командировки в страната	-2	-2	-1	
	Паркинг		-2	-2	
Командировки и транспорт Total		-2	-4	-3	
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони)	Интернет	-3	-3	-2	
	Мобилни телефони	-9	-8	-7	
	Свързаност			-1	
	Стационарни телефони	-9	-8	-7	
	Хостинг	-6	-14	-12	
Комуникация (интернет, мобилни и стац. телефони) Total		-27	-33	-29	
Маркетинг и реклама	Реклама	-22	-12	-12	
	Рекламни материали	-5	-8	-4	
Маркетинг и реклама Total		-27	-20	-16	
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	Балансова стойност на отписани ДА		0		
	Приходи от продажба на стоки-себестойност			-281	
Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи Total			0	-281	
Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	-1	0		
	Представителни разходи	-9	-4	-7	
Представителни / entertainment Total		-10	-5	-7	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)	Вода		0	-1	
	Ел. енергия	-34	-3	-4	
	Компютърни компоненти	0	-1	-1	
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	-1	0	-2	
	Наеми	-10	-8	-4	

	Отопление	0	-1	-2	
	Офис консумативи	-1	-5	-3	
	Охрана	0	-1	-3	
	Поддръжка и ремонт на офиса	-26	-1	-3	
	Тонер	0		0	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-72	-20	-22	132
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси)	Болнични за сметка на работодателя	-1	-1	-3	
	Неизползван отпуск		-5	-13	
	Платен отпуск	-41	-34	-37	
	Разходи за заплати по гражд.договори		-1	0	
	Разходи за заплати по договор за управление	-68	-68	-84	
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	4	0	-3	
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски		-1	-2	
	Разходи за осигуровки по трудов договор РЗ по РПВ - трудови договори	-68	-63	-70	
		-486	-417	-442	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси) Total		-661	-591	-655	
(blank)	(blank)		-1 865		
(blank) Total			-1 865		
		-1 033	-2 903	-1 445	

ОНТОТЕКСТ АД

Разходи по бюджетни пера за периода на консолидация

Вид разход	Детайлизация на разхода	2014
HR, обучение / тим билдинг	Набиране на персонал	-22
	Семинари и обучение	-49
HR, обучение / тим билдинг Total		-72
Амортизация	Други дълготрайни нематериални активи	-14
	Други материални дълготрайни активи	-1
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули	-558
	Програмни софтуерни продукти- придобити	3
	Продукти от развойна дейност	-1 317
	Разходи за амортизации на компютърна техника	-86
	Разходи за амортизации на машини и оборудване	0
	Разходи за амортизация на права в/у интелект.собственост	0
	Стопански инвентар- офис обзавеждане	-5
Амортизация Total		-1 977
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.)	Консултантски услуги	-372
	Одит	-4
	Софтуерни услуги	-2
Външни услуги (консултантски, подизпълнители и т.н.) Total		-379

Други	Абонаменти	-12	133
	Данък социални разходи	-1	
	Дарения	-4	
	Други	-1	
	Застраховки	-13	
	Инвентар	-11	
	Комисионни и такси	-3	
	Куриерски, транспортни	-5	
	Преводни услуги	-2	
	Разходи без документи по Зсч	-5	
Социални разходи	-5		
Други Total		-62	
Капитализация 613	Абонаменти	2	
	Болнични за сметка на работодателя	7	
	Други консултански услуги	5	
	Консултантски услуги	351	
	Платен отпуск	145	
	Права върху индустриална собственост и софтуерни модули	706	
	Представителни разходи	1	
	Продукти от развойна дейност	1 284	
	Разходи за заплати по граж.договори	28	
	Разходи за заплати по трудови договори в чужбина	10	
	Разходи за осигуровки по гр. договори	2	
	Разходи за осигуровки по трудов договор	63	
	Разходи за осигуровки по трудови договори в чужбина	0	
	РЗ по РПВ - трудови договори	576	
Хостинг	37		
Капитализация 613 Total		3 216	
Командировки и транспорт	Командировки в страната	-3	
	Командировки в чужбина	-184	
Командировки и транспорт Total		-187	
Комуникация (интернет, мобилни и стац.телефони)	Интернет	-12	
	Мобилни телефони	-9	
	Стационарни телефони	-2	
	Хостинг	-74	
Комуникация (интернет, мобилни и стац.телефони) Total		-96	
Маркетинг и реклама	Реклама	-14	
	Рекламни материали	-10	
Маркетинг и реклама Total		-25	
Представителни / entertainment	Данък представителни разходи	-4	
	Представителни разходи	-32	
Представителни / entertainment Total		-37	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.)	Вода	0	
	Ел. енергия	-26	
	Компютърни компоненти	-6	
	Наеми	-192	
	Отопление	-7	
	Офис консумативи	-2	
	Охрана	0	
	Поддръжка и ремонт на офиса	0	
	Почистване	-1	
	Ремонт на комп. и офис техника	0	

	Хигиенни материали	0	
Режийни, офис консумативи и материали (наеми, ток, вода, отопление, офис консумативи и материали и т.н.) Total		-234	
Такси административно обслужване	Административно обслужване	-148	134
Такси административно обслужване Total		-148	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси)	Болнични за сметка на работодателя	-8	
	Неизползван отпуск	-12	
	Платен отпуск	-176	
	Разходи за заплати по гражд.договори	-106	
	Разходи за заплати по договор за управление	-33	
	Разходи за заплати по трудови договори в чужбина	-55	
	Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	7	
	Разходи за осигуровки по гр. договори	-6	
	Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	-1	
	Разходи за осигуровки по трудов договор	-229	
	Разходи за осигуровки по трудови договори в чужбина РЗ по РПВ - трудови договори	-1	
		-2 151	
Трудови възнаграждения (заплати и осигуровки, гражд.договори, договори за управление, бонуси) Total		-2 770	
60202 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА	Допълнителни преки разходи за регулярни консултанти	-5	
	Други консултански услуги	-16	
	Консултански услуги на подизпълнители по проекти на Онтотекст	-10	
60202 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total		-31	
609 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА	Обезценка на вземания	-30	
	Разходи за командировки Онтотекст	-3	
609 НЕКЛАСИФИЦИРАНА СМЕТКА Total		-33	
		-2 834	

РАЗХОДИ ПО ИКОНОМИЧЕСКИ ЕЛЕМЕНТИ НА ЗАДГРАНИЧНИТЕ ДРУЖЕСТВА ЗА 2014 Г.

Вид разход	Онтотекст САЩ	Панатон	Сирма САЩ	S&G
Разходи за материали			12	7
Разходи за външни услуги	435		2 212	93
Разходи за амортизации				154

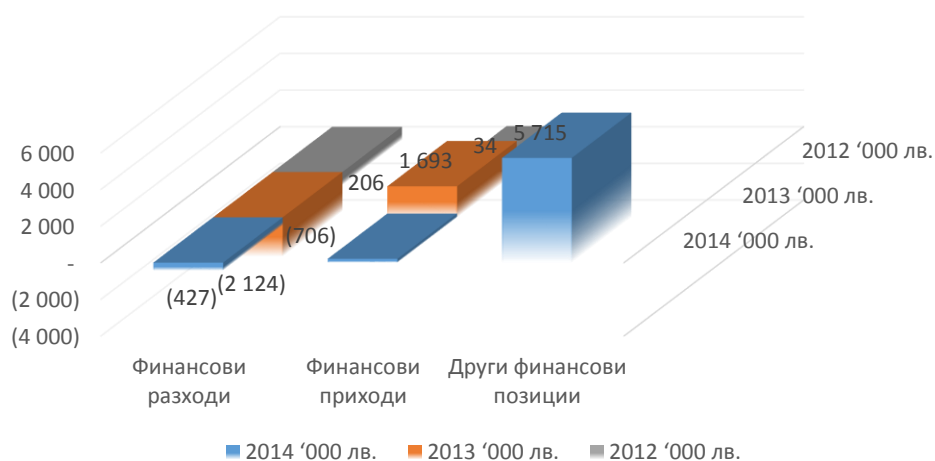
Разходи за възнаграждения	255	442		45
Разходи за осигуровки	154	34		33
Други разходи	193	108	23	61
Разходи за придобиване и ликвидация на дълготрайни активи по стопански начин		-446		
Изменение на запасите от продукция и незав. производство				
	1 037	2 352	116	293

12.4. ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ

	2014 '000 лв.	2013 '000 лв.	2012 '000 лв.
Финансови разходи	(427)	(2 124)	(706)
Финансови приходи	206	1 693	34
Други финансови позиции	5 715		
Финансови приходи / разходи нетно	5 494	(431)	(672)

Приходите от други финансови позиции са от продажбата от Сирма Солюшънс АД на акции на Сирма Ай Ти Ти ЕАД.

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ

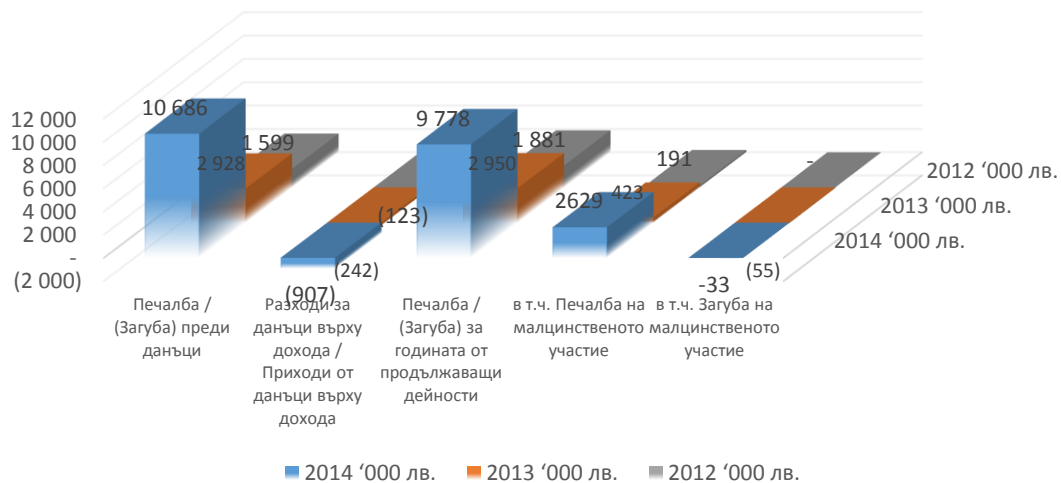


13. Печалба и данъци

	2014 '000 лв.	2013 '000 лв.	2012 '000 лв.
Печалба / (Загуба) преди данъци	10 686	2 928	1 599
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(907)	(242)	(123)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	9 778	2 950	1 881
в т.ч. Печалба на малцинственото участие	2629	423	191
в т.ч. Загуба на малцинственото участие	-33	(55)	-

Page | 136

ПЕЧАЛБА И ДАНЪЦИ

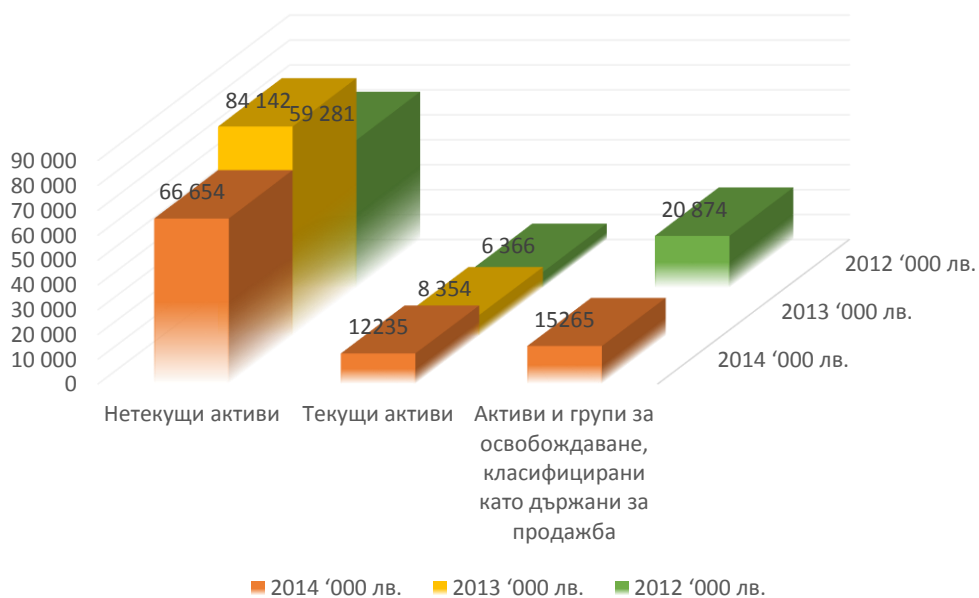


14. АКТИВИ

Консолидираните активи са, както следва:

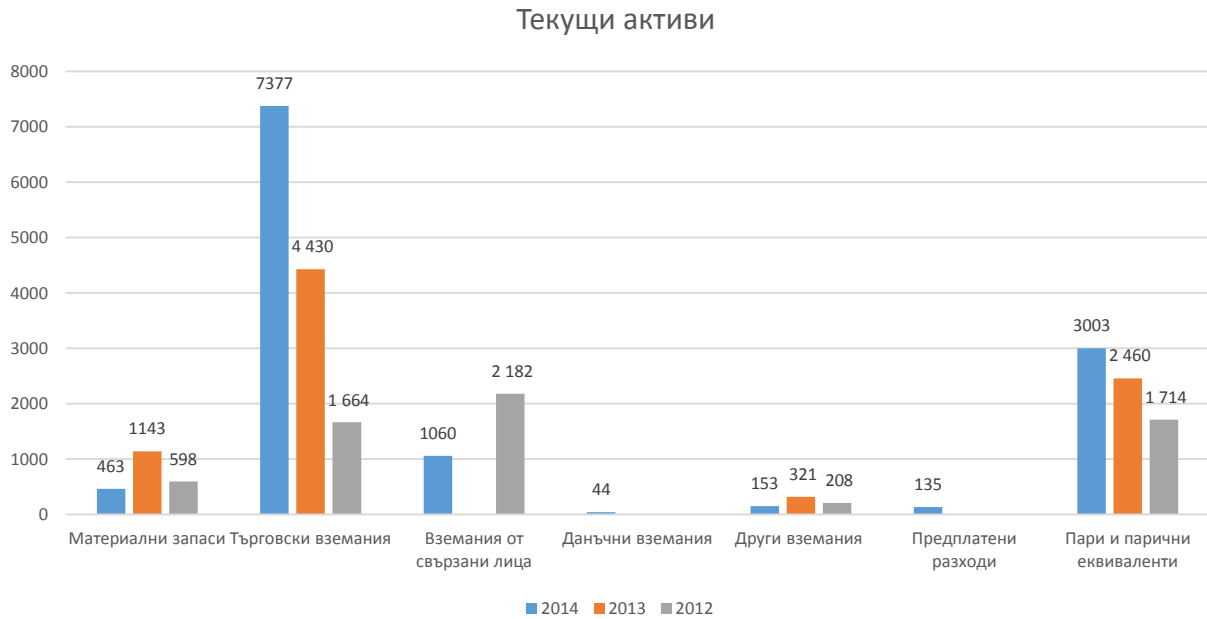
Активи	2014 '000 лв.	2013 '000 лв.	2012 '000 лв.
Нетекущи активи	66 654	84 142	59 281
Текущи активи	12 235	8 354	6 366
Активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	15 265		20 874
Общо активи	94 154	92 496	86 521

АКТИВИ

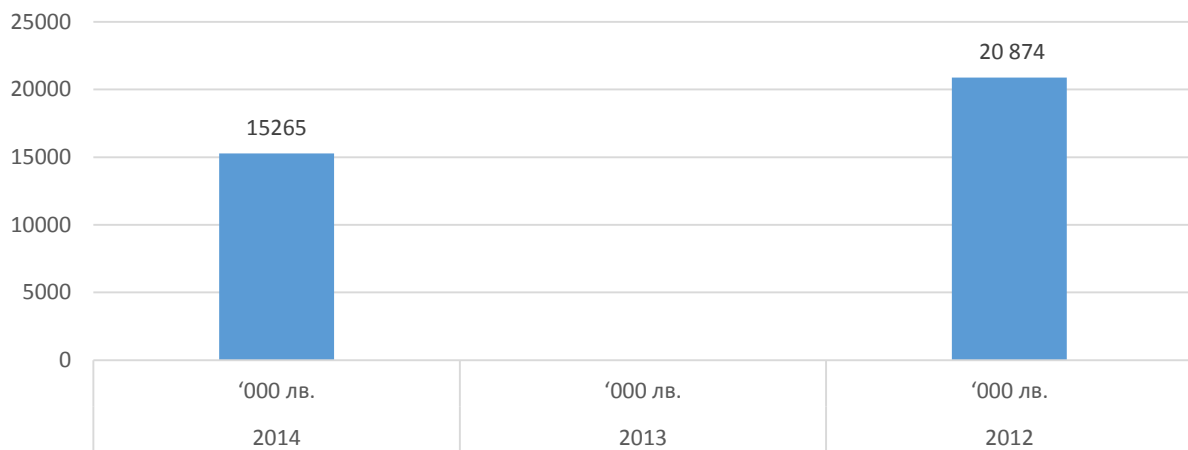


Нетекущи активи





Активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба



Както приходите, така и активите бележат ръст през разглеждания период. Традиционно най-голям дял от тях, над 30%, заемат нематериалните активи, което е продиктувано от дейността на фирмите от групата и собствеността му върху значително количество софтуерни модули. Търговската репутация и инвестициите в асоциирани дружества заемат регулярно следващите места от гледна точка на дял от общите активи и по-специално нетекущите такива. През 2013г. поради промяна активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба биват прехвърлени в статия капитализирани собствени разходи /продукти в процес на изграждане/.

