



Sirma Group

2015

МЕЖДИНЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

на "Сирма Груп Холдинг" АД

за периода 01.01.2015 г. - 30.09.2015 г.

Съдържание

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.....	5
1.ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ.....	7
1.1. Организационна структура	7
1.2. Функциониране на групата.....	12
1.3. Бизнес направления.....	14
2.АКЦИОНЕРНА СТРУКТУРА И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ.....	15
2.1. Акционерна структура.....	15
2.2. Органи на управление	15
3.ОСНОВНИ СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2015 Г. И ДО ДАТАТА НА ИЗГОТВЯНЕТО НА ДОКЛАДА	16
4.КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦИЯ – SWOT ANALYSIS	18
5.ВИЗИЯ 2020	19
6.КОРПОРАТИВНИ ЦЕННОСТИ.....	20
7.НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ	21
8.МАКРОРАМКА.....	22
9.ТЕНДЕНЦИИ В ИТ ПАЗАРА ПРЕЗ 2015.....	24
10.БИЗНЕС СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ГРУПАТА И ДЕЙНОСТ ЗА ПЕРИОДА 01.01.2015-30.09.2015.....	26
10.1. Сирма Груп Холдинг АД.....	27
10.2. Сирма Солюшънс АД (Sirma Solutions) и нейните дъщерни, асоциирани и съвместни предприятия	30
10.3. Сирма Бизнес Консултинг (СБК).....	35
10.4. Датикум АД.....	38
10.5. Сирма Ай Ес Джи ООД	40
10.6. S&G Technology Services Ltd.....	44
10.7. Panaton Software Inc. & Sirma USA	44
10.8. Сирма Мобайл АД	45
10.9. Онтотекст АД И Онтотекст САЩ	45
10.10. ЕнгВю Системс София АД	49
10.11. ЕнгВю Латинска Америка	52
10.12. Сирма Ай Ти Ти АД	52
11.ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	58
11.1 ПРИХОДИ	61
11.2.РАЗХОДИ.....	67
12.ПЕЧАЛБА	76
13.АКТИВИ	77

14.ИНВЕСТИЦИИ В АКТИВИ.....	85
15.НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ	96
16.ПАСИВИ	98
17.ПАРИЧНИ ПОТОЦИ	104
18.ПЕРСОНАЛ.....	107
19.РИСКОВИ ФАКТОРИ И УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ.....	112
19.1. Икономически, политически, социален и регулаторен риск	112
19.2.Пазарни рискове	114
19.3.Рискове на бизнес стратегията	116
19.4.Рискове, свързани с човешките ресурси	118
19.5.Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете.....	120
19.6.Комуникационни и информационни рискове	122
19.7.Финансови рискове.....	122
19.8. Рискове на проектите	125
19.9.Продуктови и технологични рискове.....	126
19.9.Оперативни рискове.....	130
19.10.Рискове, свързани с България	133
19.11.Рискове, свързани с Акциите.....	138
19.12. Рискове, свързани с българския пазар на ценни книжа	139
20.ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТИТЕ НА ДИРЕКТОРИТЕ НА ФИРМИТЕ В ГРУПАТА	141
21.ОТЧЕТ ЗА ПРИДОБИТИТЕ АКЦИИ ОТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ ЗА ПЕРИОДА	142
22.ИЗЯВЛЕНИЕ, ВЪВ ВРЪЗКА С ПРОГНОЗИТЕ	142

В нашия Междинен Консолидиран доклад на ръководството, анализираме нашите бизнес дейности за отчетния финансов период, както и текущото състояние на Сирма Груп Холдинг. 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 Холдинг 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 годишния доклад за 2014 г., нашият Междинен 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.

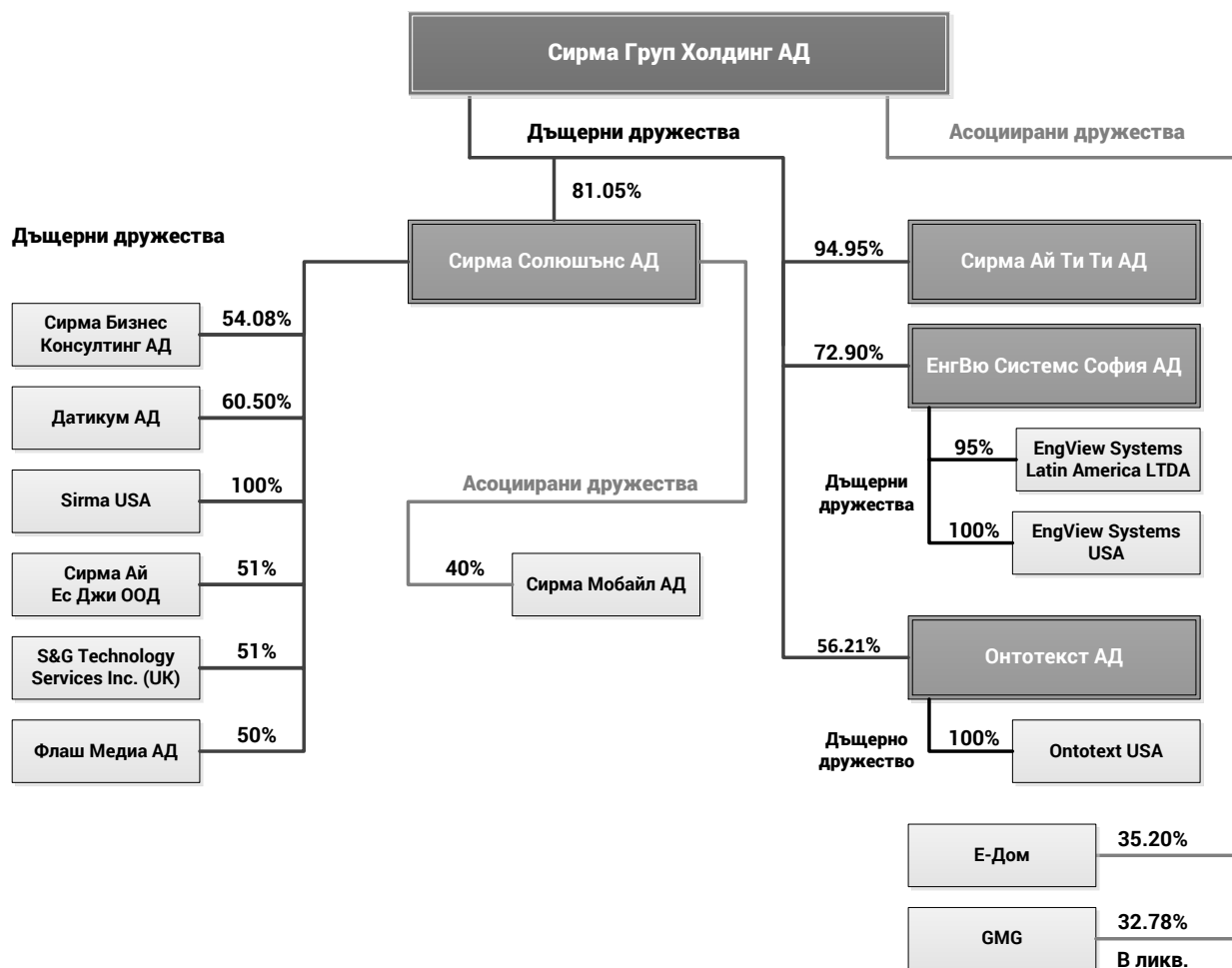
ДАНИИ

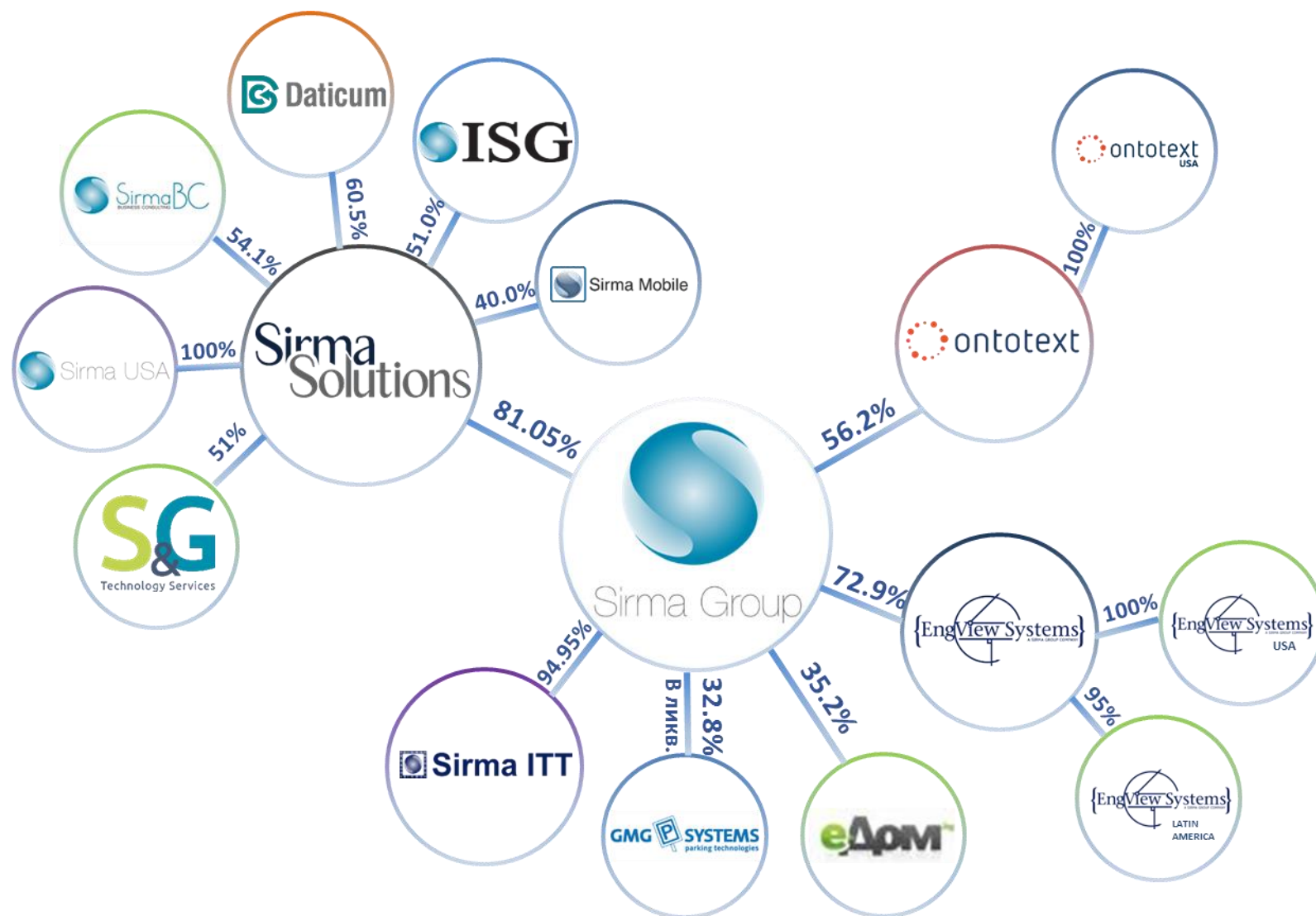
Всички финансови и нефинансови данни и информация за отчетния период се събират и / или докладват от отговорните бизнес единици.

Отчетният период е деветмесечието на 2015 година. Докладът обхваща Сирма Груп Холдинг АД и всички дъщерни предприятия на групата без Флаш Медия АД, ЕнгВю Латинска Америка и ЕнгВю САЩ, изключени от консолидация поради малозначителност.

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Page | 5





1. ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

Сирма Груп Холдинг АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативнo, 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 25.04.2008 г. 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 Доклад “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;

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 81.05% 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“ АД, 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 94.95% от издадения акционерен капитал от 1 410 460 лв. и 100% от акциите в обръщение („Сирма Ай Ти Ти“ АД притежава собствени 9268 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 54.08% 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 трансакции, 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% с платен капитал от 15 730 408 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.

След вливането на Панатон Софтуер Инс към нея тя се превръща и в специализирана в разработване на софтуер, системна интеграция и продуктов дизайн. Основните вертикали, върху които компанията се фокусира са: системи за нуждите на здравеопазването, бизнес системи за нуждите на автомобилните дилъри, вграден софтуер (embedded software), мобилни технологии, системи за лоялност фирма, използвайки екипи на Сирма Солюшънс, е изпълнила много десетки успешни проекти за множество клиенти в САЩ.

- 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“ (ENGVUE 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. (в процес на ликвидация) - 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“ АД, 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".

- Дружество по ЗЗД "Сирма ПИ", ЕИК 176845090, създадено с договор за учредяване на Консорциум от 24.03.2015 г. и с дейност: Извършване на пълен реинженеринг на административната дейност на Национален съвет по цени и реимбурсиране на лекарствените продукти (НСЦРЛП) с цел, преход към извършване на административната дейност по обработка на информацията изцяло в електронна форма. Доставка на АИС, създаване и внедряване на средства за достъп до регистрите на НСЦРЛП, вкл. ПЛС“, възлагана в изпълнение на проект "Национален съвет по цени и реимбурсиране на лекарствените продукти - ефективна и модерна администрация в услуга на гражданите и бизнеса".

1.2. Функциониране на групата

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

- Управление на стратегическото развитие на дъщерните компании;
- Финансови инвестиции в компаниите от групата;
- Осигуряване на оперативни финансови ресурси;
- Стратегическо управление на отделните 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:
 - о Финансов и инвестиционен мениджмънт
 - о Счетоводни услуги
 - о Юридически консултации и услуги
 - о Технически и инфраструктурни услуги
 - о 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 издигнали някои от дъщерните компании до нивото на световни лидери в своята област.

- Онтотекст е сред признатите световни лидери в новата и 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 опаковъчната 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.

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 Пиринна Технологии

Обработка и разпознаване на изображения, видеоизмервания, роботика

- o ЕнгВю Системс
- o Сирма Солюшънс

Продукти за управление на бизнеса

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

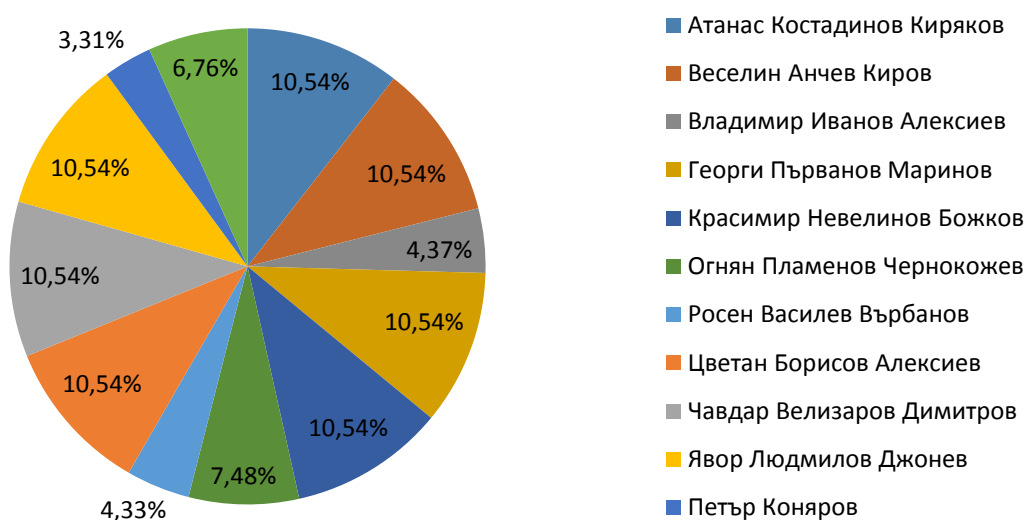
2. АКЦИОНЕРНА СТРУКТУРА И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

2.1. Акционерна структура

Page | 15

Към 30.09.2015 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството-майка е както следва:

Акционерно участие 30.09.2015



2.2. Органи на управление

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 - 30.09.2015	Брой акции- 30.09.2014	Номинал	Стойност към 30.09.2015	% в капитала към 30.09.2015
Атанас Костадинов Киряков	5 250 686	5 321 881	1 лв	5 250 686	10,54%
Георги Първанов Маринов	5 250 686	5 321 881	1 лв	5 250 686	10,54%
Цветан Борисов Алексиев	5 250 686	5 321 881	1 лв	5 250 686	10,54%
Чавдар Велизаров Димитров	5 250 686	5 321 881	1 лв	5 250 686	10,54%
Общо	21 002 744	21 287 524	1 лв	21 002 744	42,14%

Page | 16

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

3.ОСНОВНИ СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2015 Г. И ДО ДАТАТА НА ИЗГОТВЯНЕТО НА ДОКЛАДА

Следните събития от съществено значение в групата са станали през деветмесечието на 2015 г. и до датата на изготвяне на доклада:

Вливане на Панатон Софтуер Инк. към Сирма САЩ.

Считано от 16.01.2015 г., „Pananton Software“ Inc, със седалище и адрес на управление: САЩ, щата Айдахо 83707, ул. Норт 9та номер 202, в което „Сирма Солюшънс“ АД е притежавало 100.00% от капитала 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., се влива в „Сирма USA“, (рег. номер: 4757972), със седалище и адрес на управление: САЩ, щата Делауеър, 16192 Коустъл Хайуей, гр. Люис. В резултат на вливането „Pananton Software“ Inc се прекратява.

„Сирма Ай Ти Ти“ АД

На 10.03.2015 г са сключени договори за покупко-продажба и са джиросани 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, което е вписано в Търговския регистър.

На 19.05.2015 г. е проведено общо събрание на акционерите на „Сирма Ай Ти Ти“ АД, на което се взема решение капиталът на дружеството да се увеличи с парична вноска чрез издаване на нови 2024 броя обикновени поименни акции, с право на глас, с номинална стойност 10 (десет) лев и емисионна стойност от 49,60 лева. Капиталът се увеличава, на основание чл.195 от ТЗ, под условието, че новоемитираните акции бъдат записани от определени акционери-физически лица. Всички акции от увеличението на капитала са записани и увеличението е вписано в Търговския регистър.

„GMG Systems“ Inc

През май 2015 г. дружеството е обявено в ликвидация.

ЕнгВю САЩ

На 30.03.2015 г. е регистрирано ново дъщерно дружество със 100% участие в капитала на ЕнгВю Системс София АД.

Page | 17

„Сирма Груп Холдинг“ АД

Стартирала е процедура по увеличение на капитала на Дружеството въз основа на Проспект за първично публично предлагане, потвърден от Комисията за финансов надзор с Решение № 601 – Е/21.07.2015г. Подадено е обявление по чл.92 от ЗППЦК на 27.08.2015 г., което е обявено в Търговски регистър на 03.09.2015 г.

Първичното публичното предлагане на акции от увеличението на капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД приключи успешно при следните резултати:

- Дата на приключване на публичното предлагане – 21.10.2015г.
- Брой записани и платени акции от увеличението на капитала – 9 523 362.
- Сума получена от записаните и платени акции по набирателна сметка открита в „УниКредит Булбанк“ АД – 11 428 034,40 лева.

След успешното първично публично предлагане е подадено заявление за увеличение на капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД до Търговски Регистър с входящ номер 20151026163357, вписано на 30.10.2015 г. Капиталът на дружеството е увеличен от 49 837 216 лв. на 59 360 518 лв.

4. КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦИЯ – SWOT ANALYSIS

Настоящите виждания на мениджмънта за конкурентната позиция на групата включват:

СИЛНИ СТРАНИ	ВЪЗМОЖНОСТИ	ge 18
- Наличие на силни традиции в търсене и разработване на нови идеи – генерирани над 20 успешни бизнеса - Много малък процент на неуспешните бизнес инициативи - Стабилно възходящо развитие на повечето от фирмите в групата - Отлични технически екипи в компаниите - Присъствие на международните пазари, продажби в над 40 държави по света - Добър бранд имидж на локалния пазар - Имидж на добър работодател - Компании, които са сред световните технологични лидери в областта си - Мениджмънт структура във фирмите от групата, която позволява голямо разрастване без особена нужда от реструктуриране	- Префокусиране на предимно сървис компаниите в продуктови или изграждане на вертикални експертизи, позволяващи продажба на услуги на много по-високи цени от типичните аутсорсинг проекти - Увеличаване на сейлс и маркетинг екипите в компаниите, особено на основните таргет пазари, което ще доведе до повишаване на обема на продажбите - Привличане на финансов ресурс в холдинга, което ще позволи инвестиране в развити съществуващи и нови бизнеси - Разработване на нови канали за привличане на ИТ специалисти – R&D офиси извън България и в още български регионални центрове, курсове за квалификация - Продажба на съществуващи компании и генериране на свеж паричен ресурс - Изграждане на офис в САЩ, 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 - Недостатъчна 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 - Недостатъчно ефективен маркетинг и сейлс почти във всички компании - Много ограничен трудов пазар, липса на достатъчен брой квалифицирани кадри, много високи възнаграждения на ИТ специалистите - Недостатъчно локално присъствие на външните пазари, малко офиси в страните, където са основните пазари. - Недостиг на финансов ресурс в холдинга за инвестиции в развитие 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 искаме 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 чувства 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

Външна среда

Въпреки, че през деветмесечието на 2015 г. растежът в глобалната икономика постепенно се засили, то остана неравномерен. Ниските цени на петрола и подобряващия се пазар на труда подпомогна растежа в развитите икономики. В развиващите се икономики обаче ниските цени на суровините и рестриктивните финансови условия попречиха на растежа. Дългите преговори по за разрешаване на гръцката дългова криза в края на юни и началото на юли, както и девалвацията на китайската валута доведоха до повишено напрежение на финансовите пазари. В региона на Европа, Средния Изток и Африка, възстановяването на икономиката на Евроразоната, което започна в началото на годината, продължи, но беше частично възпрепятствано от намалението на износа през второто и третото тримесечие. В Централна и Източна Европа икономическият растеж беше стабилен през първите девет месеца на годината, въпреки че Русия беше в рецесия. В региона на Южна и Северна Америка, икономиката на САЩ продължи възстановяването си, започнало в началото на годината. В Бразилия обаче икономиката беше слаба през деветмесечието на 2015 г. Икономическото представяне на Азиатско-тихоокеанския регион варираше през първите девет месеца от годината. Японската икономика нарасна през първото тримесечие на годината, но беше значително по-слаба през второто и третото тримесечие. След трудно начало на 2015 г., растежът в Китай се засили.

Източник: ЕЦБ

Economic Trends – Year-Over-Year GDP Growth

%			
World	2014e	2015p	2016p
World	3.4	3.1	3.6
Advanced economies	1.8	2.0	2.2
Developing and emerging economies	4.6	4.0	4.5
Europe, Middle East, and Africa (EMEA)			
Euro area	0.9	1.5	1.6
Germany	1.6	1.5	1.6
Central and Eastern Europe	2.8	3.0	3.0
Middle East and North Africa	2.7	2.5	3.9
Sub-Saharan Africa	5.0	3.8	4.3
Americas			
United States	2.4	2.6	2.8
Canada	2.4	1.0	1.7
Central and South America, Caribbean	1.3	-0.3	0.8
Asia Pacific Japan (APJ)			
Asian developing economies	6.8	6.5	6.4
Japan	-0.1	0.6	1.0
China	7.3	6.8	6.3

e = Estimate; p = Projection

Source: International Monetary Fund (IMF), World Economic Outlook October 2015, Adjusting To Lower Commodity Prices, as of October 2015

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ИНДИКАТОРИ ЗА БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ДЕВЕТМЕСЕЧИЕТО НА 2015

Брутният вътрешен продукт (БВП) на България се повиши през третото тримесечие на 2015 година с 0,7% спрямо трите месеца до края на юни, когато нарасна с 0,5% и след интензивен растеж с 0,9% в началото на годината, показват данни на Националния статистически институт (НСИ). На годишна база БВП на България за периода юли - септември се повиши с 2,9% след растеж с 2,2% през второто тримесечие и повишение с 2,0% през периода януари - март.

Според експресната оценка на НСИ за третото тримесечие на 2015 година брутният вътрешен продукт в номинално изражение възлиза на 23,610 млрд. лева, като реализираната добавена стойност е в размер на 20,011 млрд. лева. Най-голям дял в БВП заема крайното потребление (68,7% от БВП), което в стойностно изражение възлиза на 16,214 млрд. лева. През третото тримесечие на 2015 година бруто капиталобразуването е 5,382 млрд. лева и формира 22,8% от БВП на страната. Данните на НСИ показват, че принос за икономическия растеж през третото тримесечие имат крайното потребление и бруто образуването в основен капитал, нараствайки на тримесечна база съответно с 1,1% и с 0,1 процентни пункта. На годишна база крайното потребление за посочения период също регистрира растеж от 1,1%, докато бруто образуването на основен капитал отчита спад през третото тримесечие с 0,9 процентни пункта. През трите месеца до края на септември износът на стоки и услуги нараства на годишна база с 2,6%, докато вносът се повишава с 1,2%. Външнотърговското салдо е положително и в размер на 2,0147 млрд. лева като формира 8,5% от БВП на нашата страна. Данните на НСИ за третото тримесечие потвърждават, че икономическият растеж в нашата страна през 2015 година ще надвиши значително правителствената бюджетна прогноза за повишение с едва 0,8%, както и последните прогнози на Европейската Комисия (ЕК) и на Международния валутен фонд (МВФ), според които БВП на България ще отбележи през настоящата година растеж с 1,7 процентни пункта.

Безработицата в страната продължава да спада през третото тримесечие на 2015 г. до 8.3%, което е най-ниското й

ниво от 2009 г. насам, показват данните на Националния статистически институт (НСИ). Почти 70 хил. безработни по-малко са регистрирани през третото тримесечие спрямо първото на 2015 г. Това обаче се дължи най-вече на сезонния фактор, защото през лятото туристическата и селскостопанската заетост се увеличават. Традиционно след приключване на летния сезон пазарът на труда се влошава. Според бюджетната прогноза на правителството безработицата за цялата 2016 г. трябва да е 9.2%. Въпреки добрите новини стойността на показателя остава все още далеч от нивата преди началото на глобалната криза през 2009 г. Заетите през периода юли - септември са били 3.104 млн. души, или 50.3% от населението над 15 години. Толкова висок брой на заетите не е бил постиган от третото тримесечие на 2010 г. и потвърждава тенденцията за възстановяване на пазара на труда през тази година. От друга страна обаче, увеличението на годишна база идва единствено по линия на сектора на услугите, където работят 62.8% от всички заети, докато в другите браншове нарастване на заетите няма. Продължително безработните са 176 хил. души и са 63% от всички. Младежката безработица намалява на годишна база с 3.3 процентни пункта до 12.4%. Данните показват още, че безработицата не е равномерно разпределена по региони. Очаквано тя е най-висока в Северозападния регион (12%), следван от Югоизточния и Северния централен с 9.9% и 9.7% съответно. Без изненади най-нисък е показателят в Югозападния регион, където се намира и София (6.2%). Според данните на НСИ доходите растат по-бързо от разходите на годишна база. За третото тримесечие на 2015 г. общият доход средно на лице

от домакинство се е увеличил с 5.6% спрямо същия период на 2014 г. и достига 1262 лв. Разходите също растат, но по-бавно: с 1.9% до 1169 лв. на човек от домакинство. Над половината от доходите идват от работна заплата, 25% са от пенсии и 7.5% от самостоятелна заетост.

През август 2015 г. хармонизираният индекс на потребителските цени намалява с 0.8% в сравнение със същия месец на 2014 година. Най-голямо намаление на цените е регистрирано в групата „Транспорт“ - със 7.8%. Индексът на цените на производител на вътрешния пазар през

август 2015 г. спада с 1.8% в сравнение със същия месец на 2014 година. Намаление на цените е регистрирано в добивната промишленост - с 5.8%, и в преработващата промишленост - с 4.1%, а увеличение е отчетено при производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия и газ - с 2.4%. По данни от конюнктурната анкета през септември 2015 г. очакванията на мениджърите са продажните цени в промишлеността да запазят равнището си през следващите три месеца.

Източник: Национален Статистически Институт (НСИ)

Page | 24

9. ТЕНДЕНЦИИ В ИТ ПАЗАРА ПРЕЗ 2015

Фирмата за маркетингови проучвания International Data Corporation (IDC) очаква, че ръстът на световният ИТ пазар през 2015 г. ще бъде 5.5%. Също така IDC прогнозира ръст над средния от 6.7% в пазара на софтуер. Както и през първите три тримесечия на годината, сървърите и сториджът за облачни услуги и Big Data приложения, както и смартфоните ще поддържат растежа.

Перспективите пред пазара на ИТ в Европа, Близкия Изток и Африка (EMEA) са като цяло положителни: очакванията на IDC са за растеж на ИТ пазара в Западна Европа от 4.4% на годишна база (5.4% за софтуера), което е повече от двойно на миналогодишния ръст (1.9%). ИТ пазара в Германия може да нарасне значително според IDC. Очакванията за ИТ пазара в Русия обаче са за спад с 2.6%, докато в Централна и Източна Европа IDC очаква ръст от 3.5% (формиран основно от силен растеж в пазара на хардуер).