Показатели (в хил. лева)	2012 кор	2013	2014
Нематериални активи	36 605	31 692	30 023
<i>Изменение %</i>	<i>32,83%</i>	<i>-13,42%</i>	<i>-5,27%</i>
Имоти, машини и съоръжения	2 116	3 198	4 801
<i>Изменение %</i>	<i>-19,14%</i>	<i>51,14%</i>	<i>50,12%</i>
Инвестиции в дъщерни предприятия	-	-	7
<i>Изменение %</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>
Инвестиции в асоциирани предприятия	8 710	8 263	429
<i>Изменение %</i>	<i>4,54%</i>	<i>-5,13%</i>	<i>-94,81%</i>
Дългосрочни финансови активи	-	-	442
<i>Изменение %</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>
Отсрочени данъчни активи	263	214	27
<i>Изменение %</i>	<i>-1,50%</i>	<i>-18,47%</i>	<i>-87,41%</i>
Капитализирани собствени разходи / продукти в процес на изграждане/	-	27 031	11 527
<i>Изменение %</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>	<i>-57,36%</i>
Търговска репутация	11 587	13 744	19 398
<i>Изменение %</i>	<i>0,00%</i>	<i>18,62%</i>	<i>41,14%</i>
Общо нетекущи активи	59 281	84 142	66 654
<i>Изменение %</i>	<i>17,71%</i>	<i>41,94%</i>	<i>-20,78%</i>
Материални запаси	598	1 143	463
<i>Изменение %</i>	<i>-51,46%</i>	<i>91,18%</i>	<i>-59,50%</i>
Търговски вземания	1 664	4 430	7 377
<i>Изменение %</i>	<i>-42,90%</i>	<i>103,01%</i>	<i>66,54%</i>
Вземания от свързани лица	2 182	-	1 060
<i>Изменение %</i>	<i>1335,53%</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>
Данъчни вземания	-	-	44
<i>Изменение %</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>
Други вземания и предплатени разходи	208	321	153
<i>Изменение %</i>	<i>-46,67%</i>	<i>54,38%</i>	<i>-52,35%</i>
Предплатени разходи	-	-	135
<i>Изменение %</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>	<i>н/а</i>
Пари и парични еквиваленти	1 714	2 460	3 003
<i>Изменение %</i>	<i>36,36%</i>	<i>43,51%</i>	<i>22,09%</i>
Общо текущи активи	6 366	8 354	12 235
<i>Изменение %</i>	<i>7,08%</i>	<i>31,22%</i>	<i>46,46%</i>
Активи и групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	20 874	-	15 265
<i>Изменение %</i>	<i>-25,06%</i>	<i>-100,00%</i>	<i>н/а</i>
Общо активи	86 521	92 496	94 154

15.ИНВЕСТИЦИИ В АКТИВИ

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Икономическата група на Сирма Груп Холдинг АД е съставена от различни компании, всяка от които имат своя инвестиционна дейност. Поради тази специфика и с цел за по-пълно обяснение на направените инвестиции, по-долу е представена информация по компании от групата, включително по

време на извършване на инвестицията (поради многобройните позиции в долните таблици са показани само инвестиции над 100 хил. лв.)

ОПИСАНИЕ НА ГЛАВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ, КОИТО СА В ПРОЦЕС НА ИЗПЪЛНЕНИЕ

Както и в извършените инвестиции, така и в тези, които са в процес на изпълнение, всяко дружество от групата

има своята инвестиционна дейност. В тази връзка и за по-голяма пълнота на показаната информация, информацията по-долу е представена за всяко от дружествата, изпълняващи инвестиции, както и информация за самата инвестиция.

SS/SRVC-ISG-Insurance (Common)

„Сирма Солюшънс“ АД инвестира в допълнителни разработки по софтуерната платформа за застрахователни брокери и агенти, която позволява по-ефективно управление на клиентски застраховки и сравнение в реално време на предложения за определена застраховка със съответните конкретни параметри от различни застрахователни компании.

SS/PROD-EDOM-eDom

„Сирма Солюшънс“ АД разработва електронна система за управление на етажна собственост за нуждите на българския пазар.

SS/PROD-Платформа за мобилно банкиране

Разработка на клиентско мобилно приложение за онлайн банкиране и съответна сървърна платформа за свързване с банкови системи (core banking system) за изпълняване на съответните заявки и транзакции.

SS/PROD-Платформа за управление на мобилни групи

Разработка на продукт Tiimz за управление на човешките ресурси и организиране в мобилни групи, базирано на мобилно приложение за iOS и Android. Софтуерната платформа позволява и контрол на потреблението

на служебните телефони, както и локация от диспечера.

SS/PROD-Система за мобилни и уеб-базирани разплащания

„Сирма Солюшънс“ АД инвестира в разработката на софтуерно решение, което е междинно ниво на интеракция между уеб и мобилен интерфейс и съответните банкови системи. Решението е лесно брандируемо и улеснява разработката на по-комплексни банкови интерфейси за крайни потребители.

SS/SRVC-BPConfig.Management

Разработен е софтуерен модул за управление и конфигуриране на бизнес процеси с възможност за внедряване в ЕРП системи на други доставчици.

SS/PROD-LOYAX-Loyax

„Сирма Солюшънс“ АД инвестира в разработката на иновативна платформа за лоялност LOYAX (Лоякс), която може да бъде изцяло персонализирана, за да отговори на нуждите на всеки бизнес. LOYAX позволява за всеки бизнес да бъде създадена и конфигурирана специфична програма за лоялност, които отговарят на нуждите и маркетинговите цели на бизнеса, със съответните стандартни или специфични канали за комуникация – e-mail, SMS, нотификации в социални мрежи (напр. Facebook), push нотификации за мобилни приложения и други. Платформата е изключително отворена към интеграции с външни системи чрез стандартизирани софтуерни интерфейси (SOAP), което позволява лесна и ефективна интеграция в съществуващи ИТ инфраструктури на малки или големи клиенти.

SSMOB/PROD- NewsOnTheWeb

В подразделението за мобилни разработки на „Сирма Солюшънс“ АД се разработва мобилно клиентско приложение, базирано на семантични технологии, което улеснява потребителите в прегледа на новини от различни глобални новинарски източници, като съдържанието се персонализира автоматично според личните интереси (исторически данни) на всеки потребител и световни новини от особено значение с голяма популярност в този момент.

SSMOB/PROD-mTimeCard

В подразделението за мобилни разработки на „Сирма Солюшънс“ АД се инвестира в разработката на онлайн платформа за отчитане на работното време за пазара на САЩ. Продуктът позволява бързо и лесно отчитане на изработените часове от всеки служител, като началото и края на работната смяна се отбелязват от мобилно приложение (iOS, Android) като може да се валидира и физическата локация на служителя. Системата предлага и изход на счетоводни данни (reporting, export) към стандартни за американския пазар счетоводни системи за формиране на възнаграждението (payroll).

SSMOB/PROD-SCHO-SCHOOLZvanche

В „Сирма Солюшънс“ АД се разработката на онлайн платформа за училища, която позволява лесното уведомление за важни събития или съобщения на родители чрез е-мейл и SMS от учители или администрация на учебното заведение – както индивидуално, така и по класове (паралелки) или випуски.

Linked Life Data (LLD)

Linked Life Data (<http://linkedlifedata.com/>) е облачна услуга за данни (data-as-a-service), която предлага унифициран достъп до 28 публични био-медицински бази данни. Тази услуга представлява специфичен вид хранилище на данни (data warehouse), която позволява изпълнението на сложни заявки за анализ на данни, на базата на информация от множество източници. LLD е уникална с това, че интегрират данни за едни и същи обекти и концепции налични в различните бази данни, като по този начин драматично намалява усилията и времето необходими за да бъдат отговорени въпроси като „дай ми всички човешки гени, които се намират в Y-хормозома, за която са известни молекулярни интеракции“. Друго примерна задача за LLD е извличане на масив от данни относно „всички одобрени лекарства и техните търговски имена.“ Потребители на тази услуга са различни отдели на фармацевтични и биотехнологични фирми, здравно осигурителни фондове, учени в областта на Науките за живота (биология, фармация, медицина) и други. LLD услугата се предлага в два варианта:

- LLD Public – изцяло безплатна публична услуга, предназначена за запознаване с данните и за създаване на пилотни проекти;
- LLD Enterprise – платена облачна услуга, която предлага гарантирана наличност и производителност, подходяща за реални бизнес приложения.

Ontotext Life Sciences (LS-HC-Solution)

Ontotext Life Sciences and Health Care Solution (LSHK) е решение за управление на данни и информация в следните области: медицина, биология, фармация, здравеопазване и

биотехнологии. ЛСХК намалява времето за откриване на информация, посредством уникална комбинация от алгоритми за смислов анализ на текст и бази данни в тези области. Решението включва бази данни (LLD) и процеси, които подпомагат бърза и ефективна интеграция на частни бази данни, както и на публични бази данни достъпни като „отворени свързани данни“ (Linked Open Data) с използването на GraphDB и набор от компоненти от Платформата Онтотекст. Решението позволява анализ на текстове на био-медицинска тематика, при които се разпознават споменавания на повече от 100 вида различни обекти (протеини, анатомични термини, химически съединения, болест, симптоми, лекарствени препарати и т.н.) В резултат на този анализ текстовете се класифицират и обогатяват с връзки (тагове) към бази данни, което позволява за изключително ефективно семантично търсене. LSHK може да бъде използвано за анализ на отчети от клинични изследвания на лекарства, епикризи, заявки за покриване на разходи по медицински застраховки.

S4 – Self Service Semantic Suite

Ontotext S4, представлява сюита от облачни услуги, които позволяват използването на множество продукти и технологии на Онтотекст за управление на данни и анализ на текст. Чрез S4, тези технологии са достъпни без типичните за бизнес софтуера тежести свързани с закупуване на лицензи и хардуер, инсталация, настройка и системна администрация. За тестови целите услугите са напълно безплатни (в рамките на определени квоти), а след това клиентите заплащат според активността на използване, като по този начин разходите им съответстват на текущите им нужди. Сред ключовите

технологии на Онтотекст, предлагани чрез S4 са GraphDB, FactForge, LLD, компоненти за анализ на новини и на биомедицински текстове.

OT Namerimi

Онтотекст Платформа за анализ на уеб съдържание на български език, която позволява регулярно обхождане, анализ и индексирание на повече от 100 милиона уеб страници. Освен стандартното индексирание, което правят и други интернет търсачки, Намерими включва и лингвистичен анализ на текста, посредством речници, граматика и други езикови ресурси. Така Намерими предоставя по-адекватна и пълна информация при уеб търсене. Приложенията на Намерими включват проекти с медии като svejo.net (Ксениум) и OffNews, където тази технология позволява по-добър анализ на потребителските интереси и предлагане на свързано съдържание.

KIM

KIM е платформа на Онтотекст за управление на знания и информация (Knowledge and Information Management). Сред основните характеристики на KIM, е възможността за семантично аотиране на текст – процес, при който текста се анализира с използването на големи обеми структурирани данни. Резултат от процеса е двупосочен: (i) текста се свързва с базите данни посредством семантични тагове и (ii) базите данни се обогатяват с нови обекти и факти, открити при анализа на текста. Семантичните аотации позволяват създаване на хибриден индекс в семантичната база данни OWLIM, които от своя страна позволява уникални възможности за търсене, които комбинират фасетно търсене със структурирани заявки и логически извод.

След актуализирането на технологичното портфолио на Ontotext през 2014 година, следващото поколение на технологиите залегнали в KIM стават част от Ontotext Platform и на Ontotext Media and Publishing.

OWLIM вер.5/Graph DB-Онтотекст

GraphDB (ГДБ) е семантична графова система за управление на бази данни (СУБД) съвместима със следните стандарти за Семантичен уеб, дефинирани от консорциума W3C: RDF, RDFS, OWL, SPARQL. GraphDB представлява следваща генерация в СУБД, наследник на продукта OWLIM, която развива алгоритмите и технологиите използвани в OWLIM на следващо ниво на ефективност и надеждност. Измежду най-важните нови характеристики на ГДБ е следващо поколение клъстерна архитектура с висока степен на ефективност и надеждност, която поддържа инсталации разпределени между няколко географски локации (например, Великобритания, САЩ и Япония). Друга важна нова характеристика на ГДБ са адаптерите за връзка с индексирани машини и NoSQL СУБД, които позволяват ефективно поддържане на синхронизирани индекси за фасетно търсене. ГДБ включва също т.н. Workbench – среда за настройка, наблюдение и анализ на данните. ГДБ използва подобрени алгоритми за първоначално зареждане на големи обеми данни, както и за обработка на транзакции; в резултат производителността на ГДБ в много случай надминава тази на OWLIM повече от 3 пъти.

Semantic Data and Services Management Platform

Платформата Онтотекст обединява множество, модули, компоненти, онтологии и схеми на бази данни, които позволяват: (1) Автоматично обогатяване на съдържание. В този процес, текстово съдържание на документи или бази данни се анализира и свързва със структурирани данни, които са заредени в семантична база данни GraphDB. Модулите за анализ на съдържание използват набор от алгоритми за текст и позволяват ефективна разработка, тестване и настройване на алгоритми и каскадни процеси за анализ на текст. (2) Интеграция на данни от множество източници. Платформата поддържа разработка на автоматизирани процеси за обработка на данни, в това число: трансформиране на данни в RDF формат; смислово свързване на данни от различни източници; разрешаване на многозначност при такива свързвания; автоматизирано извличане на големи обеми информация от уеб сайтове. (3) Ръчно класифициране и кодиране на документи и данни. Платформата подпомага: създаване на т.н. „златни стандарти“, които се използват в процеса на автоматичен анализ на текст; преглед и коригиране на анотации на документи, включително такива, които свързват текста с конкретни обекти и концепции в бази данни.

Media-Publ-Solution

Ontotext Media & Publishing (ОМП) е софтуерно решение насочено към медии, издатели на вестници и списания, научни и образователни издателства, платформи за онлайн обучение, новинарски и информационни агенции и други организации, чиято основна дейност включва производство, публикуване и разпространение на съдържание, в това число: новини, статии, анализи, списания, книги и

учебни материали. ОМП използва семантични технологии за да подпомага такива организации в разработването, преизползването, класификацията, разпространението и публикуването на съдържание, на база анализ на смисъла на текста. ОМП спомага за намаляване на времето за създаване на ново съдържание и на нови информационни продукти. Модулите за препоръчване на съдържание подпомагат препоръчване на допълнително релевантно съдържание в рамките на уебсайтове на база анализ на поведението и интересите на читателите. Модулите за анализ на съдържание, предлагат анализ на текст в реално време с използване на ефективната семантична база GraphDB, където се съхраняват богати описания на предметната област, речници, тезауруси, класификации, както и метаданни, които описват съдържанието.

SemJobs

Софтуерната платформа е допълнителна разработка базирана на основните технологии на „Онтотекст“ АД с добавена стойност към кандидати за работа и HR агенции чрез обхождане на огромен обем Internet страници (crawling) и идентифицирането на обяви за работа и техните основни параметри в обща база данни, което може да се използва за търсене на съвпадение между търсена експертиза и наличието на такава при кандидат, както и напасване на други параметри като заплати, местожителство и т.н.

DAT/Cloud Platform

„Датикум“ АД инвестира във внедряването и разработката на интегрирана система за предлагане на своите клиенти на облачни сървъри, частни виртуални облачни решения

(Virtual Private Clouds), както и специализирани услуги по изграждане на частни облачни решения (Private Clouds и Hybrid Clouds) и десктоп виртуализационни решения (VDI). Решението се базира на концепцията “Infrastructure as a Service” (IaaS, инфраструктура като услуга) като позволява на клиентите си да изолират инвестициите в конкретен хардуер и съответната специфична техническа поддръжка за сметка на предвидими и гъвкави оперативни разходи според необходимия капацитет на потребление и по-голяма сигурност на постоянна работа на ИТ бизнес системите (SLA 99.995%).

Застрахователен софтуер

Сирма Ай Ес Джи АД разработва собствена софтуерна платформа за обслужване на бизнес процесите на застрахователните брокери и агенти, като им позволява да управляват клиентската си база и много по-ефективно да сравняват едновременно актуалните предложения на различни застрахователни дружества и да идентифицират в реално време най-добрите предложения според желаната застраховка. В това число се разработват и мобилни приложения (мобилен брокер), което позволява улеснена работа извън офиса.

STT/Semantic Enterprise Integration

SEIP (Семантична Платформа за Фирмена Интеграция) е всеобхватна, надеждна и гъвкава уеб-базирана платформа за генериране на бизнес приложения - комбинация от управление на съдържанието и семантична интеграция . Тя осигурява семантична корпоративна интеграция и общи функционалности за управление на съдържанието, които могат да се

конфигурират за специфичен бизнес контекст чрез използване на бизнес-базирани модели и език.

STT/EMF - Enterprise Management Framework

Enterprise Management Framework е модул от Semantic Enterprise Integration Platform (SEIP), в който „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД развива допълнителни функционалности, които са приложими както като самостоятелен модул, така и като част от SEIP.

SBC - EPCh (electronic product channels)

Платформата EPCh (Продукти за електронни канали) на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД включва софтуерни продукти за електронно (Интернет) банкиране (WeBank), банкиране чрез мобилен телефон (Bank on mobile) и услуги за автоматично оповестяване на крайните клиенти на банката (нотификации) за важни събития и транзакции чрез SMS и/или е-мейл (GetBank). Платформата е независима от избраното от банката решение за банков софтуер (core banking system) и

може лесно да се интегрира с вече такива внедрени решения, вкл. има и модул за интеграция за оторизация на транзакции в реално време в системата на БОРИКА.

Всички горепосочени инвестиции по настоящата т. 5.2.2., които са в процес на изпълнение, са получили вътрешно финансиране със средства на дружествата от групата. Някои от тези дружества имат адрес на регистрация извън пределите на България. В този смисъл и в регионално отношение всички горепосочени инвестиции са извършени на територията на България с изключение на:

- Инвестиция на територията на САЩ на стойност от 930 хил. лв. чрез „Сирма USA“ през 2013г.;
- Инвестиция на територията на САЩ на стойност от 446 хил. лв. чрез „Pananton Software“ Inc. през 2014г.;
- Инвестиция на територията на Обединеното Кралство на стойност от 117 хил. лв. чрез S&G Technology Services Limited през 2014г.