IDC очаква ИТ пазарът да нарасне с 9.2% в Близкия изток и Африка.

За региона на Северна и Южна Америка, IDC очаква растежа в ИТ пазара в САЩ да бъде 4.2% (6.9% за пазара на софтуер). За региона на Латинска Америка се прогнозира двуцифрен годишен растеж от 13% (Бразилия – 17.3%, Мексико - 13.4%)

Растежът на ИТ пазарите в Азия и Япония (APJ) през тази година се прогнозира да бъде над средният за света само в сегмента на услугите. Очаква се спад на ИТ пазара в Япония от 0.1%, където въпреки това сегмента на софтуера се прогнозира да нарасне с около 4.2% (което е почти на нивото от 2014 г.). IDC очаква ИТ пазара в Китай да нарасне само с 7.8% тази година (2014 г.: 11.8%). Въпреки това инвестициите в софтуера може дори да се ускорят от 8.3% през 2014 г. до 9.7% през 2015 г.

ИТ пазарът в Индия се очаква да нарасне с 9.9% през 2015 г. (за софтуера се очаква ръст от 10.5%), изпреварвайки значително китайския.

Източник: International Data Corporation (IDC)

Trends in the IT Market – Increased IT Spending Year-Over-Year

%			
World	2014e	2015p	2016p
Total IT	4.6	5.5	3.6
Hardware	5.1	6.6	2.3
Packaged software	5.9	6.7	6.8
Applications	7.1	7.0	7.1
IT services	3.0	3.0	3.5

Europe, Middle East, Africa (EMEA)			
Packaged software	4.0	5.0	5.3
Applications	4.5	5.3	5.7
IT services	2.1	2.2	2.8

Americas			
Packaged software	7.0	7.7	7.7
Applications	8.7	8.2	8.1
IT services	2.9	2.7	3.2

Asia Pacific Japan (APJ)			
IT total	6.0	5.9	3.5
Packaged software	5.7	6.2	6.4
Applications	6.9	6.2	6.3
IT services	5.0	5.3	5.6

e = Estimate, p = Projection

Source: IDC Worldwide Black Book Pivot V2.2 2015

Източник: International Data Corporation (IDC)

10.БИЗНЕС СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ГРУПАТА И ДЕЙНОСТ ЗА ПЕРИОДА 01.01.2015-30.09.2015

Page | 26

Общ преглед

Сирма Груп се е развила до холдингова структура с 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 чрез увеличаване стойността на нашите дъщерни компании.

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 – компанията разработваща повече от 10 години CAD/CAM продукт за опаковъчната 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 заема първо място в престижния конкурс за иновации SIMagine2011.

Сирма Бизнес Консултинг е сред водещите световни имплементатори на най-продаваната в света софтверна 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 – продуктът на Сирма Солюшънс е една от най-иновативните в света платформи за управление на клиентска лоялност.

Стратегия

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

10.1. 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 около 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки капитал. Нашата стратегия е да създаваме компании, да ги инкубираме и да ги развиваме.

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 разработка 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 инвеститор. 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.

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. Стремешът 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 оперативно 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, чиято 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 ежесмесечна 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 ежесмесечна 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% - 100% от нетната печалба. Печалбата на холдинговото дружество се генерира от:

- Дивиденти, които холдингът получава от дъщерните компании.

Дъщерните, компании раздават дивиденти в размер на 20%-40% от нетната печалба в зависимост от бизнеса и плановите 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 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 2015-2019

Page | 29

• **Технологични зони за инвестиране**

Инвестициите в следващите 5 години ще бъдат съсредоточени в следните технологични ниши:

- Мобилни технологии
- Роботика и умни устройства
- Семантични технологии
- “Умни” решения за управление на бизнеса
- Облачни технологии
- Big data
- Компании с голям оборот и присъствие на пазара;
- Компании – донори на софтуерни инженери;
- Компании със специфични пазарни ниши

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 холдинга
- Инвестиции във високотехнологични бизнеси.

10.2. Сирма Солюшънс АД (Sirma Solutions) и нейните дъщерни, асоциирани и съвместни предприятия

Сирма Солюшънс АД (Sirma Solutions)

Page | 30

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 53.10% от общите приходи за услуги. Сирма Солюшънс АД е представена на местния пазар чрез изцяло притежаваното си дъщерното дружество Сирма САЩ, 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 Louah 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 по-значими международни продажби през 2016 година.

Page | 31

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 Loуах 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.

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

Основните бизнес цели на дружеството за 2015 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 2015 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 деветте месеца на 2015 дъщерното дружество няма сериозни приходи, но се извършиха много маркетингови и бизнес-развитие дейности, които доведоха до генериране на значителен брой потенциални сделки.

- **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 през 2015 и 2016 г.

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.

Page | 33

Приходите и печалбата на компанията се реализират от:

- 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 100 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;
- Разработена е програма за сток-опции с цел задържане на ключовите служители и допълнително мотивиране на всички работещи в компанията;
- Изграждане на мрежа от компании-подизпълнители с цел подобряване на ресурсното обезпечение на нови проекти.

Компанията разполага с 1 400 хил. евро оперативна кредитна линия и 210 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 разработени 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.

Бизнес активност на Сирма Солюшънс АД през деветмесечието на 2015

В края на 2014 и началото на 2015 г. едновременно приключиха няколко ангажимента на Сирма Солюшънс на американския пазар. Внезапното приключване на договорите не беше

свързано с недоволство от услугите на компанията, а чисто съвпадение на различни причини и интереси, свързани с нашите клиенти – напр. стратегически решения за промяна на продуктово

портфолио, финансови проблеми, натиск от инвеститори за прехвърляне на разработката към вътрешни ресурси на клиента и т.н.

Това естествено се отрази неблагоприятно на нормалните процеси на фирмата. Съветът на Директорите взе незабавно адекватни мерки за намаляване на разходите и същевременно натиск върху всички структури на компанията, отговарящи за продажбите. В резултат на взетите мерки, компанията премина успешно през временните затруднения. Сключиха се нови 3 договора за сравнително големи проекти с американски компании, достигнахме отново до пълно уплътняване на персонала, като към второто тримесечие Сирма Солюшънс започна пак активно да наема хора.

На българския пазар спечелихме и вече изпълнихме единия от два проекта свързани с електронно управление. Компанията е позиционирана много добре да спечели и изпълни още няколко големи проекта, свързани с електронното управление в публичния сектор през 2015 г.

Много добре се развиваше звеното, което работи в областта на системната интеграция и продажба на хардуер. Звеното отбеляза ръст от близо 24% спрямо деветмесечието на 2014 г. През първото тримесечие се сключи и много голям договор за

услуги, свързани с доставка на оборудване и системна интеграция за една от големите български банки, който се изпълни през второ тримесечие. През Третото тримесечие се сключи още един голям договор за доставка на оборудване и системна интеграция на болница.

Продуктът Лоякс, който компанията развива от 2-3 години започна да навлиза във фаза, в която вече има засилен интерес към него. Непрекъснатите ни маркетингови усилия, започнали в началото на 2014 г. започнаха да дават резултати. Подписахме нови договори за продажба на лицензи на продукта и има много интересни възможности за бъдещи продажби.

През първото тримесечие на 2015 успешно завършихме изследователски проект в областта на семантично разпознаване на изображения и видео, финансиран от ЕК. Дори и след завършването на проекта, ние продължаваме да инвестираме в тази област, с цел разработване на високотехнологичен продукт, с който компанията да навлезе в тази технологична ниша.

Въпреки трудностите, през които компанията премина в началото на годината, завършихме деветмесечието с близо 30% ръст на приходите спрямо деветмесечието на 2014 г.

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

Категориите услуги на Сирма Бизнес Консултинг са следните:

- Програмен и проектов мениджмънт
- Проектиране на бизнес процеси
- Внедряване на решения
- Оптимизиране и обновяване на решения
- Бизнес и ИТ стратегическо консултиране
- Интегриране на решения
- Проектиране на решения
- Техническо внедряване
- Конверсия, миграция и оптимизация на профили
- Проектиране на технологична архитектура
- Управление на качеството и риска
- Клиентска поддръжка
- Обучение
- Oracle BI за Бизнес разузнаване
- ERP

Продукти на СБК:

Oracle Financial Services (i-Flex) продукти:

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

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

- Система за управление на карти, с онлайн оторизационен модул
- Плащане - вътрешнобанкова система за разплащания, поддържаща всички местни платежни системи –

BISERA, RINGS, SEBRA, бюджет и съответната отчетност

- SWIFT-FT – фронтенд приложение за обработка на международни разплащания от фронт офис или други банкови клонове, като има онлайн интерфейс връзка с Flexcube
- MassPayment – приложение за обработка на заявки за масови плащания, позволяващо синхронно и асинхронно подаване на клиентски файлове за масови плащания
- DocPrint – документи, договори, писма - генериране и печат за нуждите на персонала на фронт офиса, с онлайн интерфейс връзка с Flexcube и всички други сателитни системи
- Direct – e-mail и SMS генериране на банкови извлечения и изпращането им на различни интервали и формати
- Budget – според спецификите на дадената страна;

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

FlexReport – Управлява процеса по дефиниране и генериране на регулаторни отчети, параметризирани на база спецификации от надзорните органи и къстамизирани 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 – Напълно интегрирано Flexcube решение за менажиране на

банковите дълготрайни активи, задължения към доставчици, издаването на фактури и изпълненито на изискванията на националното законодателство.

e-Banking – интегрирана платформа за опериране и управление на електронни канали за дистрибуция на банкови продукти и услуги. Позволя 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:

- 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.

10.4. Датикум АД

Основна специализация на дружеството:

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

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.

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, Synergy SportsTech, 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, Спиди 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.

10.5. 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

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.

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.

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, базирайки се на отворената архитектура на DHTMLX, база данни MySQL и Oracle. Компанията 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 безопасност 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.

Page | 41

- **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 който 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 добри 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, налага да се направят около 150 интеграции като средно за вид услуга те заплащат 7000 евро.

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 600 000 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

10.6. S&G Technology Services Ltd.

Page | 44

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 придобиването бе реализирано – през март 2014 г. Компанията предоставя технологични услуги в областта на софтуерна интеграция, интеграция на данни и мобилните технологии за сектора на финансовите услуги.

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

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

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

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

Предотвратяване на финансови измами и злоупотреби - с 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.

10.7. 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.

10.8. 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.

Page | 45

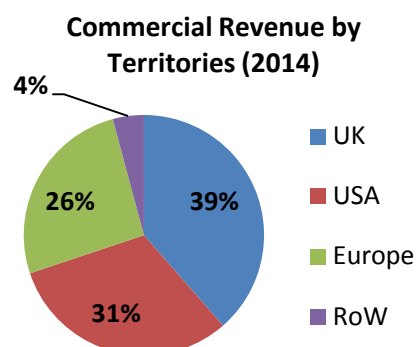
10.9. Онтотекст АД И Онтотекст САЩ

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). Фирмата е доставчик на решения на съдържание, за да се подобрят резултатите в научни изследвания, образование и професионална практика с онлайн инструменти, списания, книги, бази данни, справочници и лабораторни протоколи.

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 Европейският Съюз (освен Великобритания): България, Белгия (ЕК) и други.

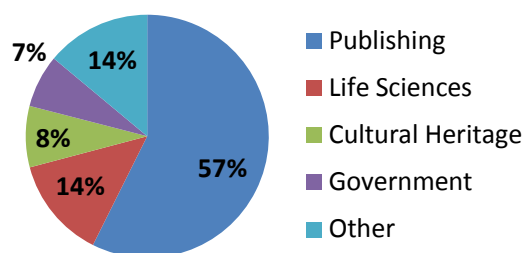
Основни клиенти

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).

Commercial Revenue by Territories (2014)



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.

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

Ресурсна обезпеченост на дружеството

Към 30.09.2015 г. Онтотекст има персонал от 63 служители (като еквивалент на служители на пълно работно време, FTPE). С цел засилване на маркетинг и търговските функции в глобален план и по-конкретно в САЩ, персонала на Ontotext USA беше увеличен до четирима 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.

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

Page | 47

Относно продуктовото развитие, основните акценти през 2015 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.

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.
- Доразвиване на маркетинг и търговските функции.
- Осигуряване на следващ рунд финансиране .

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.

Дейност на Онтотекст АД през деветмесечието на 2015 г.

Следвайки цикличността на бизнеса през последните години, основните дейности през деветмесечието на година бяха свързани с:

- доставка на продукти и услуги продадени или договорени през последното тримесечие на 2014 година;
- детайлизиране и прецизиране на бизнес планове, в това число планове за продуктово развитие, маркетинг и продажби.
-

Големи клиенти и проекти през деветмесечието на 2015 г.

- Financial Times – доставена беше GraphDB в. 6.4.4, която покрива всички тестове за производителност и отказоустойчивост, както и компоненти, надграждащи Ontotext Dynamic Semantic Publishing платформата.

- OffNews – завършена и доставена беше поръчката за семантична система за препоръчване на съдържание във форума на медията;
- Доставки на GraphDB в САЩ – Към 30.09.2015 бяха сключени сделки за лицензи и поддръжка на GraphDB за около 200 хиляди долара. Клиентите включват водещи глобални агенции за доставка на бизнес информация, както и глобални компании доставчици на решения за подобряване резултатите в научни изследвания, образование посредством онлайн инструменти, които не могат да бъдат назовани поради клаузи за конфиденциалност.
- Изследователски проекти: завършен беше проект LDBC и Europeana Creative, започна работата по проект proDataMarket, KConnect и EHRI. Продължи изпълнението на проекти PHEME, DaPaaS, MULTISENSOR, Ambrosia.

Маркетинг и продуктово развитие през деветмесечието на 2015 г.

На база анализ на резултатите за 2014 година, през първото тримесечие беше разработена и реализирана нова стратегия за продажба на технологиите свързани с анализ на текст. През 2014 година в тази сфера Онтотекст предлагаше две платформи, които позволяваха разработването на широк спектър решения. Много от възможностите и проектите свързани с тези платформи, изискваха дълга фаза на анализ на изискванията, проектиране и остойностяване на решенията, както и други дейности, които изискват дълъг цикъл на продажби, в които са въввлечени

технически експерти и архитекти от най-високо ниво. Новата стратегия предвижда дефиниране, позициониране и активни продажби на конкретни бизнес решения, на базата на тези платформи. Така се подобрява ефективността на продажбите и се отварят възможности за тяхното увеличение, защото те вече изискват по-малко участие на специалисти. Друг ефект от тези стратегия е, че се увеличава дяла на продуктите, спрямо услугите, както и на повторемите приходи спрямо еднократните консултации. Конкретните вертикални решения, които бяха дефинирани и публикувани са следните:

- За Dynamic Semantic Publishing платформата: Semantic News Publishing, Scientific Publishing и Personalized Learning.
- За Insights платформата: Pharma Insights и Patient Insights.

Page | 49

През деветмесечието на годината бяха реализирани множество подобрени и маркетингови дейности свързани със S4 (Self Service Semantic Suite) – платформата за облачни услуги на Онтотекст. Подобренията включват: обработка на документи в стандартните офис формати; добавяне на услуга за класификация на новини; интеграция с UIMA платформата. Маркетинг дейностите включват: блог публикации, уебинар, S4 Developer Challenge.

10.10. 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 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 2015 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.

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 2015 г.

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.

Ресурсна обезпеченост на дружеството

Page | 50

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 2015 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. Тази промяна не закъсня да ни зарадва с положителни резултати през деветмесечието на 2015 г.

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

През 2013 и 2014 започнаха няколко успешни проекта с решения в областта на опаковките, които продължават и в 2015. Това са договорът за интеграция със CPMS системата на австрийския холдинг Принзхорн, който притежава заводи за производство на велпапе и продукти от него в цяла Европа. Вече е факт обновяването на софтуера на заводите в Румъния, Германия, Хърватска, България. През 2015 това се случва и в Унгария, Австрия и Турция. Продължава успешното партниране и с Хайделберг, Германия, за които ЕнгВю разработва както интегрирано решение с техния софтуер за печат, така и допълване на портфолиото им със софтуер, ребрандиран за тях, но изцяло собственост на ЕнгВю. Развитието на нови партньорства и подписването на договори за дистрибуция с нови партньори в Дания, Индия, Мексико, Португалия и откриването на нови възможности за разпространение на CAD системата в САЩ, чрез участието на ЕнгВю на годишната среща и обучение на всички дилъри от цял свят на партньора Мултикам в Далас определят стабилността и приоритетите в развитието на CAD софтуера и бизнес развитието на това направление.

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

Бизнес активности през деветмесечие на 2015 г.

През Март 2015 беше демонстрирана и новата версия на продукта за алуминиевата индустрия Алекс пред мениджмънта на групата заводи САПА в САЩ. До края на 2015 се очакват и първите резултати от усилията продуктът да бъде наложен.

Разработката на модерна и конкурентна функционалност в решението СканФит, базирано на скенери за сканиране и автоматично измерване на профили за алуминиевите и PVC екструдори, беше показана на специализирано изложение в Германия, като породил силен интерес. През третото тримесечие на 2015 продуктът ще бъде изложен и на едно от най-големите в областта изложения в Китай.

Стабилността на компанията се определя от продължаването на договора за развитие на продуктите, собственост на QVI Inc., както и от многото бизнес контакти, представителства и партньорства и от натрупания резерв от предни години. ЕнгВю разполага с парична наличност, която да гарантира развитието на нови приложения, търсенето на нови партньорства и маркетинга на продуктите на световно ниво. Освен чрез мрежата си от дистрибутори и двата си офиса в София и Сао Пауло,

компанията насочи усилията си и към американския пазар. Вече е факт откриването на американската компания EngView Systems USA, която се очаква до края на годината да наеме своите служители и да започне дейност в няколкото направления, в които ще се специализира.

През деветмесечието на 2015 ЕнгВю отбелязва слаб спад в продажбите в

сравнение със същия период на 2014. Това се дължи основно на отложени продажби от дистрибуторите, които изчакват излизането на новата версия 6 на CAD системата EngView Package Designer Suite. Така приходите от оперативна дейност са по-ниски, но въпреки това се очаква ръст в края на годината. Разходите на компанията остават непроменени в сравнение с периода от 2014.

10.11. ЕнгВю Латинска Америка

Търговско дружество на ЕнгВю Системс София АД за южноамериканския пазар.

10.12. 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, Sirma ITT Platform и базираните на нея приложения спомогат бизнес организациите да функционират интелигентно

Тези продукти са насочени към производствени предприятия, както и такива от сферата на услугите, притежаващи сложна структура и процеси. Стремехът 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:

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

базирани на тази платформа.

- 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

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 IT чрез интеграция и преизползване на наличните системи.

- Предоставяне на реално фирмено знание, създадено от бизнес експерти, а не от IT специалисти, тъй като е базирано на модели.

- Нарастване с компанията и безпроблемно настройване към нуждите ѝ чрез поддържане на модел на „отворения свят“ спрямо стандартния затворен модел на света.

- Предоставяне на точен обобщен поглед, безценен за висшето ръководство

Page | 54

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. Page | 55

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

- ИТ 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 2015 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 преодолените проблемите с качеството. Подобрененията 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.

Page | 56

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, кustomзации, миграции на данни, внедряване, поддръжка и ъпгрейд.

Анализ на бизнеса на дружеството през периода и съпоставяне с предходни периоди прогнози към края на 2015 г.

Сирма Ай Ти Ти се концентрира през 2015 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

Текущи подобрения на производителността

Деветмесечието на 2015 г. за Сирма Ай Ти Ти АД

Почти целия капацитет на фирмата е ангажиран за изпълнение на текущи договори и разработка на Платформата:

Нов бизнес, маркетинг и продажби:

1. Техническо и ценово предложение към голям български холдинг във фармацевтичната индустрия за

множество приложения на платформата Сирма. Очаква се резултат.

2. Техническо и ценово предложение за е-услуги на Министерството на икономиката. Неуспешно.

3. Подготовка на маркетингови материали и демонстрационни среди за приложения за управление на качеството, инженерната документация и други за участие в процедури по новите оперативни програми за повишаване на конкурентоспособността на българската икономика.

Техническо развитие:

1. Затвърждаване на мерките за повишаване на качеството. Автоматизиране на тестването. Първи статистически резултати, потвърждаващи успешно подобрение.

2. Значителни архитектурни подобрения и редизайн на слоя за потребителски интерфейс. Начални стъпки на изследване и планиране. Критично важна задача за подготовка на Release 2 на платформата Сирма.

Развитие на персонала:

1. Подобрение на процесите за екипна работа, месечни ревюта за подобрение и координация между екипите.

2. Завършване на обучението и въвеждане на избрани стажанти като младши специалисти.

3. Редовни образователни сесии по технически теми.

4. Продължаващо активно участие в магистърската програма по софтуерно инженерство към Русенския университет.

11. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

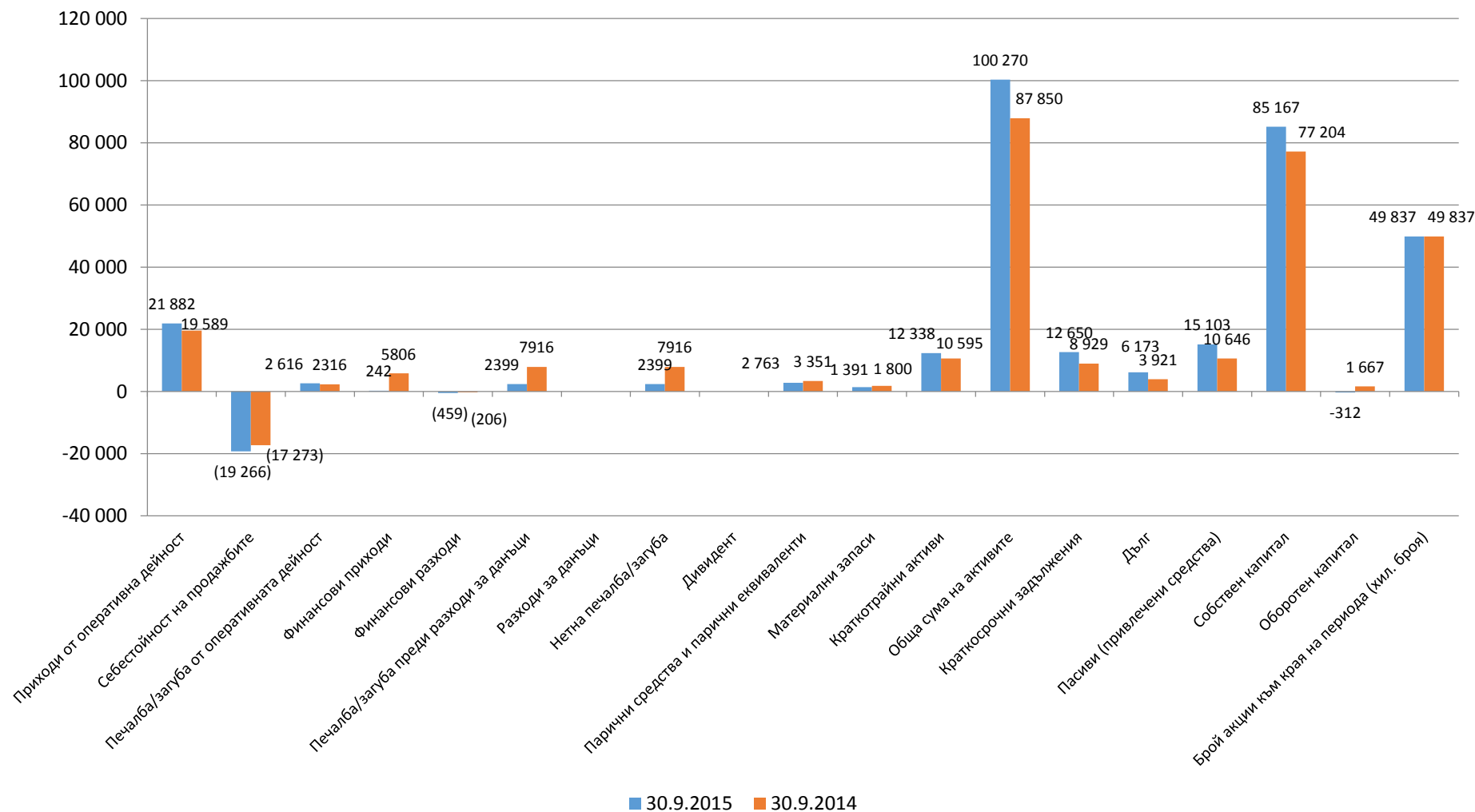
През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

Page | 58

Консолидирани показатели в хил. лв.	30.9.2015 000 BGN	30.9.2014 000 BGN	Изменение 000 BGN	% Изменение
Приходи от оперативна дейност	21 882	19 589	2 293	11,71%
Себестойност на продажбите	(19 266)	(17 273)	-1 993	11,54%
Печалба/загуба от оперативната дейност	2 616	2316	300	12,95%
Финансови приходи	242	5806	-5 564	-95,83%
Финансови разходи	(459)	(206)	-253	122,82%
Печалба/загуба преди разходи за данъци	2399	7916	-5 517	-69,69%
Разходи за данъци	-	-	-	-
Нетна печалба/загуба	2399	7916	-5 517	-69,69%
Дивидент	-	-	-	-
Парични средства и парични еквиваленти	2 763	3 351	-588	-17,55%
Материални запаси	1 391	1 800	-409	-22,72%
Краткотрайни активи	12 338	10 595	1 743	16,45%
Обща сума на активите	100 270	87 850	12 420	14,14%
Краткосрочни задължения	12 650	8 929	3 721	41,67%
Дълг	6 173	3 921	2 252	57,43%
Пасиви (привлечени средства)	15 103	10 646	4 457	41,87%
Собствен капитал	85 167	77 204	7 963	10,31%
Оборотен капитал	(312)	1 667	-1 979	-118,72%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	49 837	49 837	0	0,00%

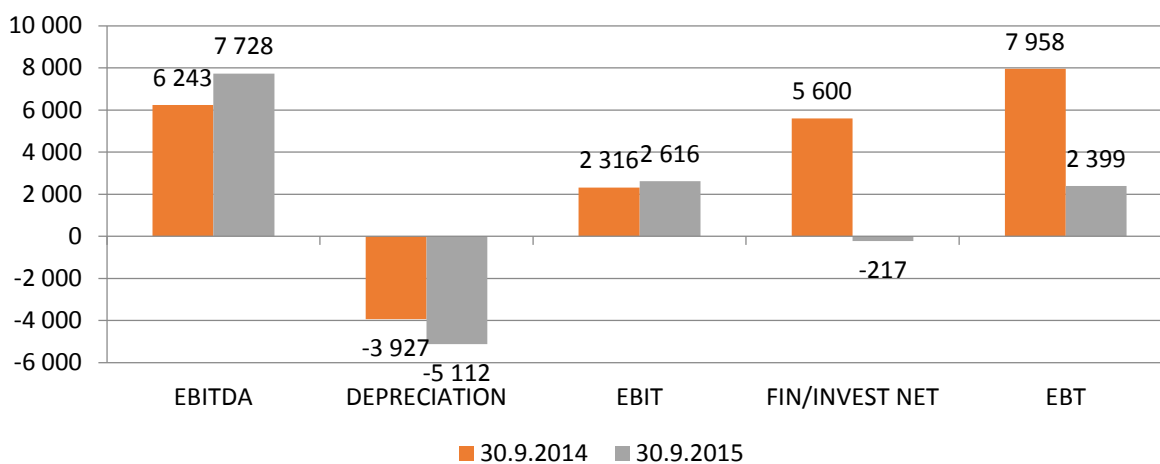
Консолидирани показатели

Page | 59

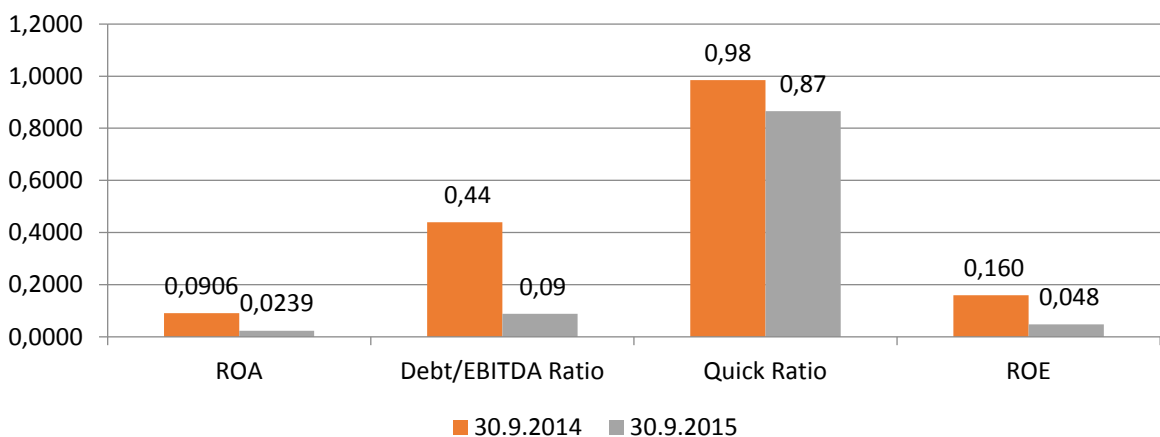


Консолидирани показатели (в хил. лв.) и коефициенти	30.9.2015	30.9.2014	Изменение	% Изменение
			000 BGN	
EBITDA	7 728	6 243	1 485	23,79%
Depreciation	(5 112)	(3 927)	-1 185	30,18%
EBIT	2 616	2 316	300	12,95%
Fin/Inv	(217)	5 600	-5 817	-103,88%
EBT	2 399	7 916	-5 517	-69,69%
ROA	0,0239	0,0906	-0,0667	-73,59%
Debt/EBITDA Ratio	0,4393	0,0887	0,3506	395,06%
Quick Ratio	0,8654	0,9850	-0,1196	-12,14%
ROE	0,1597	0,0481	0,1116	231,76%
Приходи	21 882	19 589	2 293	11,71%
Разходи без амортизация	(14 154)	(13 346)	-808	6,05%
CAPEX	8 044	5 847	2 197	37,57%