В таблиците по-долу са дадени направените инвестиции и инвестициите в разработка

ИНВЕСТИЦИИ В ДА НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Показател в хил. лв.	нач. салдо 2011	2011	отписани	2012	отписани	2013	отписани	31.12.2014	отписани	крайно салдо към 31.12.2014
Собствени сгради	-	-	-	-	-	126	-	17	-	143
Права върху софтуерни модули	-	-	-	103	-	135	-	-	-	237
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба	20 375	-	-	-	-	-	-	-	(20 375)	-
Пирина Технологии АД	332	-	-	-	-	-	-	375	(707)	(0)
Сирма Ай Ти Ти ЕАД	-	-	-	-	-	-	-	6 895	-	6 895
Сирма Медия АД	2 241	-	-	15	-	-	-	-	(2 256)	(0)
Онтотекст АД	-	-	-	-	-	-	-	8 672	-	8 672
Сирма Солюшънс АД	40 632	-	-	-	-	-	(1 865)	-	(3 740)	35 027
ЕнгВю Системс София	50	-	-	50	-	50	-	50	-	50
Panaton USA	-	-	-	-	-	1 865	-	-	(1 865)	-
USD/GMG Systems Inc.-САЩ	361	4	-	-	-	-	-	-	-	364
Онтотекст АД	7 422	-	-	-	-	-	-	-	(7 422)	-
Инвестиционни имоти	5 184	-	-	-	-	600	-	361	-	6 146
	76 597	4	-	167	-	2 776	(1 865)	16 370	(36 365)	57 534

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2011		2012		2013		2014		Салдо към 31.12.2014
	Въведени	Отписани	Въведени	Отписани	Въведени	Отписани	Въведени	Отписани	
изграждане на управленска система за разпределение разходите на работодателя	-	-	-	-	135	(135)	-	-	0
върщане на ДА за доработка	-	-	-	-	20 375	-	-	(20 375)	-
капитализирани собствени разходи - софт.услуги	-	-	-	-	-	-	166	(166)	0
	-	-	-	-	20 510	(135)	166	(20 541)	0

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв	Начално салдо 2011	2011		2012		2013		18.12.2014		Крайно салдо към 18.12.2014
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	
Собствени сгради	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Транспортни средства	102	-	-	-	-	60	-	130	-	291
Офис обзавеждане	63	18	(6)	2	-	6	-	9	-	92
Машини и оборудване	7	6	(6)	1	-	-	-	-	-	8
Компютърна техника	672	64	-	50	(1)	145	-	14	-	944
Мобилни телефони	1	1	-	1	-	1	-	2	-	6
Други дълготрайни материални активи	-	-	-	1	-	2	-	-	-	3
Ремонти на наети помещения	161	-	(137)	-	-	45	-	1	-	70
Продукти от развойна дейност	-	124	-	386	(124)	50	-	3 787	-	4 223
Програмни продукти	51	-	-	1 172	-	257	-	-	-	1 481
Права върху софтуерни модули за дейността	11 607	-	-	6 569	-	-	-	-	(16 633)	1 543
Лицензи	-	-	-	-	-	1	-	99	-	100
Нетекучи дълготрайни активи държани за продажба	7 480	-	-	-	(7 480)	-	-	9 816	-	9 816
Пирина Технологии АД	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сирма Ай Ти Ти ЕАД	400	-	-	912	-	-	-	-	(1 312)	-
Сирма Бизнес Консултинг АД	1 325	-	-	-	(108)	-	-	39	-	1 256
Датикум АД	1 451	-	-	-	(58)	-	-	-	-	1 394
СИРМА USA	14 797	-	-	-	-	930	-	-	-	15 728
Ranaton USA	1	-	-	-	-	-	-	1 900	-	1 901
Сирма Ай Ес Джи ООД	-	3	-	-	-	-	-	-	-	3
Флаш Медия АД	-	-	-	-	-	25	-	-	-	25
Сирма Мобайл АД	-	-	-	-	-	20	-	-	-	20
Ес енд Джи Технолъджи Сървисис Лтд	-	-	-	-	-	-	-	117	-	117
АЙ БИЛ ИНТЕРАКТИВ	19	-	-	-	-	-	-	-	-	19
СЕП България	521	-	(52)	-	(390)	-	(79)	-	-	-
	38 659	215	(201)	9 093	(8 160)	1 543	(79)	15 913	(17 944)	39 038

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално салдо	2011		2012		2013		2014		Крайно салдо 18.12.2014
		Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	
SS/SRVC-ISG-Insurance (Common)	-	-	73	-	-	621	-	14	-	708
SS/PROD-EDOM-eDom	-	-	16	-	-	-	-	-	-	16
SS/PROD-Платформа за мобилно банкиране	-	-	491	-	-	496	-	(987)	-	-
SS/PROD-Платформа за управление на мобилни групи	-	-	558	-	-	570	-	79	(1 207)	-
SS/PROD-Система за мобилни и уеб-базирани разплащания	-	-	830	-	-	842	-	(1 672)	-	-
SS/SRVC-BPConfig.Management	-	-	571	-	-	(571)	-	-	-	-
SS/PROD-LOYAX-Loyax	-	-	-	-	-	50	(50)	5 835	(3 787)	2 048
SSMOB/PROD- NewsOnTheWeb	-	-	-	-	-	7	-	1	-	8
SSMOB/PROD-mTimeCard	-	-	30	-	-	19	-	1	-	49
SSMOB/PROD-SCHO-SCHOOLZvanche	-	-	-	-	-	-	-	9	-	9
SS/SRVC-EngView Bridge Project	-	-	-	-	-	-	-	52	-	52
SSPAN/SRVC - OpenRoad	-	-	-	-	-	-	-	54	-	54
SSPAN/SRVC-Inofile	-	-	-	-	-	-	-	331	-	331
SSSM/SSM-FlashMedia	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2
			2 569	-	-	2 035	(50)	3 719	(4 994)	3 277

ИНВЕСТИЦИИ ОНТОТЕКСТ АД

Инвестиции в ДА

Доклад на Съвета на директорите за дейността на Сирма Груп Холдинг АД за годината, приключваща на 31 декември 2014 г.

Показател в хил. лв.	Начално салдо 2011		2011		2012		2013		31.12.2014		Крайно салдо към 18.12.2014
			Отписани / Обезценки / Отчуждени		Отписани / Обезценки / Отчуждени		Отписани / Обезценки / Отчуждени		Отписани / Обезценки / Отчуждени		
	Въведени		Въведени		Въведени		Въведени		Въведени		
Офис обзавеждане	9	3	-	-	6	-	-	-	20	-	38
Машини и оборудване	2	-	-	-	1	-	-	-	2	2	2
Компютърна техника	209	61	-	-	55	-	103	-	155	44	539
Други дълготрайни материални активи	-	-	-	-	2	-	-	-	4	-	6
Продукти от развойна дейност, в т.ч.:	-	3 800	-	-	-	-	4 224	-	7 232	(8 024)	7 232
OWLM вер. 4	-	3 800	-	-	-	-	-	-	-	(3 800)	-
Софтуерен модул KIM	-	-	-	-	-	-	3 172	-	-	(3 172)	-
Софтуерен модул ORDI	-	-	-	-	-	-	1 052	-	-	(1 052)	-
Софт OWLM вер.5/Graph DB	-	-	-	-	-	-	-	-	4 152	-	4 152
Софт Semantic Data and Services Management Platform	-	-	-	-	-	-	-	-	2 876	-	2 876
Софт LLD	-	-	-	-	-	-	-	-	204	-	204
Програмни продукти, в т.ч.:	1	-	-	-	-	-	59	-	-	(59)	1
JProfiler-програмен продукт	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Web Mining Framework	-	-	-	-	-	-	59	-	-	(59)	-
Права върху софтуерни модули, в т.ч.:	-	-	-	-	96	-	-	-	-	(96)	10
Soft Product Hoci	-	-	-	-	96	-	-	-	-	(96)	-
Патент/търговска марка Graph DB	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-	10
Права върху софтуерни модули за дейността, в т.ч.:	3 659	-	-	-	815	-	-	-	382	(3 659)	1 197
WSMO Studio	177	-	-	-	-	-	-	-	-	(177)	-
СофМ-OntoMap	1 543	-	-	-	-	-	-	-	-	(1 543)	-
СофМ-OT SWS Repository	916	-	-	-	-	-	-	-	-	(916)	-
СофМ-Ontology mapping Store	726	-	-	-	-	-	-	-	-	(726)	-
СофМ-SWWS Studio	298	-	-	-	-	-	-	-	-	(298)	-
Soft Product ORIS Online	-	-	-	-	815	-	-	-	235	-	-
Recruitment Intelligence Systems	-	-	-	-	-	-	-	-	147	-	147
Лицензи, в т.ч.:	39	-	-	-	-	-	73	-	-	-	397
Лиценз KIM	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16
Лиценз OWLM/TRREE	14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14
Лиценз ORDI	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
Лиценз WSMO Studio	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
Лиценз Софтуер за извличане на съдържание CFX	-	-	-	-	-	-	65	-	285	-	349
Лиценз ProfessionsI OCR Kit - Nuance	-	-	-	-	-	-	9	-	-	-	9
Нетекучи дълготрайни активи държани за продажба, в т.ч.:	-	147	-	-	-	-	-	-	4 351	(147)	4 351
Намерими	-	147	-	-	-	-	-	-	-	(147)	-
WSMO Studio	-	-	-	-	-	-	-	-	89	-	89
СофМ-OntoMap	-	-	-	-	-	-	-	-	642	-	642
СофМ-OT SWS Repository	-	-	-	-	-	-	-	-	382	-	382
СофМ-Ontology mapping Store	-	-	-	-	-	-	-	-	306	-	306
Soft Product Hoci	-	-	-	-	-	-	-	-	77	-	77
Soft Product ORIS Online	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Recruitment Intelligence Systems	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Софтуерен модул KIM	-	-	-	-	-	-	-	-	2 855	-	2 855
7 618	7 959	-	-	1 886	-	-	8 815	-	24 698	(23 924)	25 909

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2011 начално салдо		2011		2012		2013		31.12.2014		Крайно салдо към 31.12.2014
	Въведени в		Въведени в		Въведени в		Въведени в		Въведени в		
	Натрупани разходи	експлоатаци	Натрупани разходи	експлоатаци	Натрупани разходи	експлоатаци	Натрупани разходи	експлоатаци	Натрупани разходи	експлоатаци	
LLD	86	-	96	-	18	-	3	-	-	(204)	-
LS-HC-Solution	210	-	58	-	16	-	30	-	84	-	398
CLS-P-S4	-	-	-	-	-	-	-	-	37	-	37
Namerimi	132	-	16	(147)	-	-	-	-	-	-	-
KIM	2 710	-	207	-	256	-	-	(3 172)	-	-	-
Софт OWLM вер.5/Graph DB	5 294	-	398	(3 800)	960	-	997	(1 052)	1 237	(514)	3 521
Semantic Data and Services Management Platform	2 334	-	283	-	120	-	109	-	1 084	(2 772)	1 158
Media-Publ-Solution	-	-	-	-	78	-	506	-	774	-	1 357
SemJobs	-	-	-	-	32	-	202	-	-	(235)	-
10 767	-	1 056	(3 947)	1 480	-	-	1 847	(4 224)	3 216	(3 723)	6 471

ИНВЕСТИЦИИ ДАТИКУМ

Инвестиции в ДА

Доклад на Съвета на директорите за дейността на Сирма Груп Холдинг АД за годината, приключваща на 31 декември 2014 г.

Показател в хил. лв.	Начално салдо 2011	2011		2012		2013		31.12.2014		Крайно салдо към
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	
Офис обзавеждане	4	-	-	2	-	-	-	5	-	10
Машини и оборудване	1 468	8	-	2	-	10	-	-	-	1 488
Компютърна техника	198	213	-	33	(32)	264	-	23	-	699
Ремонти на наети помещения	549	-	-	-	-	4	-	2	-	555
Програмни продукти	2	-	-	5	-	-	-	-	-	7
Права върху софтуерни модули за дейността	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба	-	-	-	499	-	-	-	600	-	1 099
Други нематериални дълготрайни активи	-	40	-	3	-	7	-	-	-	49
	2 220	261	-	544	(32)	285	-	631	-	3 907

Page | 148

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално салдо	2011		2012		2013		2014		Крайно салдо към 31.12.2014
		Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	
DAT/Cloud Platform	-	-	-	499	(499)	-	-	600	(600)	-

ИНВЕСТИЦИИ ЕНГВЮ СИСТЕМС АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 01.01.2011	2011		2012		2013		31.12.2014		Крайно салдо 31.12.2014
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	
Машини и оборудване	119	-	-	-	-	-	-	-	-	119

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	нач.салдо 2011	2011		2012		2013		30.09.2014г.		18.12.2014
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	
Компютърна техника	156	13	-	2	-	44	-	249	-	463
Програмни продукти	1	-	-	-	-	-	-	181	-	182
Права върху софтуерни модули за дейността	-	-	-	990	-	1 055	-	-	-	2 045
	157	14	-	992	-	1 105	-	432	-	2 700

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално салдо 2011	2011		2012		2013		31.12.2014		крайно салдо
		натрупани разходи	натрупани разходи	натрупани разходи	натрупани разходи	натрупани разходи	натрупани разходи	натрупани разходи	натрупани разходи	
STP/Semantic Enterprise Integration	-	-	-	207	-	-	(207)	-	-	-
STP/EMF - Enterprise Management Framework	-	-	-	-	-	847	(847)	1 707	-	1 707
	-	-	-	207	-	847	(1 055)	1 707	-	1 707

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД

Инвестиции в ДА

Показател хил. лв.	нач.салдо 2011	2011		2012		2013		18.12.2014		крайно салдо към 18.12.2014
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	
Компютърна техника	80	26	-	28	-	1	-	2	-	175
Продукти от развойна дейност	-	608	-	-	-	707	-	-	-	1 316
Права върху софтуерни модули	1 958	-	-	-	-	-	-	-	-	1 958
	2 065	635	-	28	-	716	-	8	-	3 490

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално	2011		2012		2013		2014		31.12.2014
	салдо 2011	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	
	разходи	разходи	я	разходи	я	разходи	я	разходи	я	крайно
SBC - EPCh (electronic product channels)	-	-	-	-	-	707	(707)	-	-	-
SBC/UBX ECB S75	-	-	-	-	-	-	-	683	-612	71
SBC/UBX Notifications	-	-	-	-	-	-	-	87	-87	0
						707	(707)	770	(699)	71

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално	2011		2012		2013		31.12.2014		Крайно салдо 31.12.2014
	натрупани	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	
	разходи	разходи	я	разходи	я	разходи	я	разходи	я	натрупани
Застрахователен софтуер	-	-	-	15	-	154	-	92	-	281

ИНВЕСТИЦИИ ПАНАТОН СОФТУЕР ИНК. САЦ

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално	2011		2012		2013		31.12.2014		Крайно салдо 31.12.2014
	натрупани	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	натрупани	въведени в	
	разходи	разходи	я	разходи	я	разходи	я	разходи	я	натрупани
I Drove	-	-	-	-	-	-	-	446	-	446

16. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ

Няколко от дружествата, принадлежащи към групата на Емитента, инвестират в научноизследователска и развойна дейност, патенти и лицензи. Тези дружества са „Онтотекст“ АД, „Сирма Солюшънс“ АД, „ЕнгВю Системс София“ АД и „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД. Същите са извършили следните разходи за разглеждания исторически период:

Разходи за научноизследователска дейност

Показател в хил. лв.	2012	2013	31.12.2014
„Сирма Солюшънс“ АД	568	963	1 184
„Онтотекст“ АД	896	908	866
„ЕнгВю Системс София“ АД	258	278	253
„Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД	187	211	132
	1 909	2 360	2 435

Описание на конкретната дейност, която дружествата извършват:

Към 30.11.2014 „Онтотекст“ АД има входириани две заявки за патенти към Патентното ведомство в САЩ, които са в процес на обработка:

1. Заявка за патент входирана към 19 юни 2013 със заглавие „RDF DATA WAREHOUSE VIA PARTITIONING AND REPLICATION“ и резюме:

Хардуер и/или софтуер, подходящ за съхранение на интегрираната информация в единна RDF база данни, при който данните са представени в RDF формат. Хардуерни и софтуерни компоненти преобразуват един или повече RDF документа към двоичен формат, в който RDF ресурсните идентификатори са преобразувани в указатели, индексирани всеки интегриран източник на данни в отделна RDF база данни и последващо я преобразуват данните в общо хранилище, чрез сливането им. Съхранението на данни в RDF е специализиран тип интеграция на информацията, която позволява оптимизиране на заявките за извличане на информация.

2. Заявка за патент входирана към 21 юни 2013 със заглавие „CORRECTING INFERRED KNOWLEDGE FOR EXPIRED EXPLICIT KNOWLEDGE“ и резюме:

Хардуер и/или софтуер за поддържане на логическа цялост на данни в RDF формат, чрез които се избягват^{1.} ограниченията свързани със скалируемостта при голям брой записи в RDF база данни. Системата може да идентифицира индуцираните заключения, които следва да бъдат^{2.} премахнати, когато изрично твърдение бъде оттеглено. Системата автоматично изчислява истинните твърдения, използвайки комбинация от индуктивен и дедуктивен подход. Системата е времево ефективна, като изчислява по-^{3.} бързо от времето необходимо за пълно преизчисление, и ресурсно оптимална, като използва по-малко от максимално нужната памет, която би била изисквана

за поддържане на пълната логическа верига.

От своя страна „Сирма Солюшънс“ АД извършва научно-изследователска дейност, както чрез собствени инвестиции, така и чрез участие в Европейски проекти, в сферата на автоматичното разпознаване и анотации на обекти в статични и видео изображения, които търсят широко приложение в управлението на големи масиви данни и търсенето в тях, както и при взимането на решения в реално време на системи базирани на изкуствен интелект (напр. роботи). Следваща фаза на натрупаните разработки е разработки на патенти и/или софтуерни модули, които да бъдат лицензирани към други доставчици в техни продукти и услуги.

„ЕнгВю Системс София“ АД дългосрочно работи върху научно-изследователска дейност с доказано приложение в областта на оптичните измервания, където успешно реализира приходи от лицензи за разработените технологии и алгоритми. ЕнгВю Системс е продуктово-ориентирана компания, която в периода 2011-2013 развива научна и изследователска дейност, свързана с разработката на нови технологии и приложения, които внедрява в трите си основни продукта и направления:

CAD/CAM системи за двумерно проектиране и тримерно моделиране на опаковки от картон и велпапе, както и на сложни разнородни структури за листови материали.

Система за измерване на сканирани профили на базата на обикновени скенери и обработка на изображението чрез генериране на точни отчети за допуснатите отклонения от шаблона(нормалата).

Софтуер за алуминиевата индустрия, чрез който в база от предварително зададени чертежи на бакеи, болстери (инструменти, подпомагачи екструзията на алуминиеви профили) автоматично се намират подходящи и вече

произведени инструменти за ново производство.

Компанията за същия период развива и софтуерни решения за измервателната индустрия за свой стратегически партньор на базата на висококачествени машини за видео измерване. Поради спецификата на всичките си разработки, компанията извършва непрекъсната изследователска дейност и разработва сложни алгоритми, които да подпомагат инженерната и измервателната дейности.

„Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД развива научна и изследователска дейност, свързана с реализирането на гъвкава платформа за разработка на системи за мениджмънт на корпоративни процеси (процеси за контрол на качеството, документооборот

и други) чрез използване на бизнес модели. В тази целева група влизат: технологии за мениджмънт на документи и записи (документооборот), семантични (графови) и релационни бази данни, разпознаване и интерпретиране на бизнес модели и изпълнението им в софтуерна среда.

Другото направление, в което компанията се развива е методологии за обучение на кадри. Компанията партнира на Русенски Университет „Ангел Кънчев“ в съвместен магистърски курс по „Софтуерно инженерство“, където кадри на компанията заедно с преподаватели от университета участват в обучението на магистри.

17. ПАСИВИ

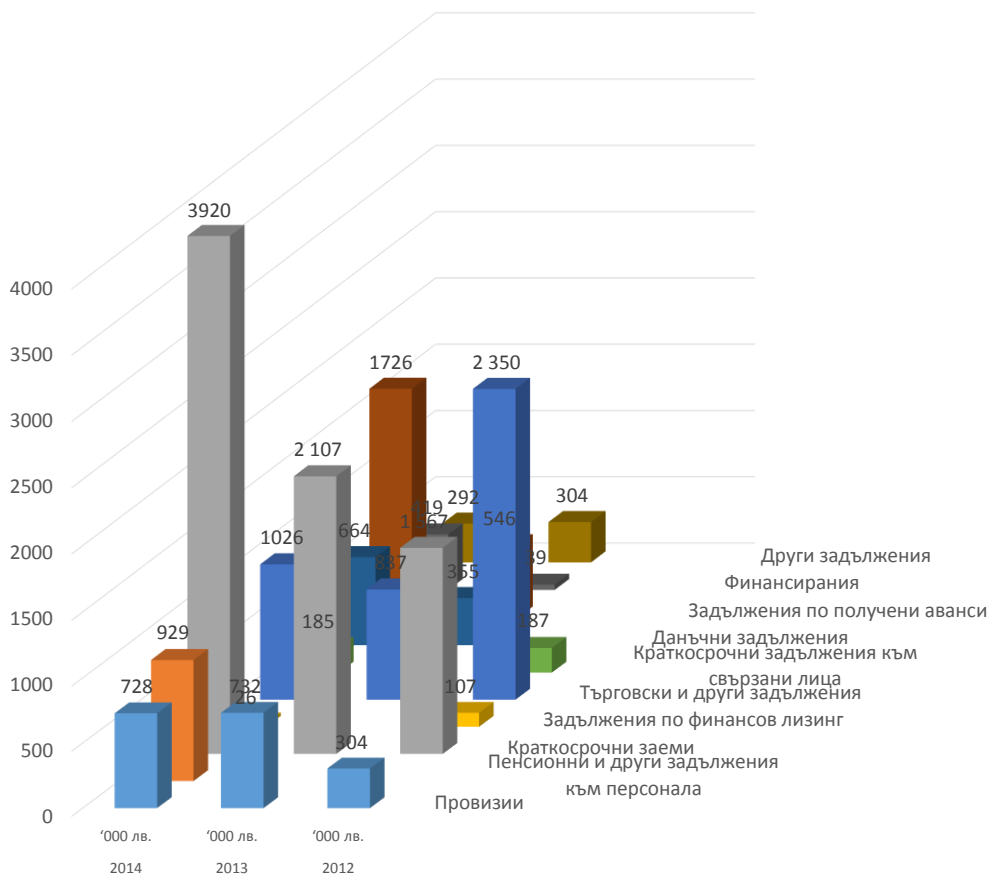
Пасивите също бележат ръст, който може да бъде проследен в следващата таблица. Характерно най-голям дял в нетекущите пасиви имат задълженията към финансови институции и търговските и други задължения. Тази роля в текущите задължения се изпълнява от текущата част на нетекущите задължения, задълженията към финансови институции и търговските и други задължения. Следва да се отбележи, че Групата оперира при условията на ниска задлъжнялост, като пасивите рядко превишават 7% от стойността на общите активи. Останалата част се пада на стойността на собствения капитал.

Дългосрочни провизии		49	57	86
	<i>Изменение %</i>	2,08%	15,69%	51,71%
Пенсионни и други задължения към персонала		-	6	-
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	н/а
Задължения към финансови институции		187	595	860
	<i>Изменение %</i>	н/а	218,18%	44,54%
Задължения по финансов лизинг		-	34	97
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	185,29%
Търговски и други задължения		51	279	-
	<i>Изменение %</i>	-79,10%	447,06%	н/а
<i>в т.ч. Други задължения</i>		-	-	-
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	н/а
<i>в т.ч. Отсрочени данъчни пасиви</i>		34	135	867
	<i>Изменение %</i>	277,78%	297,06%	542,22%
Финансирания		-	137	-
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	н/а
Общо нетекущи пасиви		321	1 243	1 910
	<i>Изменение %</i>	9,93%	287,13%	53,70%
Текуща част на нетекущите задължения		107	-	-
	<i>Изменение %</i>	-21,32%	-100,00%	н/а
Провизии		304	732	728
	<i>Изменение %</i>	-8,43%	140,70%	-0,51%
Задължения към финансови институции		1 567	2 107	3 920
	<i>Изменение %</i>	0,13%	34,46%	86,04%
Задължения към свързани лица		187	-	185
	<i>Изменение %</i>	42,75%	н/а	н/а
Задължения по финансов лизинг		-	-	26
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	н/а
Търговски и други задължения, вкл.		2 350	2 081	5 056
	<i>Изменение %</i>	27,93%	-11,43%	142,91%
<i>Пенсионни и други задължения към персонала</i>		-	-	929
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	н/а
<i>Търговски задължения</i>		-	837	1 026
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	22,54%
<i>Данъчни задължения</i>		-	355	664
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	87,04%
<i>Задължения по получени аванси</i>		-	546	1 726
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	215,88%
<i>Финансирания</i>		-	39	419
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	974,36%
<i>Други задължения</i>		-	304	292
	<i>Изменение %</i>	н/а	н/а	-3,95%
Общо текущи пасиви		4 515	4 920	9 915
	<i>Изменение %</i>	12,85%	8,97%	101,52%

Нетекущи пасиви



Текущи пасиви



СЪЩЕСТВЕНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ КЪМ ФИНАНСОВИ ИНСТИТУЦИИ

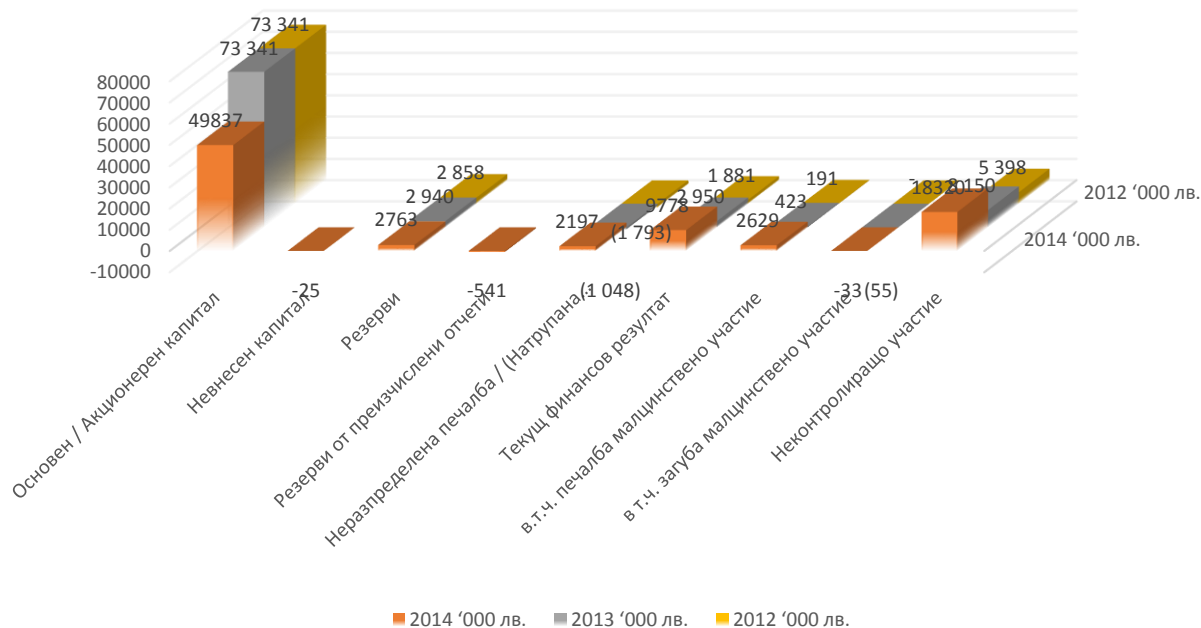
Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ	Оставащо	Лихвен процент	Крайна дата на договора	Обезпечение
				размер на кредита	задължение към 31.12.2014			
Кредити, по които Емитента е длъжник								
Сирма Груп Холдинг АД	Алианц Банк България АД	Овърдрафт	EUR	350 000	347 059	6м LIBOR EUR + 5.5%, но не по-ниско от 6.5%	11.09.2015	Втора по ред недоговорна ипотeka на недвижим имот, находящ се в София, район Младост, бул. Цариградско шосе 135, а именно ет. 5 от сградата.
Сирма Груп Холдинг АД	Алианц Банк България АД	Инвестиционен	EUR	123 000	110 640	6м LIBOR EUR + 4.75%, но не по-ниско от 5%	25.11.2023	Офис №8 + залог на вземанията
Сирма Груп Холдинг АД	Уни Кредит Булбанк АД	Инвестиционен	EUR	300 000	225 004	3м. EURIBOR + 4.45%	8.12.2023	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
Кредити, по които Емитента е гарант								
Сирма Ай Ес Джи АД		овърдрафт	BGN	120 000	119 790	1 м. SOFIBOR + 4.35%	30.05.2015	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
Онтотекст АД		овърдрафт	EUR	460 000	401 432	1 м. EURIBOR + 4.35%	30.05.2015	Онтотекст - договори за 391 041 GBP + 848 316 GBP;
Сирма Ай Ти Ти АД		овърдрафт	BGN	250 000	244 101	1 м. SOFIBOR + 4.35%, но не по-малък от 4.35%	30.5.2015	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията + договор 400 000 EUR.
Сирма Солюшънс АД	Уни Кредит Булбанк АД	овърдрафт	EUR	810 000	809 420	1 м. EURIBOR + 4.35%	30.05.2015	Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135, София + залог върху вземанията \$700000/годишно от Panaton Inc. и всички други вземания
Сирма Ай Ти Ти АД		овърдрафт	BGN	300 000	299 966	1 м. SOFIBOR + 4.35%, но не по-малък от 4.35%	30.5.2015	залог върху вземанията по договор 402 000 USD.

18. СОБСТВЕН КАПИТАЛ

Регистрираният капитал е намален с 23 504 х.лв. в съответствие с преобразуването на дружеството.

	2014	2013	2012
	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.
Собствен капитал			
Основен / Акционерен капитал	49837	73 341	73 341
Невнесен капитал	-25		
Резерви	2763	2 940	2 858
Резерви от преизчислени отчети	-541		
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба) от минали години	2197	(1 048)	(1 793)
Текущ финансов резултат	9778	2 950	1 881
в.т.ч. печалба малцинствено участие	2629	423	191
в т.ч. загуба малцинствено участие	-33	(55)	-
Неконтролиращо участие	18320	8 150	5 398
Общо собствен капитал	82329	86333	81685

СОБСТВЕН КАПИТАЛ



КАПИТАЛОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

Показател в хил. лв.	2012	2013	2014
Собствен капитал	81 685	86 333	82 329
Лихвени заеми	1 941	2 736	4 903
Нетен оборотен капитал (НОК)	1 851	3 434	2 320
Изменение в НОК	-93	1 583	-1 114
Коефициенти			
Обращаемост на активите	0,2	0,2	0,3
Обращаемост на оборотния капитал	9,5	6,6	12,0
Текуща ликвидност	1,4	1,7	1,2
Бърза ликвидност	1,3	1,5	1,2
Абсолютна (незабавна) ликвидност	0,4	0,5	0,3

19. ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

Показатели (в хил. лева)	2012	2013	2014
Постъпления от клиенти	18 123	22 935	28 159
Плащания към доставчици	(6 786)	(8 490)	(12 275)
Плащания към персонал и осигурителни институции	(9 788)	(11 336)	(14 540)
Плащания за данък върху дохода	(102)	-	(113)
Други постъпления/(плащания), нетно	(659)	(2 495)	(488)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	788	614	743
Придобиване на имоти, машини и съоръжения	(121)	(285)	(604)
Постъпления от продажба на имоти, машини и съоръжения	16	-	-
Придобиване на дъщерни предприятия	(14)	-	(34)
Продажба на дъщерни предприятия	-	-	-
Придобиване на нематериални активи	(499)	(1 079)	(600)
Постъпления от продажба на нематериални активи	-	-	-
Постъпления от продажба и изкупуване на недеривативни финансови активи	171	-	-
Придобиване на недеривативни финансови активи	-	-	-
Постъпления от предоставени заеми	-	-	58
Получени заеми	211	587	-
Плащания по получени заеми	23	-	-
Предоставени заеми	(270)	(68)	-
Получени лихви	15	34	-
Плащания на лихви	-	-	-
Получени/платени дивиденди	-	-	(193)
Други	(69)	(552)	(84)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(537)	(1 363)	(1 457)
Получени заеми	303	471	-
Плащания по получени заеми	(60)	(216)	1 966
Плащания по финансов лизинг	68	(58)	(92)
Постъпления от емитиране на акции	-	1 151	(280)
Плащания на лихви	(129)	(35)	(289)
Плащания на дивиденди	-	182	-
Други	24	-	(48)
Нетен паричен поток от финансова дейност	206	1 495	1 257
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	457	746	543
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	1 257	1 714	2 460
Пари и парични еквиваленти в края на годината	1 714	2 460	3 003

20. ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ И ПОКАЗАТЕЛИ

#	Консолидирани показатели в хил. лв.	2012	2013	2014
1	Приходи от продажби	17 636	22 768	27 865
2	Себестойност на продажбите	(14 036)	(18 580)	(21 527)
3	Брутна печалба/загуба	3 600	4 188	6 338
4	Други оперативни разходи	(1 329)	(829)	(1 147)
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	2 271	3 359	5 192
6	Финансови приходи	34	1 693	5 921
7	Финансови разходи	(706)	(2 124)	(427)
8	Печалба/загуба преди разходи за данъци	2 004	3 192	10 686
9	Разходи за данъци	(123)	(242)	(907)
10	Нетна печалба/загуба	1 881	2 950	9 778
11	Дивидент	-	100	-
12	Парични средства и парични еквиваленти	1 714	2 460	3 003
13	Материални запаси	598	1 143	463
14	Краткотрайни активи	6 366	8 354	12 235
15	Обща сума на активите	86 521	92 496	94 154
16	Краткосрочни задължения	4 515	4 920	9 915
17	Дълг	1 754	2 736	4 903
18	Пасиви (привлечени средства)	4 836	6 163	11 825
19	Собствен капитал	81 685	86 333	82 329
20	Оборотен капитал	1 851	3 434	2 320
21	Среднопретеглен брой акции (хил)	73 341	73 341	49 837
Коефициенти за рентабилност				
22	Норма на бруtnата печалба (3/1)	0,20	0,18	0,23
23	Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,13	0,15	0,19
24	Норма на нетната печалба (10/1)	0,11	0,13	0,35
25	Възвращаемост на активите (10/15)	0,02	0,03	0,10
26	Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,02	0,03	0,12
Коефициенти за активи и ликвидност				
27	Обращаемост на активите (1/15)	0,20	0,25	0,30
28	Обращаемост на оборотния капитал (1/20)	9,53	6,63	12,01
29	Текуща ликвидност (14/16)	1,41	1,70	1,23
30	Бърза ликвидност ((14-13)/16)	1,28	1,47	1,19
31	Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/16)	0,38	0,50	0,30
Коефициенти за една акция				
32	Коефициент на Продажби за една акция (1/21)	0,24	0,31	0,56
33	Коефициент на Печалба за една акция (10/21)	0,03	0,04	0,20
34	Коефициент на Балансова стойност за една акция (19/21)	1,11	1,18	1,65
Коефициенти за дивидент				
35	Коефициент на изплащане на дивидент (11/10)	-	0,03	-
36	Коефициент на задържане на печалбата	1,00	0,97	1,00
37	Дивидент на една акция (11/21)	-	0,001	-
Коефициенти за развитие				
38	Темп на прираст на продажбите	0,23	0,29	0,22
39	Темп на прираст на бруtnата печалба	10,61	0,16	0,51
40	Темп на прираст на активите	0,03	0,07	0,02
Коефициенти за ливъридж				
41	Коефициент Дълг / Общо активи (17/15)	0,02	0,03	0,05
42	Коефициент Дълг / Капитал (17/(17+19))	0,02	0,03	0,06
43	Коефициент Дълг / Собствен капитал (17/19)	0,02	0,03	0,06
44	Коефициент Общо активи / Собствен капитал (15/19)	1,06	1,07	1,14

Page | 157

21. 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

Page | 159

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 талантиливите 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 оперираме.
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

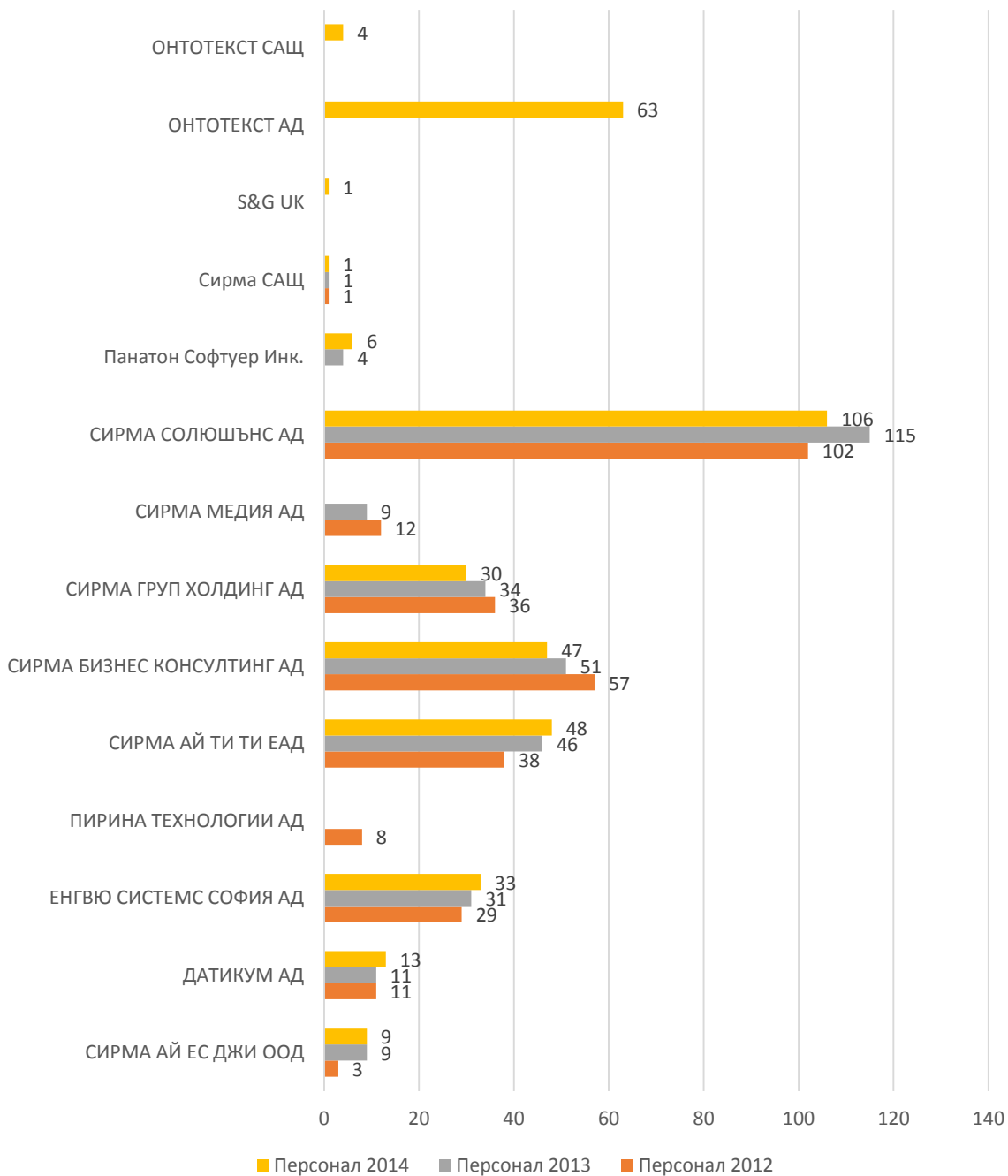
Създаване здравна култура

В СИРМА, ние се фокусираме върху здравето на нашите служители, както 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 В ЦИФРИ