Резултати



Коефициенти



11.1 ПРИХОДИ

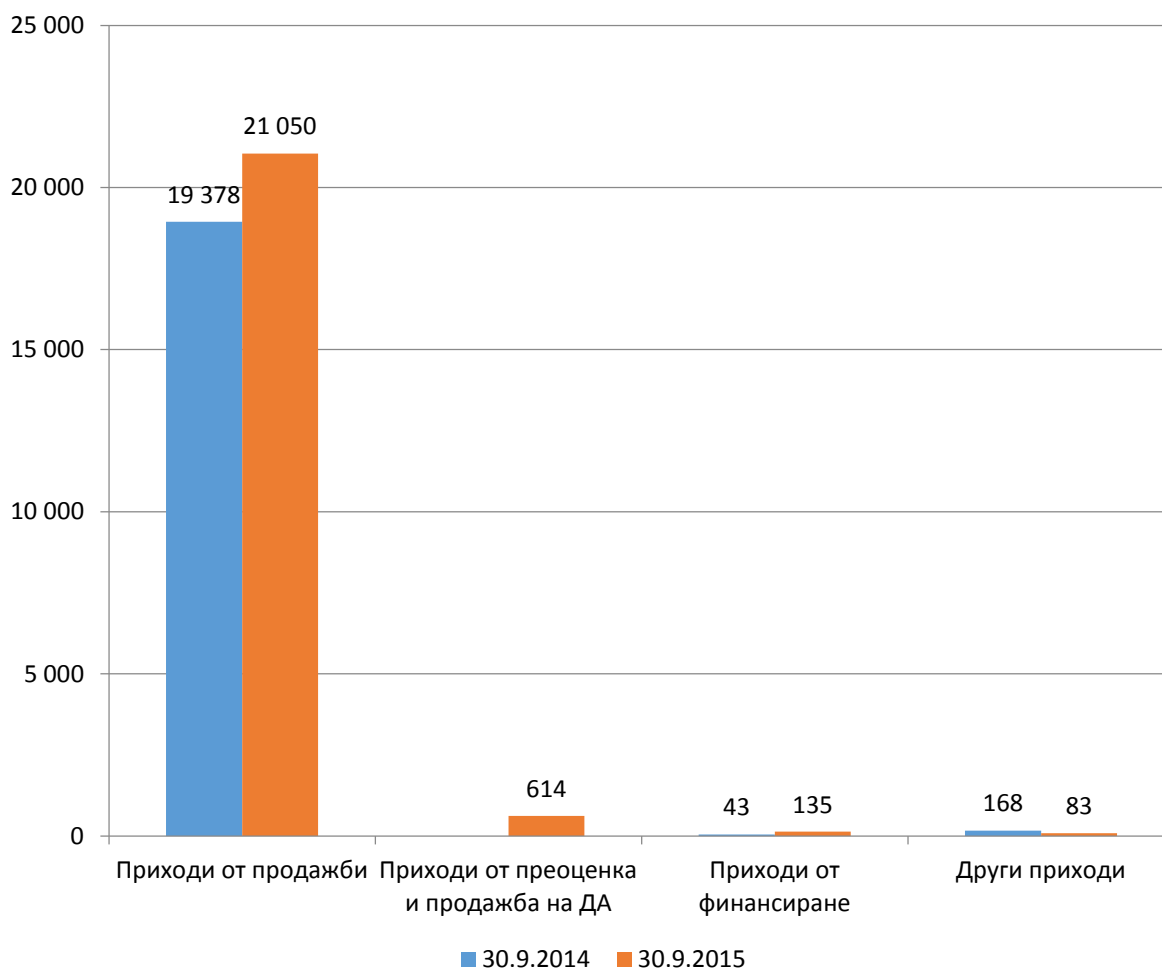
ВИДОВЕ ПРИХОДИ

Page | 61

Консолидираните приходи от дейността са:

Наименование на приходите	30.9.2014 BGN '000	30.9.2015 BGN '000	Изменение 000 BGN	Изменение %
Оперативни приходи от продажба на продукция	103		-103	-100,00%
Оперативни приходи от продажба на материали		25	25	н/а
Оперативни приходи от продажба на стоки	5 319	7279	1960	36,85%
Оперативни приходи от продажба на услуги	13 955	13746	-209	-1,50%
Приходи от преоценка и продажба на ДА		614	614	н/а
Приходи от финансиране	43	135	92	213,95%
Оперативни приходи от други	168	83	-85	-50,60%
Общо	19589	21882	2 293	11,71%

Приходи



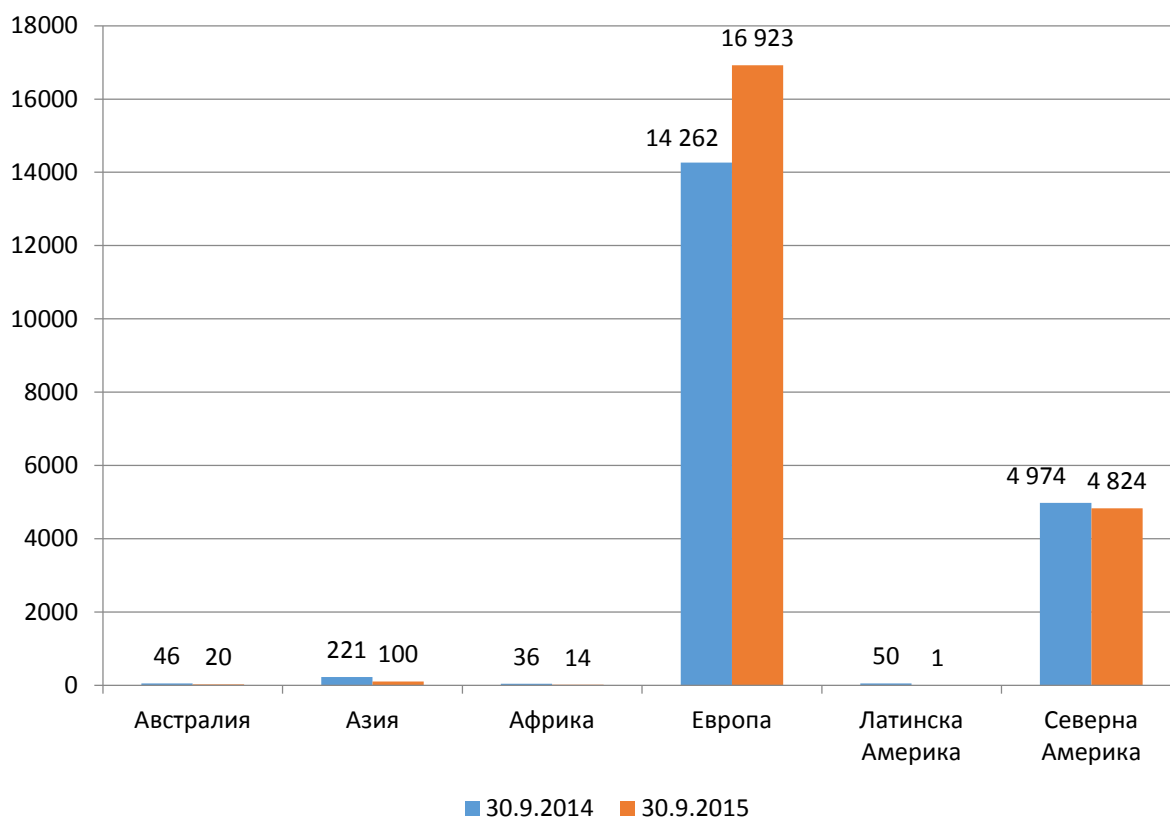
Консолидираните приходи по региони са, както следва:

Приходите от продажби по региони:

Page | 62

Регион	30.9.2014 BGN '000	30.9.2015 BGN '000
Австралия	46	20
Азия	221	100
Африка	36	14
Европа	14 262	16 923
Латинска Америка	50	1
Северна Америка	4 974	4 824
	19 589	21 882

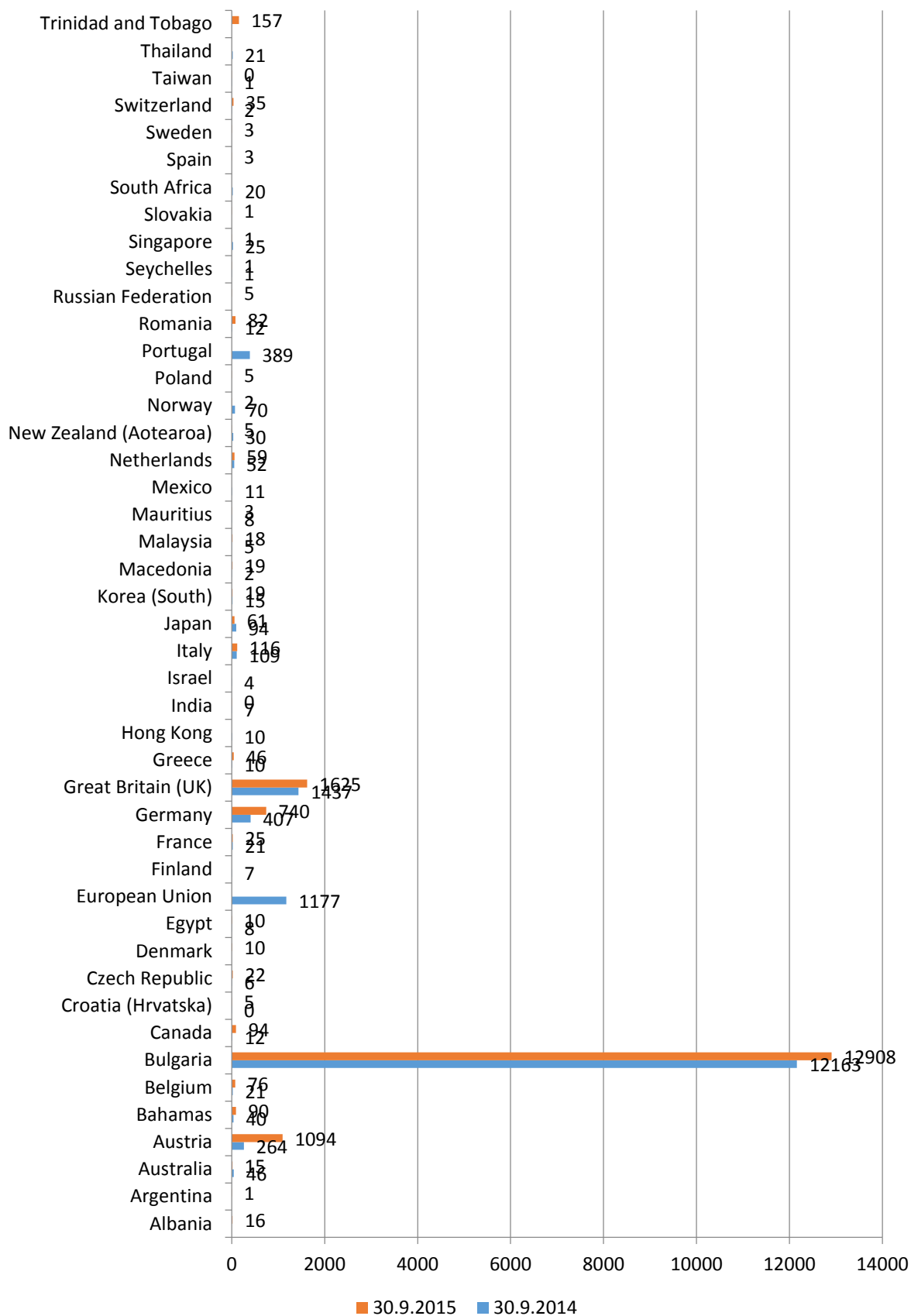
Приходи по региони



Приходи от продажби по държави:

Държави	30.9.2014	30.9.2015
Albania		16
Argentina		1
Australia	46	15
Austria	264	1094
Bahamas	40	90
Belgium	21	76
Bulgaria	12163	12908
Canada	12	94
Croatia (Hrvatska)	0	5
Czech Republic	6	22
Denmark		10
Egypt	8	10
European Union	1177	
Finland	7	
France	21	25
Germany	407	740
Great Britain (UK)	1437	1625
Greece	10	46
Hong Kong	10	
India	7	0
Israel	4	
Italy	109	116
Japan	94	61
Korea (South)	15	19
Macedonia	2	19
Malaysia	5	18
Mauritius	8	3
Mexico	11	
Netherlands	52	59
New Zealand (Aotearoa)	30	5
Norway	70	2
Poland		5
Portugal	389	
Romania	12	82
Russian Federation		5
Seychelles	1	1
Singapore	25	1
Slovakia		1
South Africa	20	
Spain		3
Sweden		3
Switzerland	2	35
Taiwan	1	0
Thailand	21	
Trinidad and Tobago		157
Turkey		26
United Arab Emirates	10	5
United States	3073	4476
Общо	19 589	21 882