Фирма	Персонал 2011	Персонал 2012	Персонал 2013	Персонал 2014
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД	2	3	9	9
ДАТИКУМ АД	8	11	11	13
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	29	29	31	33
ПИРИНА ТЕХНОЛОГИИ АД	9	8		
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	39	38	46	48
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	61	57	51	47
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	37	36	34	30
СИРМА МЕДИЯ АД	12	12	9	
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	94	102	115	106
Панатон Софтуер Инк.			4	6
Сирма САЩ	1	1	1	1
S&G UK				1
ОНТОТЕКСТ АД				63
ОНТОТЕКСТ САЩ				4
Grand Total	293	297	320	361

ПЕРСОНАЛ



ВИДОВЕ ПЕРСОНАЛ

Тип специалист	2012	%	2013	%	2014	%
ИТ	160	53,87%	176	55,00%	210	58,17%
Бизнес анализатори	8	2,69%	8	2,50%	7	1,94%
Бизнес развитие	40	13,47%	37	11,56%	39	10,80%
Маркетинг и продажби	15	5,05%	16	5,00%	11	3,05%
Обслужваща дейност	25	8,42%	23	7,19%	32	8,86%
Финансисти	10	3,37%	8	2,50%	9	2,49%
Счетоводство	6	2,02%	7	2,19%	8	2,22%
Изп.директори	13	4,38%	13	4,06%	13	3,60%
Членове Съвети	20	6,73%	25	10,00%	32	8,86%
Общо	297	100,00%	313	100,00%	361	100,00%

РЕГИОНАЛНО РАЗПОЛОЖЕНИЕ НА ПЕРСОНАЛА

Дружество	Списъчен брой към 31.12.2014	Брой
Сирма Бизнес Консултинг АД	Офис София	30
	Офис Пловдив	17
Сирма Ай Ти Ти ЕАД	Офис Русе	34
	Офис София	14
Датикум АД	Офис София	13
	Офис София	33
Сирма Груп Холдинг АД	Офис София	30
	Офис Варна	2
Онтотекст АД	Офис София	61
	Офис София	81
Сирма Солюшънс АД	Офис Казанлък	3
	Офис Русе	6
	Офис Варна	16
	Офис София	9
Rananton Software Inc.	САЩ	6
Онтотекст САЩ	САЩ	4
Сирма САЩ	САЩ	1
S&G	Англия	1
ОБЩО		361

22.3 ЗНАЧИМИ ДОГОВОРИ

ОНТОТЕКСТ АД

Договор с Европейска комисия		Проект	Начална дата	Крайна дата	Стойност на проекта	Валута	ЕС контрибуция	Самофинансирване
317548	LDBC		1.10.2012	31.3.2015	€ 333 120,00	EUR	€ 250 600,00	€ 82 520,00
325120	Europeana Creative		1.2.2013	31.7.2015	€ 108 430,00	EUR	€ 86 744,00	€ 21 686,00
610411	MULTISENSOR		1.11.2013	31.10.2016	€ 416 240,00	EUR	€ 312 180,00	€ 104 060,00
610988	DaPaaS		1.11.2013	31.10.2015	€ 315 568,00	EUR	€ 238 888,00	€ 76 680,00
621023	Ambrosia		1.1.2014	30.6.2016	€ 196 150,00	EUR	€ 156 920,00	€ 39 230,00
611233	PHEME		1.1.2014	31.12.2016	€ 417 664,00	EUR	€ 315 648,00	€ 102 016,00
644753	KConnect		1.2.2015	31.7.2017	€ 312 938,00	EUR	€ 219 057,00	€ 93 881,00
644497	proDataMarket		1.3.2015	31.8.2017	€ 329 375,00	EUR	€ 230 563,00	€ 98 812,00
654164	EHRI2		1.5.2015	30.4.2019	€ 297 963,00	EUR	€ 297 963,00	€ 0,00
					€ 4 442 143,00		€ 3 446 401,00	€ 995 742,00

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Договор ЕК	Проект	Начална дата	Крайна дата	Стойност на проекта	Валута	ЕС контрибуция	Самофинансирване
BG160PO003-2.2.01-0012-C001	Сирма Инкубатор	2.2.2012	2.6.2015	899126,36	BGN	500293,5	398832,86

23.РИСКОВИ ФАКТОРИ И УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ

23.1. Икономически, политически, социален и регулаторен риск

23.1.1. Несигурността в световната икономика, финансовите пазари, или политически условия може да има отрицателно въздействие върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и паричните потоци, както и да окаже на влияние върху нашата оперативна печалба.

Нашият бизнес е повлиян от множество рискови фактори, които са трудни за предвиждане и извън нашето влияние и контрол. Тези фактори включват глобалните икономически и бизнес условия и колебанията в национални валути. Други примери са политическите събития и общите разпоредби, както и бюджетните ограничения или промени в разходните приоритети на националните правителства.

Макроикономически тенденции, като например световната икономическа криза, хроничните фискални дисбаланси, забавяне на икономическия напредък в развиващите се пазари, могат да намалят способността на нашите клиенти да инвестират в нашите решения. В допълнение, промените в курсовете евро (лева е обвързан към Еврото) към определени валути, могат да имат неблагоприятен ефект върху стопанските дейности с местни клиенти и партньори. Всичко това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашите бизнес резултати, финансовото състояние, печалбата или очаквания растеж, и биха могли да имат

неблагоприятен ефект върху нашата стойност като компания. Освен това, политическата нестабилност в региони като Близкия Изток и Африка, както и природни бедствия допринасящи за икономическата и политическата несигурност могат да имат неблагоприятен ефект върху нашите бизнес резултати, финансово състояние, рентабилност, и очакван растеж.

Изброеното по-горе би могло да има неблагоприятен ефект върху способността и желанието на нашите клиенти да правят инвестиции в нашите продукти и услуги. Тези събития могат да намалят търсенето на услугите и софтуера на компанията, както и да доведат до:

Закъснения при покупки, намаляне размера на сделката, или анулиране на предложените инвестиции;

По-високи кредитни бариери за клиентите, намаляване способността на клиентите да финансират покупки на софтуер;

Увеличаване на броя на фалитите сред клиенти, бизнес партньори, както и ключови доставчици;

Повишен риск от неизпълнение, което може да доведе до значителни разходи за обезценка в бъдеще;

Пазарно прекъсване от агресивно конкурентно поведение, придобивания или бизнес практики;

Засилената конкуренция на цените и търсенето на по-евтини продукти и услуги;

Изброеното по-горе би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и паричните потоци.

СИРМА е установила мерки и специални работни групи, насочени към смекчаването доколкото е възможно, на описаните рискове и страничните им ефекти.

Ние предполагаме, вероятността за поява на този риск. Ето защо, ние не може напълно да изключим възможността този риск да има бизнес-критично въздействие върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци. Това би могло да изостри други рискове, които описваме в този доклад, или да причини отрицателно отклонение от нашите приходи и планираната оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като висок риск.

23.1.2. Нашите международни бизнес дейности, ни излагат на многобройни и понякога дори противоречиви регулаторни изисквания, както и на рискове, които биха могли да навредят на нашия бизнес, финансовото положение, печалбите и паричните потоци.

Ние сме глобална компания и в момента пазара на нашите продукти и услуги е в над 40 страни и територии в Европа, и др. региони. Нашият бизнес в тези страни е обект на множество рискове, присъщи на международните бизнес операции. Тези рискове включват:

Конфликти и припокриване между данъчните режими;

Възможни данъчни ограничения, възпрепятстващи бизнес операции в някои страни;

Разходи, свързани с локализация на нашите продукти и услуги, както и с привеждане в съответствие с местните регулаторни изисквания;

Дискриминационни или противоречащи си фискални политики;

Оперативни трудности в страните, където индексът на корупция е по-висок;

Протекционистки търговски политики и разпоредби за внос и износ;

Работнически съвети, профсъюзи, и имиграционните закони в различните страни;

Защита на данните и неприкосновеността на личния живот по отношение на достъпа от страна на държавни органи за клиент, партньор, или служител;

Трудности при опазването на интелектуалната собственост и договорните права в определени юрисдикции;

Изисквания за сертифициране на софтуер за отделните държави.

Тъй като ние се разширяваме непрекъснато в нови страни и пазари, тези рискове биха могли да засият. Един или повече от тези фактори може да има неблагоприятен ефект върху нашите операции в световен мащаб или в една или повече държави или региони, което да доведе до неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние се справяме с тези рискове с различни мерки в зависимост от обстоятелствата.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск да е малко вероятна, ние не може напълно да изключим възможността, че този риск може да окаже голямо влияние

върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашите приходи и целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.1.3. Социална и политическа нестабилност, причинени от държавно-базираны конфликты, терористичны атаки, граждански размирици, война или международны военны действия, както и пандемия на болестны огнища или природны бедствия, може да наруши функционирането на бизнес операциите на СИРМА.

Терористичны атаки и други актове на насилие или война, гражданскыте и политическы вълнения (като например в Близкия изток и части от Африка), или природны бедствия (като ураганы, наводнения или други подобны събития), биха могли да имат значителен неблагоприятен ефект върху свързаните икономики или извън тях. Такова събитие може да има значителен неблагоприятен ефект върху нашыте партньори, както и върху нашыте клиенти и техныте инвестиционны решения. Да доведе до неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и паричны потоци.

Нашыте мерки за смекчаване на тези неблагоприятны ефекты са проектираны и изпълнены, за да сведет до минимум последиците от тях..

Ние считаме, че вероятността от материализиране на този риск е малка. Въпреки това, ние не можем да изключим възможността от проявлението на такъв риск и бизнес-критично му въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово

положение, печалби и паричны потоци, или причиняване на отрицателно отклонение от нашыте приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.2. Пазарны рискове

23.2.1. Риск, свързан с интензивна конкуренция

Операциите на Групата са под натиска на интензивна конкуренция, както от местны играчи, таа и от международны ИТ корпорации. Корпорациите с глобален обсег стават непрекъснато по-силны, тъй като те имат бърз достъп до иновативны технологичны решения, а също така и кдо по-евтины източницы на средства, което дава възможност да се финансират големи договори по-ефективно. Не е сигурно дали увеличаването на конкуренция няма да има значително отрицателно въздействие върху дейността на Групата, финансово състояние, резултатите и бъдещите перспективи за развитие.

23.2.2. Риск, свързан с промените в технологиите и разработването на нови продукти

ИТ секторът се характеризира с бързо развитие на новы решения и технологии, които скъсяват жизнения цикъл на продуктите. Следователно, бъдещият успех на Сирма Group до голяма степен ще зависи от нашата способност да включим най-новыте технологичны решения в нашыте продукти и услуги. С цел да се запази конкурентно предимство на пазара, е необходимо провеждането на научно-

изследователска работа инвестиране в нови продукти. Освен това не може да се приема за даденост, че новите решения, които са или ще бъдат създадени или разработени от фирмите на групата ще отговарят на технологичните изисквания и ще бъдат приети положително от потенциалните потребители. Такива обстоятелства биха могли да имат неблагоприятно въздействие върху операциите, финансовото състояние и финансовите резултати на Сирма Group, както и на бъдещото ѝ развитие.

23.2.3. Риск, свързан с насищането на пазара

Технологичното насищане започва да се появяват в банките и частните предприятия и може да ги подтикне към съсредоточаване на техните стратегии към по-малък или среден размер IT проекти, които ще отговорят на действителните им нужди. Такива обстоятелства може да имат отрицателно влияние върху дейността на дружеството/групата, финансовото състояние и резултатите, както и на бъдещото развитие.

23.2.4. Риск, свързан с консолидация на банковия сектор

В банковия и финансовия сектор могат да протекат консолидационни процеси. Съществува риск, че групирането на този сектор ще принуди придобитите финансовите институции да използват IT решения на придобиващата ги организация, което може да забави процеса на сключване на нови договори или дори да доведе до прекратяване на вече сключени договори. Такива обстоятелства може да окажат отрицателно въздействие върху дейността на дружеството/групата,

финансовата позиция и резултатите, както и на бъдещото развитие.

23.2.5. Риск, свързан с провеждане на публични търгове

Закъснения при финализирането на тържните процедури за доставка на IT инфраструктура за обществено ползване и приложение, може да доведат до колебания в приходите от този сектор. Ако се комбинира с незадоволително усвояване на фондовете на ЕС, предоставени за подобряване на иновациите на държавни учреждения, това може значително да намали локалното търсенето на IT услуги и по този начин да окаже негативно въздействие върху дейността и финансовите резултати от дейността на групата, както и на бъдещото ѝ развитие.

23.2.6. Риск от участие в търгове за спечелването на нови договори по държавни поръчки

Характерно за IT бизнеса е че някои от договори, се печелят по тържни процедури. Следователно, не е сигурно дали фирмите на групата ще могат да спечелят такива нови договори, които биха осигурили достатъчно високи и задоволителни приходи в бъдеще. Тези фактори могат да имат отрицателно въздействие върху дейността и финансовите резултати от дейността на групата, както и на бъдещото ѝ развитие.

23.2.7. Рискът да станем зависими от ключовите клиенти

Изпълнението на договорите с ключовите клиенти ще повлияе силно нивото на приходите от продажби, генерирани от някои от фирмите в групата през следващите години. Този риск не може да бъде изключен, понеже евентуалната загуба на всеки основен клиент, влошаването на финансовите условия за предоставяне на услуги, или потенциалните компенсаторни вземания биха имали неблагоприятно въздействие върху операциите, финансовото състояние и финансовите резултати на дружествата и на групата, както и на бъдещото им развитие.

23.2.8. Риск от увеличаване на разходите за труд

Заплатите са над 70 % от разходите за изпълнение на проектите. Като се има предвид големият относителен дял на разходите за персонал в себестойността, увеличението на заплатите може да стопи постигнатите по проектите маржове и следователно може да има неблагоприятно въздействие върху резултатите на Групата.

С цел да управлява риска от увеличението на цената на труда, Сирма предприема редица мерки, които могат да спомогнат за намаляване на потенциалните отрицателни ефекти на нарастващите заплати. Наред с другите неща, групата (I) се опитва да увеличи използваното на пазарите на труд на други географски райони, (II) постоянно следи нивото на заплатите на пазара, за да не бъде изненадана, и (III) се опитва да поддържа подходяща структура на

заетост в рамките на определени нива на компетентност.

23.3. Рискове на бизнес стратегията

23.3.1. Търсенето на нашите нови решения може да не се развие по план и нашата стратегия за нови бизнес модели и гъвкави модели на потребление може да не бъде успешна.

Нашият бизнес се състои от софтуерни услуги, софтуерни лицензи, актуализации на софтуерни лицензи и поддръжка, такси за поддръжка, предоставяне на облачни услуги, продажба на хардуер. Нашите клиенти, които се възползват от технологичните постижения на СИРМА са безкомпромисни към своите ИТ инвестиции. Именно за това, въвеждането на нови решения, технологии и бизнес модели са обект на несигурност по отношение на това дали клиентите ще могат да реализират очакваните ползи. Несигурността може да дойде от нагласата клиентите да чакат за референтни клиенти, което може да доведе до забавяне в приемането на нашите нови решения, технологии, бизнес модели и гъвкави модели на потребление, или неприемане на някои такива. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да се смекчи този риск, СИРМА е балансирала разпределението на своите стратегически инвестиции, като развива и защита на основните си бизнеси едновременно с разработването на нови решения, технологии и бизнес модели и пазари, като например мобилни, облачни, база данни технологии, както и социалните

медии. Освен това, ние се концентрираме върху проектирането и предоставянето на атрактивни решения за нашите клиенти, както и предоставянето на помощ, за да се гарантират отлични постижения и удовлетвореност на клиентите след изпълнението на нашето решение. Ние очакваме, вероятността за поява на този риск да бъде малка, но не може напълно да се изключи възможността за проявление и оказване на голямо влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или причиняване на негативно отклонение в нашите приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.3.2. Успехът на нашата клауд компютинг стратегия зависи от увеличаване пазарното приемане на облачни решения и управление на облачните услуги. Недостатъчното приемане на нашите решения и услуги може да доведе до загуба на позицията СИРМА като водеща компания в областта на облачните технологии.

Пазарът на изчислителни облаци се увеличава и показва значителен ръст. За да предложим широка гама облачни услуги и генериране на свързаните с тях бизнес стойности за нашите клиенти, ние имаме дъщерна фирма, притежаваща Център за съхранение на данни и предоставяща облачни услуги – „Датикум“ АД .

Факторите, които биха могли да повлияят на приемането на облачните решения на пазара са:

Загрижеността от поверяването на трета страна или критичен служител да

съхранява и управлява поверителни данни на компанията;

Загрижеността на клиентите за възможностите за надеждност за сигурност;

Опасения относно способността за мащабиране на операции за големи корпоративни клиенти

Нивото на конфигуриране или адаптивност на софтуера;

Липсващи сценарии за интеграция между продуктите на клиентите и облачните решения.

Ако организациите не възприемат предимствата на изчислителните облаци, пазарът на облачните услуги не може да се развива по-нататък, или той може да се развива по-бавно, отколкото ние очакваме, като всяко от изказаните предположения може да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, репутация и парични потоци.

Сред мерките, за да докажем стойността и предимствата на нашите клауд решения на пазара, ние значително инвестираме в инфраструктура и процеси, които осигуряват сигурни операции на нашите клауд решения, включително спазване на всички местни законови разпоредби по отношение на защитата на данните и неприкосновеността на личния живот; както и сигурността на данните.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск като малка, ние не можем напълно да изключим вероятността от материализирането му, което може да има бизнес-критично въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашите приходи и оперативна печалба. Ние

класифицираме риска като среден риск. Този рисков фактор се отнася само до облачните услуги и Дейта центъра.

23.3.3. Ако не сме в състояние да мащабираме и подобрим ефективността на партньорската ни екосистема, включеното в нашите прогнози увеличение на приходите може да бъде застрашено.

Една отворена и динамична партньорска екосистема е основният стълб на нашия успех и стратегия за растеж. Ние сключваме споразумения за партньорство които изгодно разширяват всички наши пътища за достигане до пазара, за да оптимизираме покритието на пазара и да предоставим висококачествени услуги с капацитет във всички пазарни сегменти. Партньорите играят ключова роля в стимулирането на пазара за приемане на цялото ни портфолио от решения.

Ако не успеем да създадем успешна партньорска екосистема, това може да има неблагоприятен ефект върху търсенето на нашите продукти и услуги. В резултат на това ние няма да бъдем в състояние да мащабаваме бизнеса си до състояние да се конкурира успешно с другите доставчици на софтуер, което може да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

СИРМА продължава да инвестира в дългосрочни, взаимно изгодни отношения и споразумения с партньори.