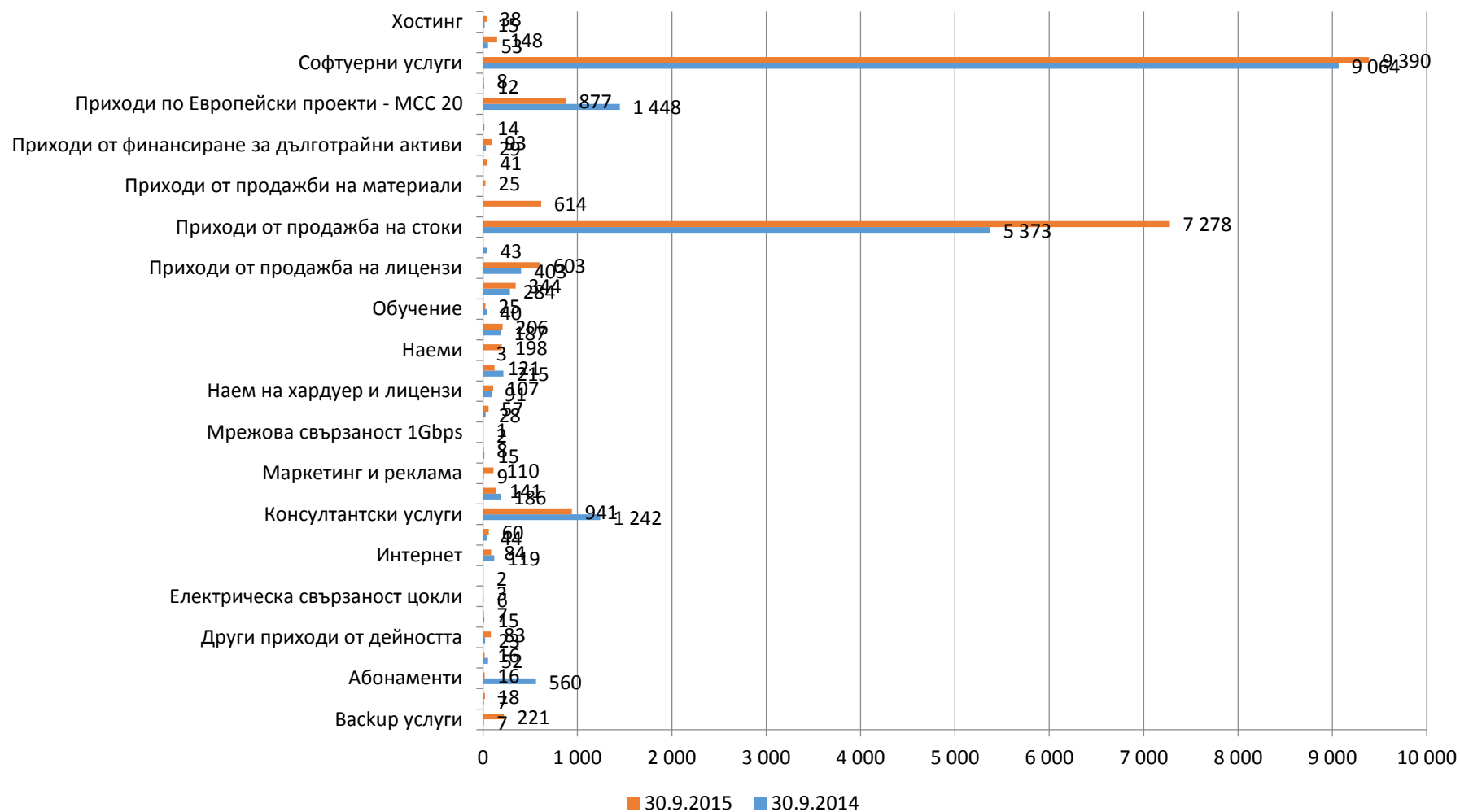
Приходи по държави



Приходите по видове са, както следва:

Вид приход	30.9.2014	30.9.2015
Васкуп услуги	7	221
MAN свързаност	7	18
Абонаменти	560	16
Административни, счетоводни услуги	52	16
Други приходи от дейността	23	83
Електрическа свързаност PDU	15	7
Електрическа свързаност цокли	6	3
Извънгаранционни услуги	2	
Интернет	119	84
Ко-локация	44	60
Консултантски услуги	1 242	941
Консумативи	186	141
Маркетинг и реклама	9	110
Мрежова свързаност 100 Mbps	15	8
Мрежова свързаност 1Gbps	2	1
Наем на софтуерен лиценз	28	57
Наем на хардуер и лицензи	91	107
Наем на шкаф	215	121
Наеми	3	198
Облачни услуги	187	206
Обучение	40	25
Приходи от абонамент за лицензи	284	344
Приходи от продажба на лицензи	403	603
Приходи от продажба на продукция	43	
Приходи от продажба на стоки	5 373	7 278
Приходи от преоценка и продажби на дълготрайни активи		614
Приходи от продажби на материали		25
Приходи от субсидии		41
Приходи от финансиране за дълготрайни активи	29	93
Приходи от финансиране за текущата дейност	14	
Приходи по Европейски проекти - MCC 20	1 448	877
Системна интеграция	12	8
Софтуерни услуги	9 064	9 390
Техническа поддръжка	53	148
Хостинг	15	38
Общо	19 589	21 882

Видове приходи



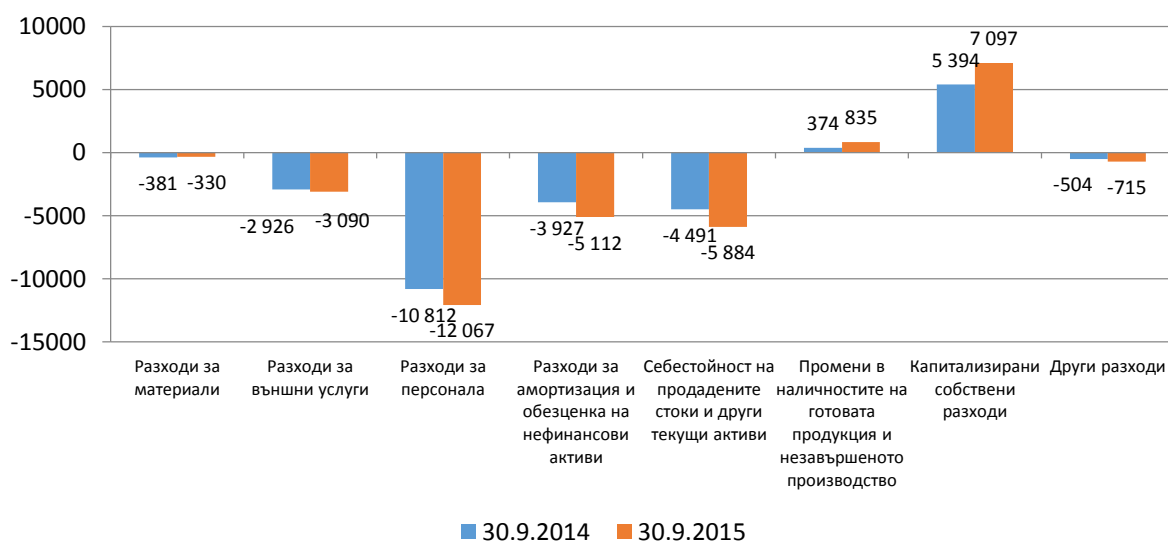
11.2.РАЗХОДИ

Консолидираните разходи са, както следва:

Page | 67

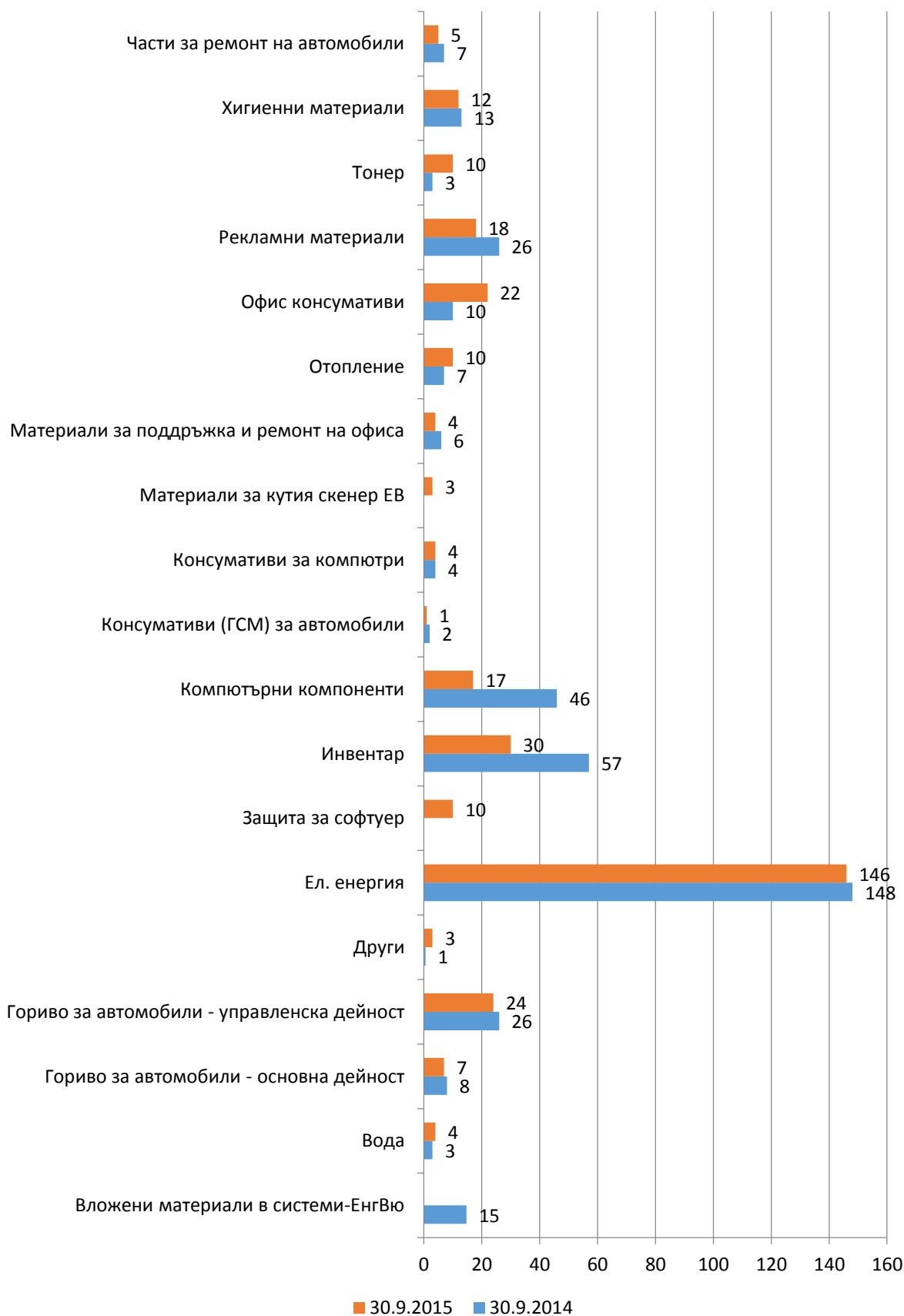
	30.9.2014	30.9.2015	ИЗМЕНЕНИЕ
	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.
Разходи за материали	-381	-330	51
Изменение %			-15,45%
Разходи за външни услуги	-2 926	-3 090	-164
Изменение %			5,31%
Разходи за персонала	-10 812	-12 067	-1255
Изменение %			10,40%
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	-3 927	-5 112	-1185
Изменение %			23,18%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	-4 491	-5 884	-1393
Изменение %			23,67%
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	374	835	461
Изменение %			55,21%
Капитализирани собствени разходи	5 394	7 097	1703
Изменение %			24,00%
Други разходи	-504	-715	-211
Изменение %			29,51%
Разходи общо	-17 273	-19 266	-1993
Изменение %			10,34%

Разходи



Разходи за материали	30.9.2014 '000 лв.	30.9.2015 '000 лв.
Вложени материали в системи-ЕнгВю	15	
Вода	3	4
Гориво за автомобили - основна дейност	8	7
Гориво за автомобили - управленска дейност	26	24
Други	1	3
Ел. енергия	148	146
Защита за софтуер		10
Инвентар	57	30
Компютърни компоненти	46	17
Консумативи (ГСМ) за автомобили	2	1
Консумативи за компютри	4	4
Материали за кутия скенер EB		3
Материали за поддръжка и ремонт на офиса	6	4
Отопление	7	10
Офис консумативи	10	22
Рекламни материали	26	18
Тонер	3	10
Хигиенни материали	13	12
Части за ремонт на автомобили	7	5
Общо	381	330

Разходи за материали



Разходите за външни услуги	30.9.2014 '000 лв.	30.9.2015 '000 лв.
Абонаменти	32	112
Авторски възнаграждения		2
Допълнителни преки разходи за регулярни консултанти	2	5
Други	4	41
Други консултански услуги		100
Застраховки	34	41
Интернет	215	108
Комисионни и такси	17	181
Консултански услуги на подизпълнители по проекти на Онтотекст		4
Консултантски услуги	100	456
Куриерски, транспортни	21	30
Мобилни телефони	71	52
Набиране на персонал	18	9
Наем на софтуерен лиценз	37	93
Наеми	351	437
Одит	64	35
Охрана	36	36
Паркинг	12	11
Поддръжка и ремонт на автомобили	4	10
Поддръжка и ремонт на офиса	14	19
Почистване	2	8
Преводни услуги	11	1
Реклама	145	142
Ремонт на комп. и офис техника	5	0
Свързаност	7	12
Семинари и обучение	56	67
Софтуерни услуги	1 616	1 023
Стационарни телефони	7	6
Услуги Кол Център	3	
Хостинг	40	49
Общо	2 926	3 090

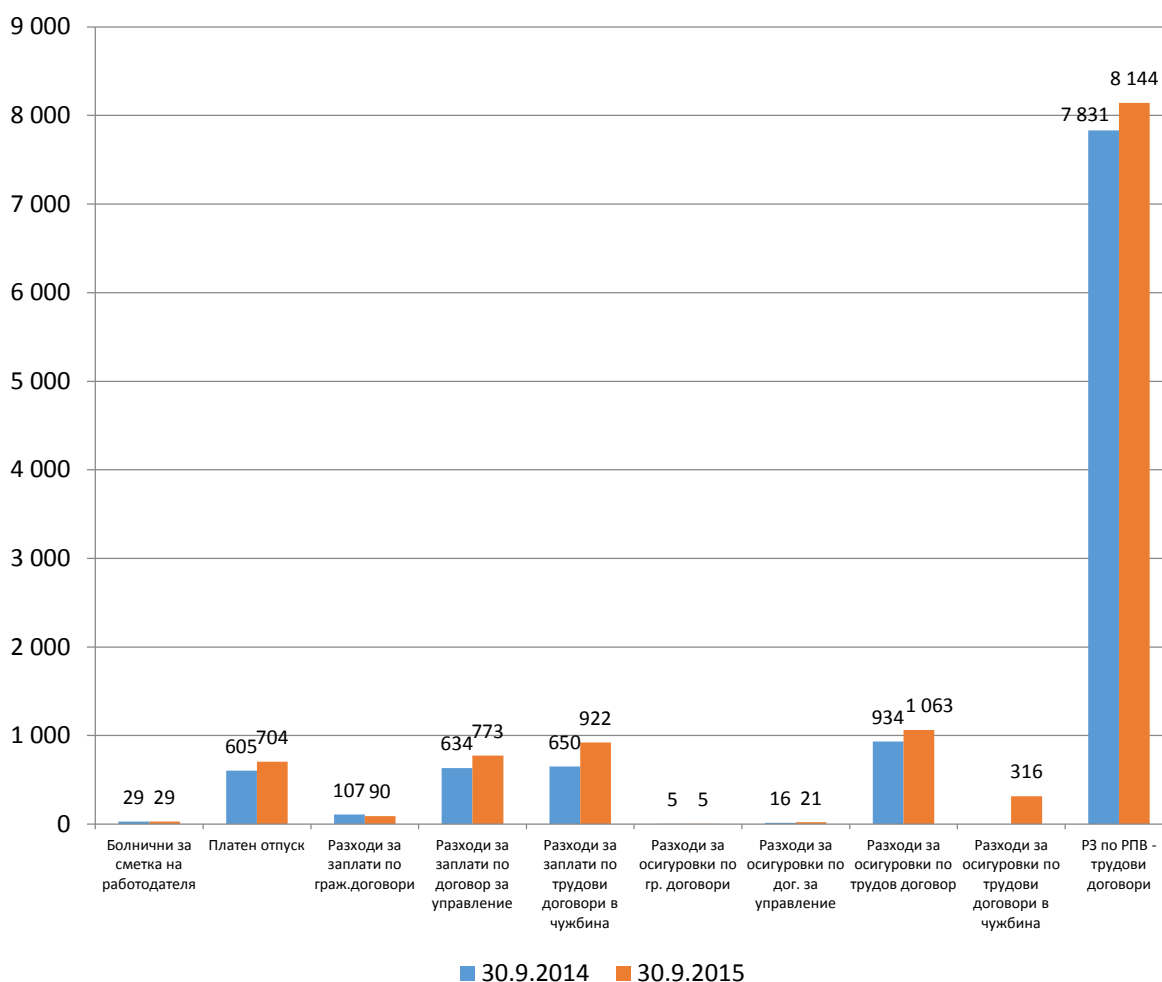
Разходи за външни услуги



Разходи за персонал	30.9.2014 BGN 000	30.9.2015 BGN 000
Болнични за сметка на работодателя	29	29
Платен отпуск	605	704
Разходи за заплати по граж.договори	107	90
Разходи за заплати по договор за управление	634	773
Разходи за заплати по трудови договори в чужбина	650	922
Разходи за осигуровки по гр. договори	5	5
Разходи за осигуровки по дог. за управление	16	21
Разходи за осигуровки по трудов договор	934	1 063
Разходи за осигуровки по трудови договори в чужбина		316
РЗ по РПВ - трудови договори	7 831	8 144
Общо	10 812	12 067

Page | 72

Разходи за персонал



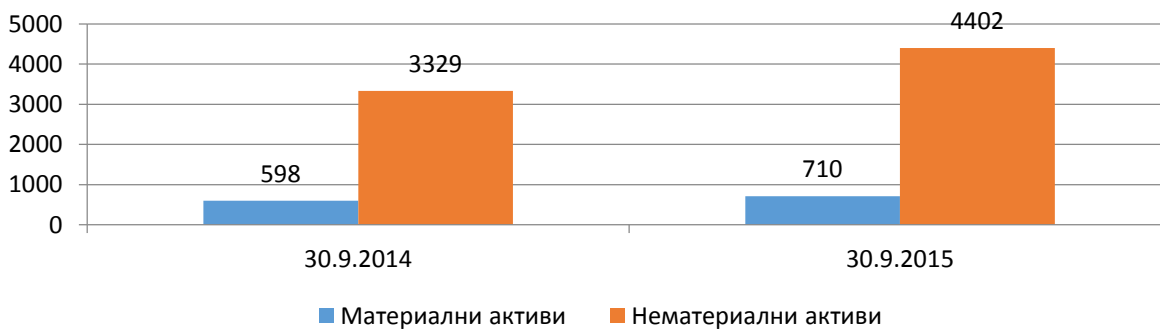
	30.9.2014 BGN 000	30.9.2015 BGN 000
Балансова стойност на продадените стоки/ продукция и активи	4491	5884

Балансова стойност на продадените стоки/ продукция и активи



Разходи за амортизация	30.9.2014 BGN 000	30.9.2015 BGN 000
Материални активи	598	710
Нематериални активи	3329	4402
Общо	3927	5112

Разходи за амортизация

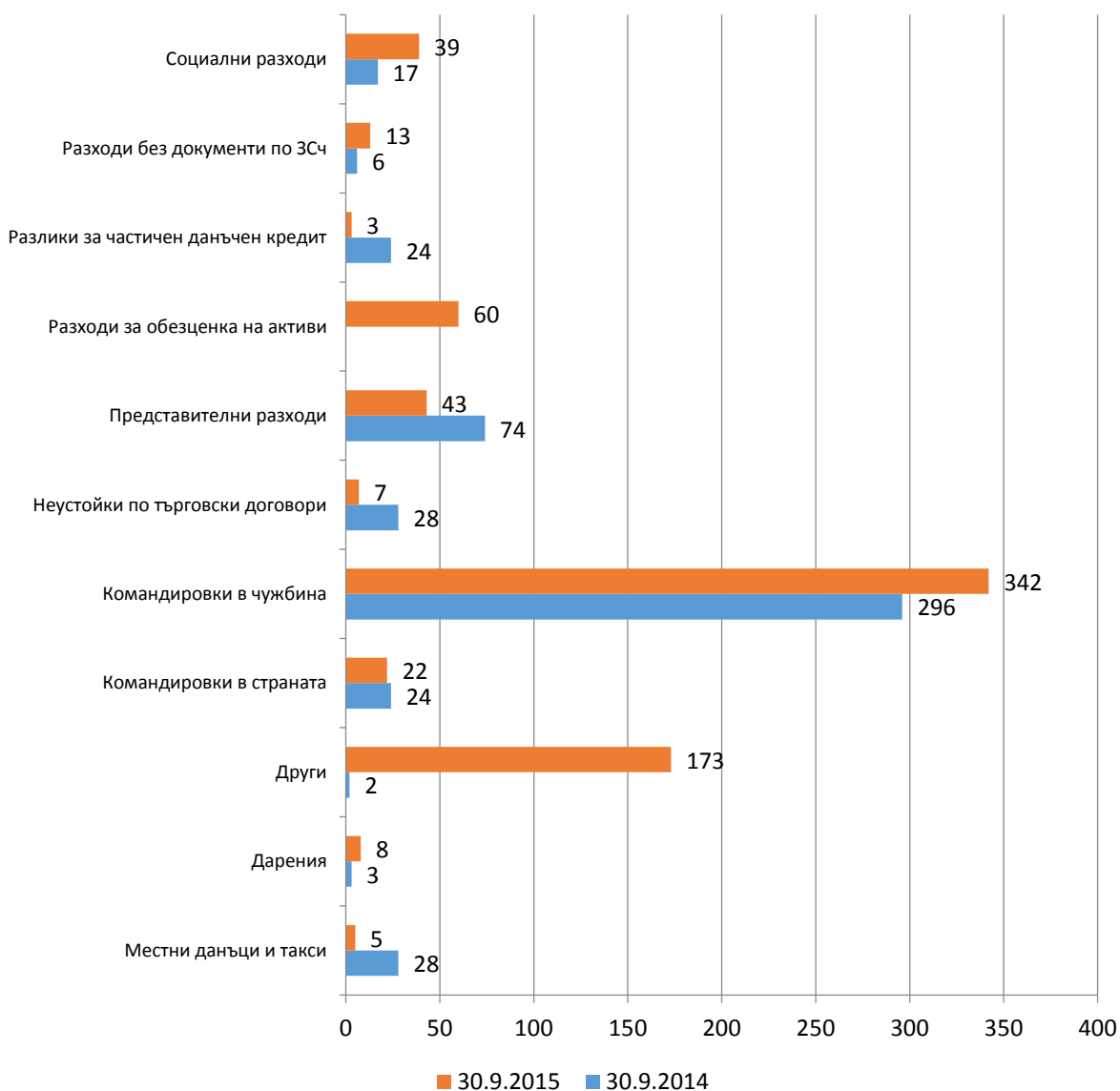


Другите разходи включват:

Други разходи	30.9.2014 BGN 000	30.9.2015 BGN 000
Местни данъци и такси	28	5
Дарения	3	8
Други	2	173
Командировки в страната	24	22
Командировки в чужбина	296	342
Неустойки по търговски договори	28	7
Представителни разходи	74	43
Разходи за обезценка на активи		60
Разлики за частичен данъчен кредит	24	3
Разходи без документи по ЗСч	6	13
Социални разходи	17	39
Общо	504	715

Page | 74

Други разходи

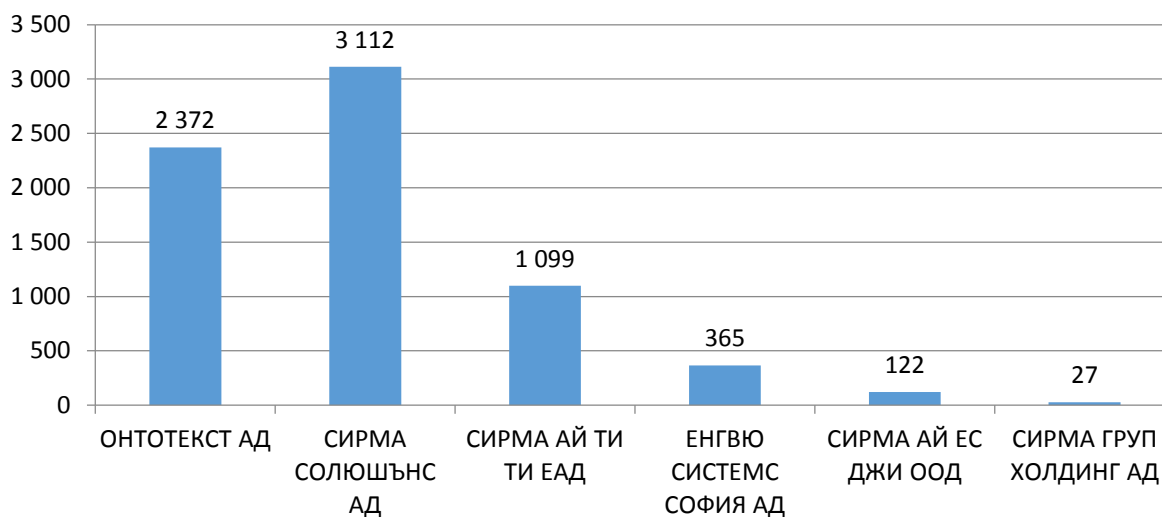


Към 30.09.2015 дружествата са инвестирали в създаването на продукти, както следва:

Компания	30.9.2015
ОНТОТЕКСТ АД	2 372
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	3 112
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	1 099
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	365
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД	122
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	27
Общо	7 097

Page | 75

Капитализирани собствени разходи

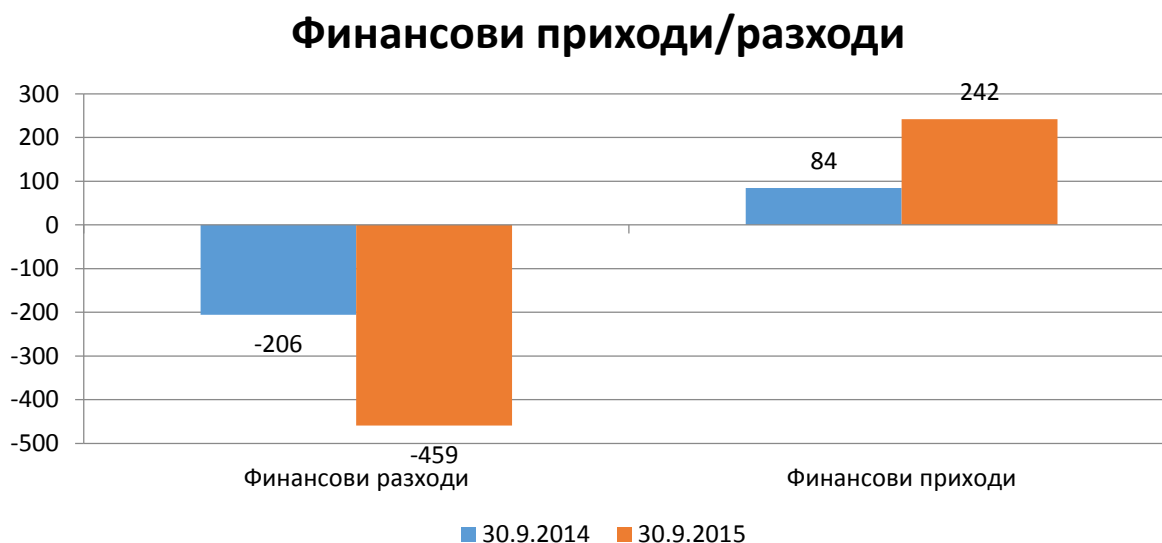


11.3.ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ

Консолидираните финансово-инвестиционни приходи/разходи са:

	30.9.2014 '000 лв.	30.9.2015 '000 лв.
Финансови разходи	-206	-459
Финансови приходи	84	242
Финансови приходи / разходи нетно	-122	-217