Въпреки, че ние считаме този риск като малко вероятен, с оглед на партньорската ни стратегия, ние не можем да изключим възможността, този

риск да окаже голямо влияние върху нашата репутация, бизнес, финансовото положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение на нашите приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.4. Рискове, свързани с човешките ресурси

23.4.1. Ако ние не се управляваме ефективно нашата работна сила, ние няма да сме в състояние да провеждаме нашия бизнес ефективно и успешно.

Нашият успех зависи от подходящо подреждане на нашата стратегия за планиране на работната сила и нейното местоположение в съответствие с общата стратегия. Промените в числеността на персонала могат да доведат до несъответствие между нашите разходи и приходи. Неуспехът да управляваме нашия персонал ефективно може да попречи на способността ни да водим нашия бизнес ефективно и успешно и може да има неблагоприятен ефект върху него, върху финансовото положение, печалбите и паричните потоци.

Ние се фокусираме върху намаляване на този риск чрез набор от дейности, включително, но не само: планиране на работната сила (което има за цел да постигне разнообразие и правилната комбинация от таланти и да отрази демографските промени); аутсорсинг; външен краткосрочен персонал; работодателска марка; управление на кариерата (като предлагаме възможности за краткосрочни задачи и възможности за подобряване на умения, компетенции и

квалификации); и разширена програми за доходи - например, система за възнаграждение, базирана на изпълнението, както и дългосрочни планове за стимулиране.

Ние очакваме този риск да бъде далечна възможност, но не можем да подценяваме потенциала му да окаже голямо влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби парични потоци, или да причини негативно отклонение от нашите приходи и целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.4.2. Ако не сме в състояние да привличаме, развиваме и задържаме лидери и служители със специализирани познания и технологични умения, или не сме в състояние да постигнем вътрешно разнообразие и включване на персонала в целите на структурата, ние може да не сме в състояние да управляваме нашите операции ефективно и успешно и да развием успешни нови решения и услуги.

Нашият високо квалифициран персонал е в основата на нашия траен успех. Конкуренцията в нашата индустрия за високо квалифицирани и специализирани кадри и лидери, както мъже, така и жени, е интензивна. В някои региони и специфични технологични решения сме си поставили амбициозни цели за растеж. Ако не сме в състояние да се идентифицираме, да привличаме, развиваме, мотивираме, адекватно компенсираме, и задържаме висококвалифициран персонал, както мъже, така и жени, или ако съществуващите високо квалифицирани и специализирани кадри напускат СИРМА и подходящи заместници не са

налични, ние може не сме в състояние да управляваме ефективно нашите операции, което би могло да има неблагоприятен ефект върху репутацията ни и нашия бизнес, финансовото положение, печалбите и паричните потоци. Освен това, ние няма да бъдем в състояние да се развиваме, да продаваме или прилагаме успешните нови решения и услуги, както е планирано.

Накрая, наемането на такъв персонал може да ни изложи на претенции от страна на други компании, опитващи се да се предотвратят възможността техните служители да работят за конкурент.

Независимо от това, ние продължаваме да вярваме, че нашата позиция на водеща на пазара работодателска марка, и разширените ни програми за доходи, ще ни позволят да наемаме най-добрите таланти с потенциал да допринесат за нарастващия бизнес успех на СИРМА в бъдеще. Ние се справяме с риска от неблагоприятно въздействие върху нашите бизнес операции на невъзможността да се извърши подбор на служителите, които трябва да наемем, като се стремим да изградим висококомпетентни и творчески ориентирани служители и силни лидери чрез набор от мерки за целенасочено професионално развитие, менторство и коучинг програми със специален акцент върху ускореното развитие на високо-потенциалните служители, с цел да им помогнем да развие качествата си и по-конкретно лидерските си качества.

Въпреки, че рисковете, свързани с неспособността да се привлича, развива и задържа персонал може да се материализират, ние вярваме, че това е малко вероятно и че въздействието върху нашата репутация, бизнес,

финансово положение, печалби и парични потоци и потенциално отрицателно отклонение от нашите приходи и целева оперативна печалба, ще бъде умерено. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.5. Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете

23.5.1. Законите и нормативните изисквания в България, Съединените щати, и на други места са станали много по-строги.

Промените в законите и подзаконовите актове и свързаните с тях тълкувания, включително промените в счетоводните стандарти и изисквания на данъчно облагане и увеличаване на действията по правоприлагане и санкции, могат да променят бизнес средата, в която работим. Регулиращите изисквания са станали значително по-строги през последните години, както и някои закони, като законодателството за борба с корупцията в редица европейски държави, американският Закон за чуждестранните корупционни практики, Закона за УК подкупите, и други местни закони, забраняващи корупционни плащания от страна на служители, доставчици, дистрибутори, или агенти, се прилагат по-стриктно.

Неспазването от нас на приложимите закони и подзаконови актове, или твърдения за извършени нарушения от нас, независимо дали са основателни или не, може да имат неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци и репутация.

Трудно е да се прецени точният потенциален риск, тъй като има голямо

разнообразие от сложни правни и регулаторни изисквания, които се прилагат, и следователно също толкова голямо разнообразие от наличието на потенциални сценарии за неспазване.

Ние непрекъснато наблюдаваме новите регулаторни изисквания, актуализации или нови тенденции в правоприлагането, и публично достъпната информация. Въпреки, че ние оценяваме вероятността от проявление на този риск като незначителна, не може напълно да се изключи хипотезата, в която този риск може да окаже голямо влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашите приходи и планирана оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.5.2. Неспазване на приложимите закони за защита на личните данни и неприкосновеността на личния живот или невъзможност да се изпълнят адекватно изискванията на клиентите на СИРМА във връзка с нашите продукти и услуги може да доведе до граждански задължения и глоби, както и загуба на клиенти и увреждане на репутацията на СИРМА.

Като глобален доставчик на софтуер и услуги, СИРМА е длъжен да се съобразява със законите в местата, където СИРМА прави бизнес. СИРМА и нейните дъщерни дружества са изправени пред вълна от закони и разпоредби за защита на данните и неприкосновеността на личния живот по целия свят, вкл. с очаквани бъдещи регулаторни промени, например чрез Европейския регламент за защита на

данните, предложен от Европейската комисия. Тези закони и наредби изменят и допълнят съществуващите изисквания по отношение на обработката на лични данни, на които СИРМА и нейните клиенти, трябва да отговарят и които ние трябва следователно да съобразим в предлаганите продукти и услуги. Несъобразяването с приложимите закони може да доведе до разследване от страна на надзорните органи, гражданска отговорност, глоби, загуба на клиенти, увреждане на репутацията ни, както и да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да се смекчат тези рискове, СИРМА активно следи промените в законите и наредбите, така че да предприеме подходящи мерки и да удостовери, нашите съществуващи стандарти и политики на текуща база. Ние сме приложили широк кръг от мерки за защита на данни, контролирани от СИРМА и нашите клиенти от неоторизиран достъп и обработка, както и от случайна загуба или унищожаване.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от проявление на този риск като незначителна, не може напълно да се изключи хипотезата, в която този риск може да окаже голямо влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашите приходи и планирана оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.5.3. Неетично поведение и неспазването на нашите стандарти за почтеност, дължащи се на умишлено и

измамно поведение на служителите може да навреди на нашия бизнес, финансовото състояние, печалбата и репутация.

Лидерската позиция на СИРМА се основава на дългосрочно и устойчиво доверие на нашите партньори по целия свят. Нашето наследство е корпоративната прозрачност, откритата комуникация, както и придържането към признатите стандарти на бизнес етиката. Кодексът на СИРМА за бизнес поведение, изразява съществуващите вече насоки и очаквания за бизнес поведение, практикувани в СИРМА. Въпреки това, ние можем да срещнем неетично поведение и несъобразяване с нашите цялостни стандарти, вследствие на умишлено и измамно поведение на отделни служители, вероятно в тайни споразумения с външни трети страни. В допълнение към умишленото неетично поведение, проблеми могат да възникнат вследствие на небрежност при спазване на правила и наредби. Неетичното поведение може не само да доведе до наказателни такси за Сирма, глоби и искиове от пострадали лица, но също и до финансова загуба и тежка вреда за репутацията. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да предотвратим това, ние създадохме цялостна система за управление на съответствието (CMS), която се основава на три стълба - превенция, разкриване и реакция. Нашата програма CMS включва няколко образователни, контролни и разследващи инструменти. Целта е да се сведе до минимум рискът от неетично поведение, независимо дали то е умишлено или по небрежност. Кодексът за бизнес

поведение е задължителен за всеки служител. Той осигурява спазването на правни насоки за това как да се избегне неетично поведение и как да се решават проблемните ситуации. Сирма прилага различни допълнителни политики за съответствие, както и мерки за предотвратяване на злоупотреби с плащания на трети страни за незаконни цели; осигуряване на проверки около пътувания, забавления, подаръци, както и политики за разходите; и изискване на ангажимент за бизнес почтеност от нашите партньори и доставчици.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от възникване на умишлено или небрежно неетично поведение като малка, не можем да изключим вероятността този риск да се материализира. В този случай, той може да окаже голямо влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци и може да доведе до отрицателно отклонение от нашата оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.6. Комуникационни и информационни рискове

23.6.1. Риск от неразрешено разкриване на поверителна информация

Строго поверителната информация, която е свързана с теми като нашата стратегия, нови технологии, сливания и придобивания, непубликувани финансови резултати, или лични данни, може да бъде преждевременно преднамерено или непреднамерено разкрита.

Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата позиция на пазара. В допълнение, това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия

бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние приемаме широк диапазон от действия за предотвратяване на неразрешено разкриване на класифицирана поверителна информация, включително процедурни и организационни мерки. Тези мерки включват задължително обучение по сигурност за всички работници и служители, стандарти за безопасна вътрешна и външна комуникация, осигуряване на техническа сигурност в нашия IT хардуер и комуникационни канали, както и задължително криптиране на данни от личен характер.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от поява на този риск като малка, не можем напълно да изключим възможността този риск да има бизнес-критично въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашата оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.7. Финансови рискове

23.7.1. Риск от неточни прогнози за продажби

Нашите приходи и оперативни резултати могат да се различават и да се променят, понякога значително, от тримесечие до тримесечие. Нашата приходи като цяло, и по-специално приходите ни от софтуер, са трудно прогнозируеми поради няколко причини, включително:

Относително дълги цикли за продажба на нашите продукти и услуги;

Голям размер, сложност и продължителност на отделните сделки ;

Въвеждането на нови лицензионни такси и разгъване на нови модели за продажба като напр. но не само модели на абонаментни облачни услуги;

Промени в бюджетите на клиентите;

Намалени продажби на софтуер, които могат да имат неблагоприятен ефект и върху приходите, свързаните с поддръжка и услуги;

Времето, размера и продължителността на услугите по клиентски проекти;

Внедряване на модели, които изискват признаването на приходите в рамките на продължителен период от време;

Сезонност на технологичните покупки на клиента;

Други общи икономически, социални, екологични, и пазарни условия, като например световната икономическа криза и настоящите трудности за страните с голям дълг.

Нашата зависимост от големи сделки е намаляла през последните години с тенденция към увеличаване на броя на сделките, съчетани с намаляване на размера на същите. Въпреки това, загубата или забавянето на една или няколко големи сделки, които все още са характерни за някои от предприятията в групата, би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес.

Надеждността на нашите планове, бюджети и прогнози може да бъде компрометирана. Тъй като нашите оперативни разходи се основават на очакваните нива на приходите и голям процент от разходите ни са относително фиксирани в краткосрочен план, всеки дефицит в очакваните приходи или закъснение при признаване на приходите, може да доведе до

значителни промени в нашите оперативни резултати за тримесечие или година. Продължаващото влошаване на глобалните икономически условия прави все по-трудно за нас да прогнозираме точното търсене на нашите продукти и услуги и може да доведе до това, оперативните резултати и парични потоци, да не отговарят на нашите очаквания от прогнозите. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата цена.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск като малка, ние не може напълно да изключим възможността, този риск може да има умерено влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение на нашите приходи и целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.7.2. Риск от влияние на външни фактори върху ликвидността на Сирма

Макроикономическите фактори и икономическият спад могат да имат неблагоприятен ефект върху нашата ликвидност. Ние имаме централизирано финансово управление и контрол на финансовия риск, като ликвидност, валутен курс, лихвен процент, контрагент, и рисковете от цената на собствения капитал. Основната цел е да поддържаме ликвидност в Групата на ниво, което е достатъчно, за да изпълним задълженията си по всяко време. Тази позиция се подкрепя от нашите силни оперативните парични потоци и чрез кредитни линии, които можем да ползваме, когато е необходимо. Въпреки това,

неблагоприятните макроикономически фактори биха могли да увеличат риска от неизпълнение, свързан с общата ликвидност на групата. Това би могло да окаже въздействие върху оценката на нашите финансови активи и да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансовото положение, печалби и парични потоци.

Инвестиционната политика на СИРМА във връзка с поддържането на обща ликвидност на групата е съпътствана от колекция от единни правила, които се прилагат за всички дружества в групата.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск като малка, не може да има гаранция, че предприетите мерки ще бъдат успешни или че несигурността в световните икономически условия няма да има бизнес-критично въздействие върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци или целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.7.3. Риск от използването от ръководството на риблизителни оценки

За да се съобрази с МСФО, управлението е длъжно да направи много приблизителни оценки и предположения, които оказват ефект върху отчетените финансови параметри. Фактите и обстоятелствата, както и допусканията, на които управляващите базират тези оценки и преценки, както и преценката на ръководството по отношение на тези факти и обстоятелства, могат да се променят от време на време и това може да доведе до значителни промени в оценките и решенията и следователно в

отчетените финансови параметри. Такива промени могат да имат неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансов състояние, приходи и парични потоци.

Ние имаме редица процедури за контрол на място, за да се уверим, че нашите оценки и преценки са подходящи.

Въпреки, че оценяваме вероятността за възникване на този риск като малка, ние не можем напълно да изключим възможността от голямо влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или отрицателно отклонение от нашите приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.7.4. Настоящите и бъдещите счетоводни и други стандарти за финансова отчетност, особено, но не само по отношение на признаването на приходите, може да повлияят негативно на финансовите резултати, които представяме.

Ние редовно наблюдаваме съответствието с приложимите стандарти за финансово отчитане и разглеждаме новите становища и проектите за изменението им.

В резултат на приемането на нови стандарти, промени към съществуващи стандарти, както и промени в тяхната интерпретация, може да се наложи да променим нашите счетоводни политики, по-специално по отношение на признаването на приходите, за да отразим новите или изменени стандарти за финансово отчитане, или да преизчислим нашите публикувани финансови отчети. Такива промени могат да имат неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес,

финансово състояние и печалба, или да причинят неблагоприятно отклонение от планираните приходи и оперативна печалба.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността за възникване на риск като малка, ние не може напълно да изключим възможността от голямо въздействие. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.7.5. Риск от колебанията на валутните курсове и лихвените проценти.

Нашата управленска отчетност и нашата финансова отчетност са в BGN. Въпреки това, значителна част от нашата дейност се провежда във валути, различни от лева. Приблизително 35% от нашите приходи за 2014 г. са от операции извън България. Следователно промените във валутния курс лева – друга валута, могат да оказват съществено влияние върху нашите отчетани приходи и доходи.

Балансовите позиции с променлив лихвен процент също са обект на влияние от промените в лихвените проценти. Такива промени могат да имат неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци или да причинят неблагоприятно отклонение от прогнозираните приходи и оперативна печалба.

За повече информация за нашите валутни и лихвени рискове, вижте бележките към консолидираните финансови отчети.

Ние непрекъснато следим валутните експозиции и предприемаме единна групова стратегия за управление на валутния риск, като използваме, например, деривативни финансови инструменти, в зависимост от случая. По

отношение на финансовия ни дълг, ние имаме много балансиран профил и смес от договорености с фиксирани и плаващи лихвени проценти.

Ние вярваме, че вероятността рискът от значителни колебания във валутни и лихвени равнища да се реализира като малка и, че ако рискът се осъществи, неговото въздействие върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и паричните потоци може да бъде голямо като причини негативно отклонение от нашите прогнозни приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

За повече информация относно рисковете, произтичащи от финансовите инструменти, включително и валутните и лихвените рискове, вижте бележките към раздела на консолидираните финансови отчети.

23.8. Рискове на проектите

23.8.1. Разработваният и/или внедряван от СИРМА софтуер често включва значителна ангажираност на ресурси от нашите клиенти и е обект на редица значителни рискове, върху които ние често нямаме контрол.

Основен елемент на нашия бизнес е успешното внедряване на софтуерни решения, които да дадат възможност на нашите клиенти да правят своя бизнес по най-добрия начин. Изпълнението на софтуерните услуги и решения понякога е заедно с партньори, с клиенти, или чрез комбинация между тях. В зависимост от различни фактори СИРМА е изправена пред редица различни рискове. Например, могат да се появят промени във функционалните изисквания, закъснения в графика, или отклонение от препоръчаните най-добри

практики в хода на проекта. Тези сценарии имат пряко въздействие върху модела на проекта и адекватното му ресурсното осигуряване с персонал или консултанти навреме може да се окаже предизвикателство.

В резултат на тези и други рискове, СИРМА и / или някои от нашите клиенти са извършили значителни разходи. Реализацията на някои от проектите може да продължи по-дълго от планираното и това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

23.9. Продуктови и технологични рискове

23.9.1. Съществува риск, че неоткрити пробиви в сигурността на нашите продукти и услуги могат да причинят увреждане на СИРМА и нашите клиенти.

Система или системи, управлявани от самата СИРМА за предоставяне на услуги на клиенти, биха могли да бъдат компрометирани от пробиви от хакери. Това би могло да доведе до кражба, унищожаване или злоупотреба с данни или цели системи могат да се обявят за неизползваеми.

СИРМА е въвела сигурността на софтуера като задължителна интегрална част от нашия процес на разработка. Ние систематично използваме методи, за да се разработи защитен софтуер във всички фази на развитие, като се започне в началото от фазата на проектиране. Това включва най-добрите практики за индустрията, като например автоматизирано сканиране за сигурност на сорс кода, задължително обучение по

сигурност на всички разработчици, както и солидно тестване и валидиране на нашите продукти и услуги преди доставката.

Ние оценяваме вероятността за възникване на риска за причиняване на клиентите и на СИРМА щети от пробив в сигурността на софтуера като малко вероятен. Ако такова събитие се случи, то може да има бизнес-критично въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, както и за постигането на планираните приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.9.2. Риск от неоткрити дефекти при въвеждането на нови продукти и продуктови подобрения

За постигането на пазарно приемане и висока удовлетвореност на клиента, нашите нови продукти и продуктови подобрения често изискват дълго развитие и периоди тестване. Работите по развитие и въвеждане на пазара са изложени на рискове. Ето защо, навлизането на пазара, навлизането на нови пазари, или въвеждането на иновации, може да се забави или да не бъде успешно.

Също така, новите продукти могат да съдържат неоткрити дефекти или те може да не са достатъчно зрели, от гледна точка на бизнес критичните решения на клиента. Откриването и отстраняването на всички дефекти след доставката може да бъде скъпо и отнема много време и ние може да не бъдем в състояние да отговорим на очакванията на клиентите по отношение на време и качество в процеса на отстраняването на дефекта и бъговете. В някои обстоятелства, ние може да не бъдем в

състояние да отстраним тези дефекти и да отговорим на очакванията на клиентите. В резултат на това можем да се сблъскаме с клиентски молби за възстановявания на парични щети, подмяна на софтуер, или други отстъпки. Значителни неоткрити дефекти или забавяния при въвеждането на нови продукти или продуктови подобрения биха могли да повлияят на пазара и биха могли да имат неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние противодействаме на тези рискове с помощта на широк спектър от техники, включително, но не само: управление на проекти, наблюдение на проектите, твърди и постоянни мерки за гарантиране на качеството (сертифицирани сме за ISO 9001:2008), както и оценяваме риска по време на проектното развитие. Предоставянето на висококачествени софтуерни услуги и продукти е приоритетна част от нашата основна дейност.

Ние вярваме, че вероятността този риск да се материализира е малка, но ние не може напълно да изключим възможността, че този риск, ако се прояви, може да има бизнес-критично въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да предизвика отрицателна отклонение от прогнозните приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.9.3. Промените в нашите права да използваме софтуер и технологии, за които сме лицензирани от трети страни, може да забавят времето за пазарна реализация и да окажат влияние върху нашето ценообразуване и следователно да понижат конкурентоспособността ни

спрямо други доставчици на софтуер. Освен това, те могат да намалят функционалните възможности на нашите продукти и услуги и следователно биха могли да застрашат стабилността на нашето портфолио от предлагани решения.

Лицензирани сме за използването на много технологии и ползваме някои софтуерни компоненти с отворен код, които са се превърнали в основа на нашия пазарен портфейл. Ние зависим от тези технологии за функционалността на нашите софтуерни или облачни услуги. Промените, или загуба на лицензи, както и на лицензи с отворен код, би могло значително да увеличи цената на продуктите и услугите и значително да намали функционалностите и / или използваемостта на софтуерните решения на СИРМА. В резултат на това, ние може да понесем допълнителни разходи за развойна дейност или покупка на лицензи, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци. Този риск се увеличава с всяко придобиване на дружество или активи на интелектуална собственост на дружество, които са свързани с лицензирани технологии и продукти.

Ние определяме вероятността за поява на този риск като реална и не можем да изключим възможността от голямо влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, както и върху планираните приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.9.4. Ако не сме в състояние да се справим с бързите технологични

иновации, нови бизнес модели, както и променящите се очаквания на пазара, ние може да не бъдем в състояние да се конкурираме ефективно.

Бъдещето на нашият успех зависи от способността ни да вървим в крак с иновациите на технологичните процеси и новите бизнес модели и от способността ни да разработваме нови продукти и услуги, да подобряваме и разширяваме съществуващите продукти и услуги и нашето портфолио, както и да интегрираме продуктите и услугите, които получаваме чрез придобивания. За да бъдем успешни, ние сме длъжни да преминем към модел на доставка на нашите продукти и услуги, базиран на облак, за да задоволи променящото се търсене на клиентите.

Ние също може да срещнем нарастваща конкуренция от софтуерни инициативи с отворен код, в които конкурентите могат да предоставят софтуер и интелектуалната собственост при условия, неблагоприятни за СИРМА. В допълнение, ние може да не сме в състояние да генерираме достатъчно приходи, за да компенсирате значителните разходи за изследвания и развитие, за да доставим технологични иновации.

Освен това, ние може да не предвидим да разработим технологични подобрения според променящите се изисквания на нашите клиенти и партньори. И накрая, ние може да не успеем в производството на висококачествени услуги и продукти по навременен и разходно-ефективен начин, за да се конкурираме с решения и други технологии, предлагани от нашите конкуренти, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние ще продължим да привеждаме в съответствие нашите процеси, услуги, продукти, модели на доставка към променящите се пазари и потребителски изисквания и изисквания на нашите партньори. Ние ще разработим нови технологии или ще ги приложим, ако е налице ясна възможност за бизнеса на СИРМА и ако те осигуряват стойност за нашите клиенти. За да се гарантира, че ние ще останем конкурентоспособни в бъдеще, ние непрекъснато провеждаме широкообхватни пазарни анализи за технологични и изследователски проекти, често в тясно сътрудничество с нашите клиенти и партньори. Ние се стремим към стратегически придобивания с потенциал да дадат тласък на иновациите и да допринесат за постигането на нашата цел за растеж.

Ние вярваме, че вероятността от материализиране на този риск е малка; Въпреки това, ние не можем да изключим бизнес критичното въздействието на този риск, който може да окаже отрицателно влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци или потенциално отрицателно отклонение на планираните приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.9.5. Риск от това, нашата технология и / или продуктова стратегия да не е успешна или нашите клиенти и партньори да не приемат нашите технологични иновации.

Ние предлагаме на своите клиенти широка гама от продукти, решения и услуги.

Ние вярваме, че ще бъдем в състояние да доставим допълнителна стойност за бизнеса с минимални неудобства за нашите клиенти, ако успешно можем да направим интеграция и конвергенция на нашите технологични предложения.

Ние вярваме, че вероятността за този риск е малка, но ако този риск, се осъществи, неговото въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, както и прогнозни приходи и оперативна печалба, ще бъде критично тежко за бизнеса. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.9.6. Нашите облачните предложения биха могли да бъдат обект на хакерска атака вследствие на което да станат недостъпни или да не могат да работят правилно.

Софтуерът, използван в нашия клауд портфейл, е сложен по своята същност и всякакви дефекти във функционалността, стабилността на системата, или работата на Дейта центъра могат да доведат до следното:

Загубени или забавени пазарно приемане и продажби

Нарушение на гаранцията или друго нарушение на договора или каквото и да е представяне претенции за неизпълнение

Възстановяване аванси на нашите клиенти

Загуба на клиенти и / или партньори

Нарушаване на законите и наредбите за защита на данните и неприкосновеността на личния живот

Формиране на предпочитания в клиентите към облачни услуги, предоставяни от конкурентите

Разходите, направени за отстраняване на всички дефекти или грешки, могат да бъдат значителни и биха могли да имат неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци. Поради голямото количество данни, които ние събираме и управляваме са възможни хардуерни повреди, дефекти в нашия софтуер, или грешки в нашите системи, които могат да доведат до загуба на данни или да повредят информацията, която събираме, което да доведе до непълноти или неточности, считани за значими от нашите клиенти.

В допълнение, нашето застрахователно покритие може да не покрие искове срещу нас за загуба или нарушаване на сигурността на данните или други косвени или последващи щети. Освен това правната защита е скъпа и отнема много време.

Набелязали сме мерки за смекчаване до минимум на тези неблагоприятни ефекти. Ние непрекъснато инвестираме в защитата на целостта и сигурността на нашите продукти, услуги и ценър за данни. Ние консолидираме и хармонизираме мерките за защита на данните, за да се движат в хомогенна система, с оглед създаване на инфраструктура, която да доставя необходимото качество на услугите за облачните решения.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск като малка, не можем напълно да изключим възможността нарушаването на нашите клауд операции да доведе до

критични за бизнеса въздействия върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, както и прогнозни приходи и целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск. Този рисков фактор се отнася само до нашите клауд приложения и Дейта център Датикум.

23.10. Оперативни рискове

23.10.1. Риск от претенции на трети страни за нарушаване на техните права на интелектуална собственост, което би могло да доведе до присъдени обезщетения срещу нас и ограничаване възможността да използваме определени технологии в бъдеще

Ние считаме, че все повече имаме риск от иски за нарушения на интелектуалната собственост, тъй като броят на технологиите и продуктите в нашият сегмент расте.

Всякакви претенции, основателни или не, както и преговори и спорове, отнасящи се до такива претенции, биха могли да изключат от използване определени технологии в нашите услуги и продукти, да отнемат време, да доведат до скъпи съдебни процедури и претенции към нас за заплащане обезщетение за вреди на трети лица, да спрат продажбите и да доведат до възстановяване на инвестиционните разходи на нашите клиенти, което би да имало неблагоприятен ефект върху нашия бизнес и финансов профил, прогнозните ни печалба, парични потоци и репутация.

Софтуерната индустрия все по-често използва софтуер с отворен код в стремежа си за развитие на решенията. Ние също така се интегрираме с някои

софтуерни компоненти с отворен код. Иски от трети страни могат да изискват от нас да направим свободен достъп до услуги и компоненти, които са изградени върху софтуер с отворен код.

Ние смятаме, че има вероятност този риск да се материализира, и че всякакви иски, свързани с правата на интелектуална собственост на трети лица или касаещи софтуера с отворен код, биха могли да имат критично въздействие върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци и репутация, както и за постигане на нашите приходи и оперативна печалба, а също може да обострят и други рискове, които описваме в този доклад. Ние класифицираме този риск като висок риск.

23.10.2. Претенции и съдебни дела срещу нас може да имат неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, и репутация.

Съществува риск от претенции и съдебни дела заведени срещу нас, включително иски и съдебни дела, свързани с бизнеса, който сме придобили. Неблагоприятните резултати от някои или всички претенции и висящите производства може да доведат до значителни вреди или налагане на възбрана срещу нас, могат да попречат на способността ни да извършваме дейността си и биха могли да имат неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, резултати и паричните потоци.

23.10.3. Може да не сме в състояние да получим защита върху нашата интелектуална собственост.

Опазването и защитата на нашата интелектуална собственост е от решаващо значение за нашия успех. Ние използваме най-различни средства, за да идентифицираме и контролираме потенциалните рискове и да защитим нашата интелектуална собственост. Те включват кандидатстване за патенти, търговски марки и регистриране на други марки и авторски права, за да се предотврати нарушение на авторското право и търговските марки. Въпреки нашите усилия, ние може да не сме в състояние да предотвратим трети страни да използват или продават без разрешение това, което ние считаме за собствена технология. Всички тези мерки предоставят само ограничена защита и нашите права биха могли да бъдат оспорени или по друг начин засегнати. Всяка интелектуална собственост може да бъде уязвима от разкриване или злоупотреба от страна на служители, партньори или трети страни. Третите страни могат да развият независимо технологии, които по същество са еквивалентни или по-добри от нашите технологии. И накрая, трета страна може да направи реинженеринг или по друг начин да получи и да използва технологии и информация, която ние считаме за своя. Съответно, ние може да не успеем да защитим нашите права на собственост срещу неоторизирано копиране или използване от трета страна, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашето конкурентно и финансово положение и да доведе до спад в продажбите. В допълнение, законите и съдилищата на някои страни може да не предлагат ефективно средство за

защита на нашите права върху интелектуална собственост. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Page | 183

Ние разчитаме на комбинацията от защити, предоставени от приложимите закони и общи права, включително правото на търговска тайна, авторски права, патенти и търговски марки, лицензионни споразумения и споразумения за неразкриване на информация, както и технически мерки, за създаване и защита на нашите права на собственост.

Ние може да зависим от технология, за която имаме лиценз от трети страни, която е част от нашите продукти и услуги. Ние сме лицензирани за много софтуерни продукти на трети страни, които се включват в и / или разпространяват с нашите услуги и продукти. Ние се стремим да се защитим в съответните споразумения чрез получаване на права в случай, че такива споразумения се прекратяват.

Ние очакваме вероятност за проявление на този риск, което може да има бизнес критични въздействия върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци, както и върху планираните приходи и оперативната печалба. Ние класифицираме този риск като висок риск.

23.10.4. Бизнес стратегията на Сирма се фокусира върху определени бизнес модели, които са силно зависими от киберпространството. Нарушението на киберсигурността може да има

неблагоприятен ефект върху нашите клиенти, нашата репутация, и нашия бизнес.

Основните рискове за киберсигурността, касаещи понастоящем СИРМА включват икономически шпионаж, и престъпни дейности, включително, но не само кибер-атаки срещу нашите сървъри и дейта център. Един провал на нашите мерки за киберсигурност може да изложи нашите бизнес операции и предоставянето на услуги на риск - например, виртуална атака, прекъсване, повреда и / или неоторизиран достъп. Освен това, ние може да бъдем подложени на значителни договорни и правни претенции от клиенти, партньори, органи и трети страни - доставчици на услуги, за вреди, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да се отговори на нарастващите заплахи за киберсигурността, СИРМА непрекъснато адаптира и променя своите процедури за сигурност. Имаме множество мерки за сигурност, като технически мерки за ИТ сигурност, идентичност и управление на достъпа, както и задължителни обучения по сигурност и съответствие. В допълнение, нашият модел за управление на сигурността ясно определя отговорностите за управление на сигурността за всички зони за сигурност по отношение на продуктовата сигурност и корпоративната сигурност, което ни дава възможност да реагираме бързо на идентифицираните рискове за киберсигурността.

Въпреки, че ние все още смятаме настъпването на този риск за малко вероятно, ние не може напълно да

изключим възможността този риск да има бизнес-критично въздействие върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, и репутация. Ние класифицираме този риск като среден риск.

23.10.5. Бихме могли да се реализираме загуби, свързани с инвестиции в рисков капитал.

Ние планираме да продължим да инвестираме в нови и перспективни технологични фирми. Много такива инвестиции генерират нетни загуби и изискват допълнителни разходи от своите инвеститори. Промени в планираните бизнес операции в миналото, може в бъдеще да повлияят на работата на компаниите, в които Сирма притежава инвестиции, и които биха могли да имат неблагоприятен ефект върху стойността на инвестициите ни, а оттам и неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За справяне с този риск, Сирма диверсифицира портфейла си и управлява инвестициите си активно. В допълнение, нашите дейности в рисков капитал имат ограничен обхват.

Ние вярваме, че вероятността този риск да се материализира е малка и че ако рискът, се осъществи, евентуалното му влияние върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци, както и планираната оперативна печалба, ще бъде незначително. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

23.11. Рискове, свързани с България

Групата се намира в България и значителна част от нетния приход произтича от България. Налице са конкретни рискове, свързани с инвестирането в България.

23.11.1. Нововъзникващите пазари като България са обект на по-големи рискове от по-развитите пазари и икономическата криза може да има отчасти значителен неблагоприятен ефект върху фирмите, опериращи в нововъзникващи пазари като България, включително върху СГХ.

Потенциалните инвеститори трябва да проявяват особено внимание при оценката на съществуващите рискове и трябва да решат сами дали, в светлината на тези рискове, техните инвестиции ще са подходящи. Най-общо казано, инвестирането в нововъзникващи пазари е подходящо единствено за опитни инвеститори, които напълно оценяват значението на посочените рискове.

Инвеститорите в нововъзникващите пазари, какъвто е България, трябва да съзнават, че тези пазари са обект на по-голям риск от този на по-развитите пазари, включващ в някои случаи съществени правни, икономически и политически рискове. Инвеститорите трябва също да имат предвид, че условията на нововъзникващите пазари се променят бързо и следователно информацията, съдържаща се в този документ, може стане неактуална относително бързо. Освен това, икономическата и по-конкретно финансовата криза в която и да е развиваща се страна може да повлияе неблагоприятно върху цените на ценните книжа, като да доведе до това

инвеститори да прехвърлят пари към по-стабилни и развити пазари. Също така, дори ако българската икономика остане сравнително стабилна, евентуални финансови проблеми в други развиващи се страни могат да имат неблагоприятен ефект върху българската икономика.

Като резултат от неотдавнашната глобална финансова и икономическа криза, която започна през 2007 г., евентуални финансови проблеми или очаквания за нарастване на рискове, свързани с инвестиране в развиващи се икономики като цяло, могат да засегнат чуждестранните инвестиции в България и да имат неблагоприятен ефект върху българската икономика. В допълнение, евентуални финансови кризи могат да доведат до драстично свиване на ликвидността на компании, които извършват дейност в развиващи се пазари, поради оттеглянето на чуждо финансиране или нежеланието на чужди инвеститори да предоставят финансиране на заематели в такива развиващи се пазари. Съответно, инвеститорите трябва да проявяват особено внимание, оценяйки риска, свързан с инвестиране в Акциите и трябва да решат за себе си дали, в светлината на този риск, техните инвестиции са подходящи. Най-общо казано, инвестирането в нововъзникващи пазари е подходящо единствено за опитни инвеститори, които напълно оценяват значението на посочените рискове и са запознати с такива инвестиции, като инвеститорите освен това са настоятелно поканени да се консултират с техните правни и финансови съветници, преди да направят инвестиции в Акциите.

23.11.2. Икономиката на България остава уязвима за външно влияние, включително от последната глобална

финансова и икономическа криза и от тези, които могат да бъдат причинени от бъдещите значителни икономически трудности на основните и търговски партньори или от по-обща "заразни" ефекти, които биха могли да имат съществен неблагоприятен ефект върху икономическия растеж на България

Като малка отворена икономика, България е изправена пред риска от външни шокове, както при неотдавнашната глобална икономическа криза. Спад в икономическия растеж на основните търговски експортни партньори на България (като Германия, Румъния, Турция, Италия и Гърция), може да окаже значително отрицателно въздействие върху износа на България за в бъдеще и по този начин да засегне икономическия растеж на страната. Повишаването на цените на горивата намали конкурентноспособността на българската икономика и зависимостта от вноса на горива увеличи валутния риск, свързан с колебанията на щатския долар. България разчита основно на притока на чужди капитали за подхранване на икономическия си растеж. Все пак, въпреки ставката на корпоративния данък от 10%, през последните няколко години след началото на световната финансова и икономическа криза, отливът на чуждестранни инвестиции е значителен. Вижте също "По-ниски постъпления от европейските фондове могат значително да намалят приходите и по този начин да ограничат публичните финанси в България".

Реакцията на международните инвеститори към събития, случили се в рамките на определен пазар, може да предизвика ефект на "заразяване", при който цял един регион или клас инвестиции изгубва привлекателността

за международните инвеститори. Така България би могла да бъде неблагоприятно засегната от негативните икономически или финансови развития в други държави-членки на ЕС (като Гърция, Италия, Португалия и Испания) или страни с кредитни рейтинги, подобни на тези на България. След неотдавнашната глобална икономическа криза икономиката на България, включително брутният вътрешен продукт ("БВП"), нивата на растеж и заетост, са неблагоприятно засегнати от ефекта на доминото и подобни развития биха могли да се отразят на българската икономика в бъдеще.

23.11.3. По-ниски постъпления от европейските фондове могат значително да намалят приходите и оттам да ограничат публичните финанси в България

За стимулиране на инвестиционната активност в страната, правителството на България („Правителството“) разчита и на европейски финансови средства от Кохезионните и Структурни фондове на ЕС. След резкия спад на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ), последвал началото на глобалната финансова и икономическа криза, Европейските фондове станаха основният източник на ПЧИ за българската икономика. По-ниски от очакваните трансфери в средносрочен план могат значително да редуцират приходите на Правителството и оттам да редуцират обществените финанси, което може да има неблагоприятен ефект върху българската икономика.

Неблагоприятни макроикономически условия в България, включително нарастване на безработицата и инфлацията, както и и фискална

нестабилност могат да имат съществен неблагоприятен ефект върху бизнеса на Групата, финансовото ѝ състояние и/или резултатите от дейността ѝ

23.11.4. Дейността на Групата зависи от макроикономическата среда в България. Дейността на Групата се влияе, отчасти, от ПЧИ в страната и промените в инфлацията, валутните курсове, нивата на безработица, средната загтата и очакваните промени в тях, както и от националната фискална и парична политика.

До 1989 г. българската икономика е администрирана от централни власти. След края на комунистическия режим през 1989 г. следващите правителства преследват политики на икономически реформи и стабилизация. Тези политики включват либерализирането на цените, намаляването на разходите за отбрана и субсидиите за държавните учреждения, приватизирането на държавните учреждения, реформирането на данъците и режима на търговската несъстоятелност, стабилизирането на валутата и използването на мерки за стимулиране на чуждестраните инвестиции. Въпреки това, повече от 20 години по-късно, бизнесът в България все още има ограничена история при свободни пазарни условия. Следователно, когато се сравнява с бизнеса в страни с развита пазарна икономика, българският бизнес се характеризира със относителна липса на управленски опит в пазарни условия, лимитирани капиталови ресурси, и ниска работна ефективност.

Глобалната финансова и икономическа криза имаше неблагоприятен ефект върху икономическата среда в

България, предимно заради спада в експорта и спада на потока от чужд капитал, по-бавната инвестиционна активност, нивата на безработица и външното потребление.

23.11.5. Ръстът на инфлацията, съчетан с висока безработица може да застраши растежа на българската икономика и да предизвика социални и политически трусове.

Основно предизвикателство пред българската икономика е да се гарантира фискалната стабилност на държавното обществено осигуряване и здравната система от мерки, насочени към намаляване на натиска върху разходите и увеличаване на приходите в средносрочен и дългосрочен план. В дългосрочен план се очаква влошаване на демографската структура в България, в т.ч. значително увеличение на дела на възрастните хора, което представлява сериозен риск за фискалната устойчивост и ще доведе до натиск върху държавните пенсии и разходите за здравеопазване. Този процес представлява предизвикателство за устойчивостта на публичните финанси и налага придържане към консервативна фискална политика по отношение на бюджетния баланс, пенсионните реформи и подобряването на качеството на публичните разходи за здравеопазване. В случай, че правителството не може успешно да прилага такива политики, това може да има неблагоприятен ефект върху фискалната стабилност на държавното обществено осигуряване и здравните системи, устойчивостта на публичните финанси в България и цялостната стопанска дейност.

Въпреки че българската икономика се развива по-добре от някои от по-

развитите икономики с положителен растеж на БВП, нисък държавен дълг: 16,3% от БВП през 2011 г. (Източник: БНБ), Правителството трябва да засили допълнително фискалните буфери за смекчаване на влошаването на икономическите условия и ускоряване на структурните реформи, с цел да се постигне по-значимо и устойчиво възстановяване на растежа, създаване на работни места и доходи. Невъзможността за прилагане на тези политики може да повлияе неблагоприятно върху бизнес средата, в която Групата извършва дейност. Неблагоприятните макроикономически условия в България могат да имат значителен неблагоприятен ефект върху дейността на Групата, финансовото състояние и и/или резултатите от дейността ѝ.

23.11.6. Политическата и социална среда в България може да създаде по-трудни бизнес условия за Групата

От 1989 г. България преследва програма на политическа и икономическа структурна реформа, проектирана да създаде свободна пазарна икономика чрез приватизацията на държавните предприятия и дерегулацията на икономиката. България влиза в Организацията на Северноатлантическия договор (НАТО) на 29 март 2004 г. и след това, на 1 януари 2007 г., се присъединява към Европейския съюз. България сега е функционираща парламентарна демокрация с правителствена политика, последователно насочена към икономически и политически реформи, в съответствие с европейските практики.

Процесът на реформи остава по-бавен от очакваното и ЕС продължава да държи България под лупа, постоянно изисквайки реформи в съдебната система и повече видими резултати от усилията за борба с корупцията и организираната престъпност. В момента България е най-бедната държава в ЕС, с БВП на глава от населението по-малко от половината от средната му стойност за държавите от ЕС-27 (Източник: Евростат). Влошаването на икономическите условия, в частност като резултат от глобалната икономическа криза, заедно с престъпността, периодично водят до улични демонстрации и стачни действия. Всяка политическа нестабилност в България или нарастване на социалното недоволство може да изостри трудностите или да влоши бизнеса и финансовото състояние, което, от своя страна, може да има съществен неблагоприятен ефект върху бизнеса и операциите на Групата.

23.11.7. Правните рискове могат да имат съществен неблагоприятен ефект върху бизнеса на Групата.

България продължава усилията си за хармонизиране на законодателната рамка с правото и практиките на ЕС, въпреки прогресът е по-бавен от желаното, вж. също "Промените в отношенията на България със западните правителства и институции могат да имат отрицателно въздействие върху икономиката и бизнеса на Групата". Практиката на съдебната система и администрацията остава проблематична и лицата, разчитащи на българските съдилища за ефективно разрешаване на спорове по отношение на нарушение на законите и договорите,

или в спорове за собственост, често остават разочаровани. По-голямата част от българското законодателство е приведено в съответствие с това на ЕС но въпреки това, българската правна система продължава да се развива, понякога в посоки, които не съвпадат с развитието и прилагането на законодателството в по-старите държави членки на ЕС или с нуждите на пазарната икономика.

Както е широко дискутирано в медиите и на различни форуми, сред рисковете пред българската правна система са: дискутираната липса на независимост на съдебната власт от политически, социални и търговски фактори и корупцията в рамките на съдебната власт и държавните органи; проблематично и забавено изпълнение на съдебните поръчки и международните арбитражни решения; несъответствия между законите и подзаконовите нормативни актове, относителната неопитност на съдиите и съдилищата при тълкуването на нови принципи на правото, и по-специално във връзка с финансовото и търговското право; някои слабости в процедурите по обявяване на несъстоятелност.

В резултат на това българските съдилища не са толкова ефективни в изпълнението на съдебните решения и уреждането на спорове по отношение на законови и договорни задължения като съдилищата в Западна Европа.

Някои или всички от посочените по-горе слабости могат да повлияят на способността на Групата да наложи своите законни права или да се защитава срещу искиове от други. В допълнение, съдебните искиове и съдебното преследване понякога се влияят от или се използват в подкрепа на частни интереси. Групата може да бъде обект на такива претенции и може

да не бъде в състояние да получи справедлив процес. Тези рискове могат да повлияят на способността на Групата да установи правата си или да търси или получи ефективна възможност за обжалва не в съда, което може да има съществен неблагоприятен ефект върху дейността на Групата, резултатите от дейността и и финансовото ѝ състояние.

23.11.8. Данъчно облагане

Данъците, плащани от българските търговски субекти, включват данъци при източника, местни (общински) данъци и такси, данък върху корпоративната печалба, данък добавена стойност, акцизи, износни и вносни мита и имотни данъци. Системата на данъчно облагане в България все още се развива, в резултат на което може да възникне противоречива данъчна практика както на държавно, така и на местно ниво. Някои разпоредби на данъчните закони са неясни, често липсва единодушно или еднакво тълкуване на закона или еднообразна практика на данъчните власти. Поради различното тълкуване на данъчните закони, рискът, свързан с българските данъчни закони може да се окаже по-голям, отколкото при други данъчни юрисдикции в развитите страни. СГХ не може да гарантира, че българските данъчни власти или други компетентни данъчни власти няма да дадат различно, неблагоприятно тълкуване на прилаганите от СГХ данъчни разпоредби, а това може да има неблагоприятен ефект върху нейния бизнес, финансово състояние и/или резултатите от дейността ѝ.

Инвеститорите трябва също така да вземат под внимание, че стойността на инвестиция в Акциите може да бъде неблагоприятно засегната от промени в действащото данъчно законодателство.

23.11.9. Промени в отношенията на България със западните правителства и институции могат да имат негативен ефект върху икономиката и бизнеса на Групата

Отношенията, които България поддържа със западните правителства и институции, варира и всяка промяна в тези отношения може да има негативен ефект върху икономиката на България. В навечерието на присъединяването на България към ЕС през 2007 г. бе постигнато съгласие, че по-нататъшна работа е необходима в ключови области за преодоляване на недостатъците в съдебната реформа, борбата с корупцията и борбата с организираната престъпност. След това ЕС продължи да показва загриженост във връзка с тези въпроси, както и по конкретни нарушения на задължения (например във връзка с управлението на отпадъците и др.). В допълнение, България има проблеми с усвояването на средствата от ЕС в миналото, което е довело до загуба на някои трансове в първите години след присъединяването.

Според последния доклад на Европейската комисия България няма независими институции в сферата на борбата с корупцията във властта. Оценката на Европейската комисия е, че предизвикателството за България сега е да запълни някои ключови стратегически пропуски и да гарантира по-последователно и ефективно провеждане на реформите. Съгласно доклада на Европейската комисия, следва да се продължат усилията за провеждане на по-устойчив и необратим процес на реформи - процес, достатъчно силен, така че външна намеса на Европейската комисия вече да не е необходима.

Всяко влошаване на отношенията на България с ЕС, което, от своя страна, може да ограничи обема на трансферирани средства от ЕС към България, би могло да има неблагоприятен ефект върху българската икономика.

23.12. Рискове, свързани с Акциите

23.12.1. Пазарната цена на акции може да бъде силно променлива

Борсовата цена на Новите акции, както и на Акциите като цяло, може да е силно променлива в резултат на множество фактори, включително промени в прогнозите и очакванията на инвеститорите относно финансово-икономическото състояние на СГХ и резултатите от дейността ѝ. По принцип пазарната стойност на акциите като финансов инструмент се определя на базата на търсенето и предлагането и цената им може да нараства или да намалява. Колебанията (волатилността) на цените на ценните книжа могат да доведат до това дадена ценна книга да струва в определен момент много по-малко, отколкото в предходен момент. Тази динамика на цените е особено характерна за пазара на обикновени акции, чиито борсови цени могат да бъдат предмет на резки колебания в отговор на публично оповестената информация за финансовите резултати на емитента, промени в законодателството, очаквания за икономическа криза, решения на надзорния орган или други важни събития.

23.13. Рискове, свързани с българския пазар на ценни книжа

23.13.1. Възможно е инвеститорите да разполагат с по-малко информация за българския пазар на ценни книжа, отколкото е налична за дружества на други пазари на ценни книжа.

Все още има известна разлика в регулирането и надзора на българския пазар на ценни книжа (въпреки прилагането на европейските директиви в тази област), и в действията на инвеститорите, брокерите и другите пазарни участници, в сравнение с пазарите в Западна Европа и САЩ. Комисията за финансов надзор следи за разкриването на информация и спазването на другите регулативни стандарти на българския пазар на ценни книжа, за спазването на законите и издава наредби и указания за задълженията относно разкриване на информация, търговията с ценни книжа при наличието на вътрешна информация и други въпроси. Все пак е възможно да има по-малко публично достъпна информация за българските дружества, отколкото обикновено се предоставя на разположение на инвеститорите от публичните дружества на другите пазари на ценни книжа, което може да се отрази на цената на Акциите.

23.13.2. БФБ е значително по-малка и по-слабо ликвидна от пазарите на ценни книжа в някои други държави

Българската фондова борса е значително по-малка и по-слабо ликвидна от пазарите на ценни книжа в някои други страни, каквито са тези в САЩ и Западна Европа. Това поражда риск, който се изразява в потенциалната възможност за всеки инвеститор за покупка или продажба в кратки срокове на желаните от него

ценни книжа на вторичния пазар. Източниците на този вид риск могат да бъдат различни (много висока пазарна стойност на акциите, малко по обем свободнотъргуеми акции - т. нар. „free-float“, липса на инвеститорски интерес към страната и/или към конкретното дружество в частност и др.).

Същевременно, много малък брой дружества представляват голяма част от пазарната капитализация и значителна част от търгуваните обеми на БФБ. Ниската ликвидност води и до други затруднения, като прекомерна волатилност, при пазар, който също така е уязвим от спекулативна дейност, тъй като ликвидността е обикновено толкова ниска, че цените могат да бъдат манипулирани от относително малки сделки. Следователно, няма гаранция, че Акциите ще се търгуват активно, като ако това не се случи, волатилността на цената им може да нарастне.

23.13.3. Допълнително финансиране чрез Акции, включително чрез конвертируеми или заменяеми облигации и други подобни инструменти може да има "разводняващ ефект" за акционерите на СГХ

Процентното участие в капитала на СГХ на притежателите на Акции може да бъде „разводнено“ и при бъдещи увеличения на капитала на СГХ, ако акционерите не запишат пропорционално на дела си от новите акции или не са от класа акционери, който има първостепенно предимство за записване. Съгласно българското законодателство и правилата на Българска фондова борса, Холдингът е длъжен да предложи новите акции на настоящите акционери съгласно правото им да придобият част от новите акции, съответстващи на дела им в

капитала преди увеличението. Независимо от това, настоящите акционери могат да изберат да не участват в бъдещо емитиране на обикновени акции, което ще доведе до "разводняване" на текущото им участие в СГХ. Виж също относно разводняващия ефект на Увеличението на капитала „Предлагане - Предлагането - Разводняване".

До "разводняване" на участието на акционерите в СГХ може да се стигне по принцип и в случаите, когато те, по една или друга причина, не са упражнили правото си на пропорционално записване на конвертируеми облигации, варанти и други подобни инструменти, които могат да бъдат конвертирани (заменени) в акции на СГХ и останалите притежатели на тези инструменти упражнят правото си на конвертиране (замяна) и придобият нови акции от капитала на СГХ.

23.13.4. Значителни бъдещи продажби на Акции могат да повлияят на тяхната пазарна цена

Ако значителен брой от Ациите се предложат за продажба, борсовата цена на Ациите може да се понижи. Продажби на допълнителни Акции на борсовия пазар след Предлагането могат неблагоприятно да засегнат пазарната цена на Ациите.

Продажби на значителни количества Акции, или очакването, че такива продажби могат да настъпят, може да се отрази неблагоприятно на пазарна цена на Ациите. Такива продажби могат също да изправят СГХ пред затруднения да издава нови акции в бъдеще, когато и на каквато цена Холдингът смята за подходяща.

23.13.5. Няма гаранция, че ще бъдат разпределени парични дивиденди на акционерите

На разпределяне подлежи печалбата на Холдинга след облагането ѝ с дължимите данъци и отчисляването на задължителните законови резерви. Въпреки това няма гаранция, че СГХ ще разпределя парични дивиденди на акционерите. (вж. „Дивидентна политика"). Решението за разпределяне на печалбата се приема от Общото събрание на акционерите на Холдинга. Възможно е за дадена година Холдинга изобщо да не реализира печалба, а дори и да има такава, Общото събрание на акционерите може да не приеме решение за разпределянето ѝ под формата на дивидент.

Всякакви бъдещи плащания на дивиденди ще зависят от печалбите и паричния поток на СГХ, от нейната дивидентна политика, нейните разходи и инвестиционните ѝ планове.

24. Възнаграждение на членовете на Съветите на директорите на фирмите в групата

Фирма	Пълно име	Всичко начисления	Изплатено	За плащане
ДАТИКУМ АД	Асен Крумов Нелчинов	240	216	
	Ваня Желева Денева	240	216	

	Костадин Димитров Янев	240	216	
	Росен Иванов Маринов	74466,72	67110	
	Цветан Борисов Алексиев	240	216	
	Чавдар Велизаров			
	Димитров	240	216	
ДАТИКУМ АД Total		75666,72	68190	
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Атанас Костадинов	345,24	310,72	
	Киряков			
	Боряна Георгиева	597,75	538,5	
	Стоименова			
	Валентин Минчев Вачков	254,76	229,28	
	Георги Първанов Маринов	104000	94197,68	0
	Красимир Невелинов			
	Божков	600	540	
	Станислав Димитров			
	Иванов	254,76	229,28	
	Цветан Борисов Алексиев	345,24	310,72	
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД Total		106397,75	96356,18	0
ОНТОТЕКСТ АД	Атанас Костадинов	24000	18000	3600,02
	Киряков			
	Васил Иванов Момчев	6000	4500	900
	Петър Стефанов Недялков	4142,86	3728,57	
	Цветан Борисов Алексиев	6000	4500	900
ОНТОТЕКСТ АД Total		40142,86	30728,57	5400,02
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	Александър Тодоров Колев	11651,6	9999	429,4
	Атанас Костадинов			
	Киряков	99,96	0	90
	Цветан Борисов Алексиев	99,96	0	90
	Явор Людмилов Джонев	90000	71185,32	6471,36
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД Total		101851,52	81184,32	7080,76
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД	Тянко Сашков Латев	50722	40604,96	1701,36
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД Total		50722	40604,96	1701,36
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Величко Петров Тодоров	187168,05	165899,57	
	Веселина Илиева			
	Стойчева	13228,14	11905,33	
	Георги Първанов Маринов	13228,14	11905,33	
	Цветан Борисов Алексиев	26456,27	23810,64	
	Цветомир Ангелов Досков	175174,89	154313,72	
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД Total		415255,49	367834,59	
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Асен Крумов Нелчинов	44,03	0	39,64
	Атанас Костадинов			
	Киряков	2417,83	2123,57	52,5
	Боряна Георгиева			
	Стоименова	60,31	0	54,38
	Георги Първанов Маринов	2417,83	2123,57	52,5
	Йордан Стоянов Недев	325	0	292,5
	Красимир Невелинов			
	Божков	16,66	0	15
	Момчил Николов Зарев	60,69	0	54,64
	Огнян Пламенов			
	Чернокожев	60,69	0	54,64
	Петър Борисов Статев	325	0	292,5
	Петър Николаев Коняров	60,69	0	54,64
	Росен Василев Върбанов	60,69	0	54,64
	Саша Константинова			
	Безуханова	325	0	292,5
	Цветан Борисов Алексиев	72917,14	65125,43	500
	Цветомир Ангелов Досков	2401,17	2123,57	37,5
	Чавдар Велизаров			
	Димитров	2417,83	2123,57	52,5
	Явор Людмилов Джонев	16,66	0	15

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД Total		83927,22	73619,71	1915,08
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Асен Крумов Нелчинов	6000	5400	900
	Атанас Костадинов Киряков	6000	5400	900
	Момчил Николов Зарев	6000	5400	900
	Росен Иванов Маринов	6000	5400	900
	Цветан Борисов Алексиев Чавдар Велизаров	95200	75072	9411,36
	Димитров	72000	57400	7400
СИРМА СОЛЮШЪНС АД Total		191200	154072	20411,36
Grand Total		1065163,56	912590,33	36508,58

25. Отчет за придобитите акции от членовете на Съвета на директорите за периода

През отчетния период няма придобити акции от членовете на съвета на директорите.

26. 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", "ориентировъчно", "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 перспективи 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 IT 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