Page | 76



12.ПЕЧАЛБА

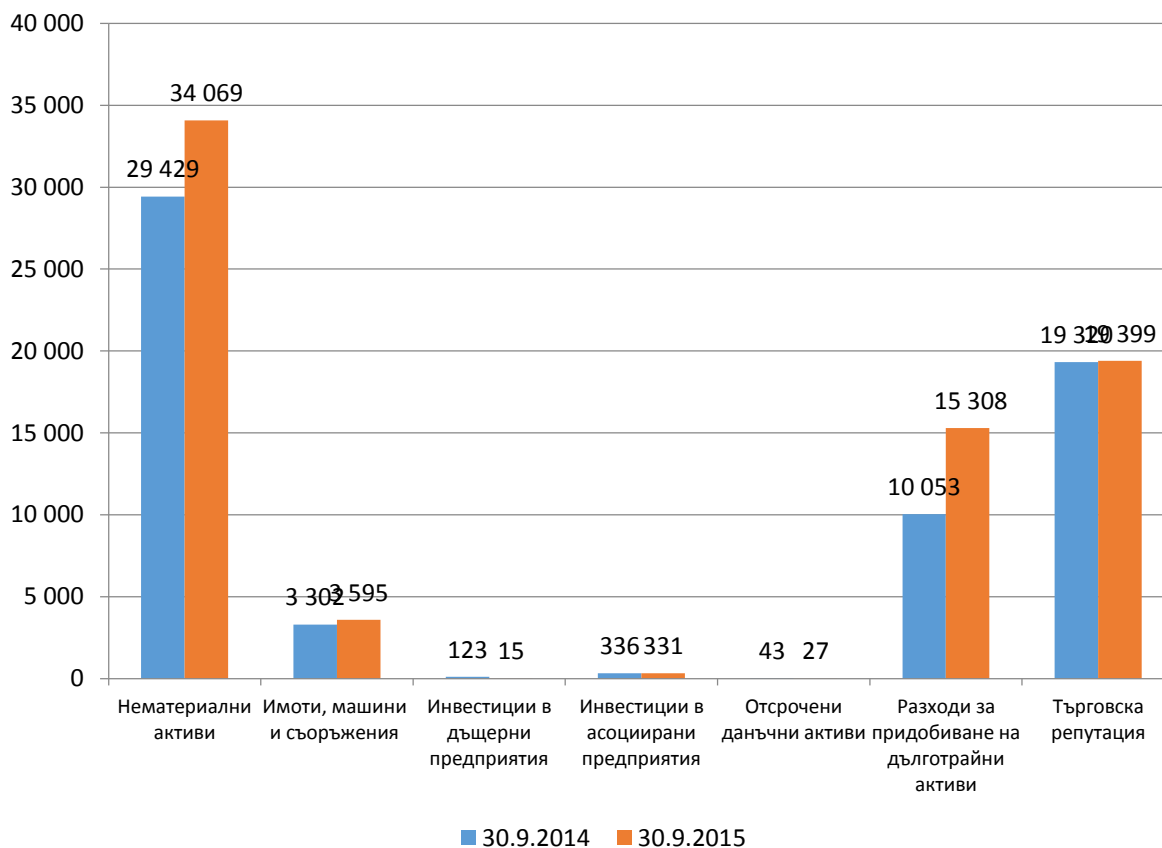
Консолидирани показатели в хил. лв.	30.9.2014	30.9.2015
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	7958	2399

13.АКТИВИ

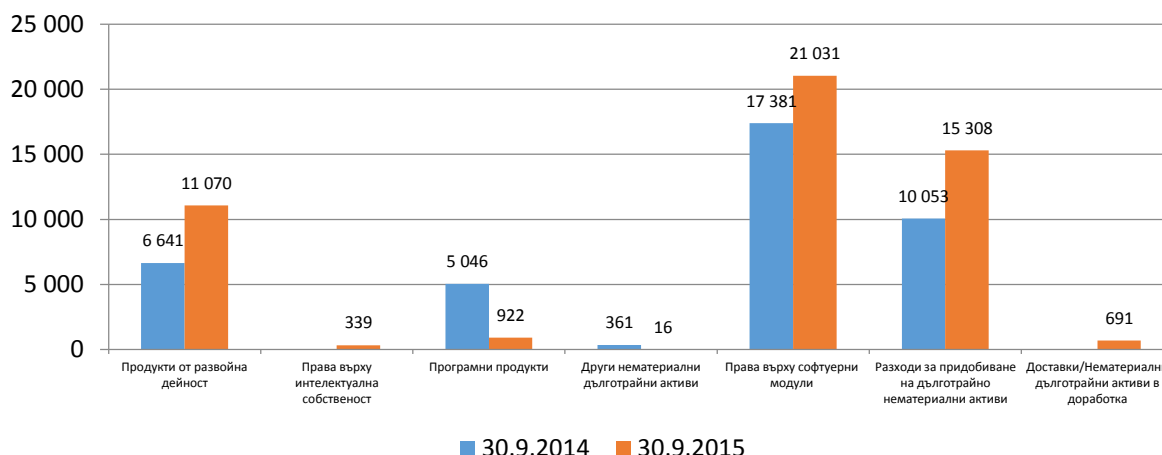
Активи	30.9.2014 '000 лв.	30.9.2015 '000 лв.
Нетекущи активи		
Нематериални активи	29 429	34 069
Имоти, машини и съоръжения	3 302	3 595
Инвестиции в дъщерни предприятия	123	15
Инвестиции в асоциирани предприятия	336	331
Отсрочени данъчни активи	43	27
Разходи за придобиване на дълготрайни активи	10 053	15 308
Търговска репутация	19 320	19 399
Общо	62 606	72 744

Page | 77

Нетекущи активи

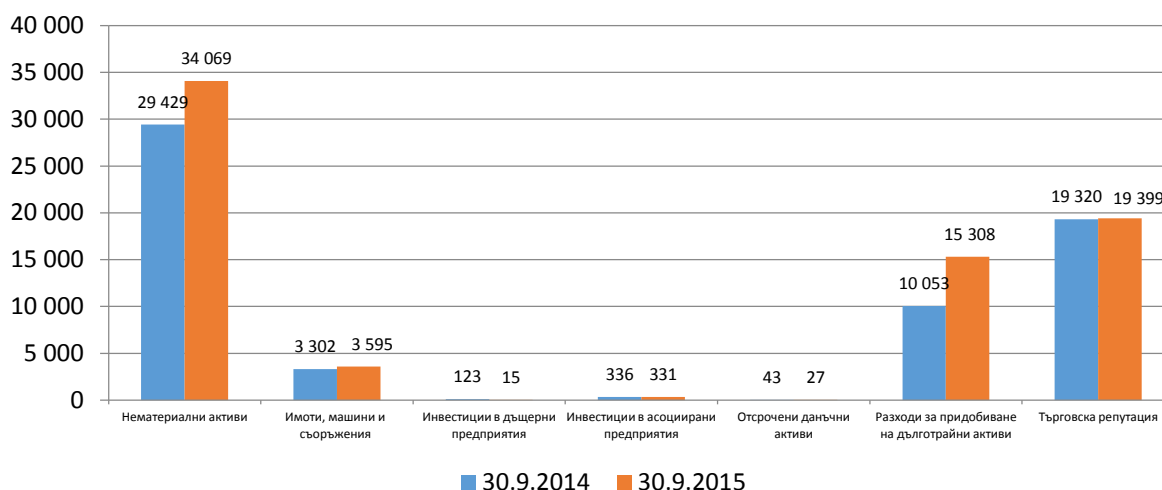


Дълготрайни нематериални активи



Page | 78

Нетекущи активи



Към 30.09.2015 г. има **учредени тежести върху дълготрайни материални активи на Групата** във връзка с получени заеми, както следва:

- ОФИС № 8 /осем/, находящ се в гр. София, СО Район „Младост“, на III (трети) етаж – II (втори) офисен етаж, в сградата на бул. „Цариградско шосе – 7-ми километър“ №135 (сто тридесет и пет), кота +7.45 (плюс седем цяло и четиридесет и пет стотни) метра, със застроена площ 176.74 (сто седемдесет и шест цяло и седемдесет и четири стотни) кв.м, състоящ се от ОФИС ПОМЕЩЕНИЕ, при съсед: североизток – офис №7 (седем), югоизток – коридор и стълбище, югозапад – двор, северозапад – улица, заедно с 4.631% (четири цяло шестстотин тридесет и една хилядни върху сто) ИДЕАЛНИ ЧАСТИ от общите части на сградата, която сграда, съгласно копие от кадастрална карта с данни от КРНИ, представлява сграда с идентификатор № 68134.4081.392.1 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири, точка, четири хиляди осемдесет и едно, точка, триста деветдесет и две, точка, едно/, по кадастралната карта и кадастралните регистри на гр. София, общ. Столична, обл. София-град, одобрени със Заповед РД – 18 – 35/09.06.2011 г. на Изпълнителния директор на АГКК, с адрес на сградата – гр. София, п.к. 1000, бул. „Цариградско шосе“ №135, с площ по скица 999.00 кв.м. /деветстотин деветдесет и девет квадратни метра/, с брой етажи: 5, с предназначение:

Сирма Груп Холдинг АД

Административна, делова сграда, с номер по предходен план: няма, стар идентификатор: няма, която сграда е разположена в поземлен имот с идентификатор № 68134.4081.392, и толкова идеални части от правото на строеж върху дворното място, в което е построена сградата, цялото с площ от 3 150 (три хиляди сто и петдесет) кв.м., съставляващо Урегулиран поземлен имот II-392 (втори отреден за имот планоснимачен номер деветдесет и две) в кв.11 (единадесет) по плана на гр. София, местност „Цариградско шосе – 7-ми километър“, при съседни: улица, УПИ I-392 (първи, отреден за имот планоснимачен номер триста деветдесет и две), улица и УПИ III-392 (трети, отреден за имот планоснимачен номер триста деветдесет и две), което дворно място, съгласно Копие от кадастрална карта с данни от КРНИ, представлява поземлен имот с идентификатор № 68134.4081.392 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири, точка, четири хиляди осемдесет и едно, точка, триста деветдесет и две/, по кадастралната карта и кадастралните регистри на гр. София, общ. Столична, обл. София-град, одобрени със Заповед РД – 18 – 35/09.06.2011 г. на Изпълнителния директор на АГКК, с адрес на имота – гр. София, район „Младост“, бул. „Цариградско шосе“ №135, с площ по скица 3161.00 кв.м. /три хиляди сто шестдесет и един квадратни метра/, с трайно предназначение на територията: Урбанизирана, с начин на трайно ползване: за друг вид застрояване, с номер по предходен план: 392, квартал: 11, парцел: II, при съседни на поземления имот по скица: имот с идентификатор № 68134.4081.10, имот с идентификатор № 68134.4081.48, имот с идентификатор № 68134.4081.55.

Акт за собственост – Постановление за възлагане на недвижим имот от 23.09.2013 г., на ч.с. изпълнител Неделчо Митев, им.п. 43840, вписано на 18.10.2013 г. том СХХII, номер 124

Договорна ипотека от 20.12.2013 г., Нотариален акт 119, том X, рег.номер 26272, дело 1690 от 2013 г. за обезпечаване на кредит от „Алианц Банк България“АД в размер на 123000 евро.

- /ОФИС №19 /деветнадесет/, с идентификатор 68134.4081.392.1.19 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди и осемдесет и едно . триста деветдесет и две . едно . деветнадесет/, със застроена площ на офиса 99.21 /деветдесет и девет цяло и двадесет и една стотни/ кв.м., състоящ се от: офис помещение, при съседни, , коридор, офис №20 и при съседни с посочени идентификатори: на същия етаж: 68134.4081.392.1.20, под обекта: няма, над обекта: няма, заедно с 2.597% /две цяло петстотин деветдесет и седем хилядни върху сто/ идеални части от общите части на сградата и толкова идеални части от правото на строеж върху дворното място, описано по-долу;

Договорна ипотека от 10.10.2013г., Нотариален акт 80, том 20 рег.номер 38867,. за обезпечаване на инвестиционен кредит от „Уникредит Булбанк“АД в размер на 300000 евро.

- ОФИС №20 /двадесет/, с идентификатор 68134.4081.392.1.20 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди и осемдесет и едно . триста деветдесет и две . едно . двадесет/, със застроена площ на офиса 144.39 /сто четиридесет и четири цяло и тридесет и девет стотни/ кв.м., състоящ се от: офис помещение, заедно с тераса, с площ 3.41 /три цяло и четиридесет и една стотни/ кв.м., при съседни, съгласно архитектурен проект: офис №19, коридор, офис №21 и при съседни с посочени идентификатори: на същия етаж: 68134.4081.392.1.19, 68134.4081.392.1.21, под обекта: няма, над обекта: няма, заедно с 3.784% /три цяло седемстотин осемдесет и четири хилядни върху сто/ идеални части от общите части на сградата и толкова идеални части от правото на строеж върху дворното място, описано по-долу;

Договорна ипотека от 10.10.2013г., Нотариален акт 80, том 20 рег.номер 38867,. за обезпечаване на инвестиционен кредит от „Уникредит Булбанк“АД в размер на 100000 евро.

- ОФИС №21 /двадесет и едно/, с идентификатор 68134.4081.392.1.21 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди и осемдесет и едно . триста деветдесет и две . едно . двадесет и едно/, със застроена площ на офиса 81.35 /осемдесет и едно цяло и тридесет и пет стотни/ кв.м., състоящ се от: офис помещение, при съседни, съгласно архитектурен проект:

офис №20, коридор, и при съседни с посочени идентификатори: на същия етаж: 68134.4081.392.1.20, под обекта: няма, над обекта: няма, заедно с 2.132% /две цяло сто тридесет и две хилядни върху сто/ идеални части от общите части на сградата и толкова идеални части от правото на строеж върху дворното място, поземлен имот с идентификатор 68134.4081.392 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди и осемдесет и едно . триста деветдесет и две/, целият с площ 3 150 /три хиляди сто и петдесет/ кв.м., съставляващ урегулиран поземлен имот II-392 /втори за имот планоснимачен номер триста деветдесет и две/, от квартал 11 /единадесет/, по плана на град София, район „Младост“, местност бул.“Цариградско шосе“ – 7 /седми/ километър, при съседни: север – парцел I-392, изток и запад – улици, юг – парцел III-392, съгласно Нотариален акт № 115, том 2, дело 247/2002 г.

Акт за собственост на имоти по т. 1.2, 1.3, и 1.4 – Нотариален акт от 10.10.2013 г., номер 181, том VII, рег. Номер 20818, дело 1214 от 2013 г.

Договорна ипотека от 10.10.2013г., Нотариален акт 80, том 20 рег.номер 38867,. за обезпечаване на инвестиционен кредит от „Уникредит Булбанк“АД в размер на 300000 евро.

- Етаж 3 от офис сграда „ИТ-център Офис Експрес“ в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ № 135 със застроена площ 796,50 кв.м., съгл. Нотариален акт за покупко-продажба на недвижим имот № 126, том I, рег. № 4551, дело № 116 от 23.04.2003 г.

Договорна ипотека от 13.06.2014 г., Нотариален акт 84, том I-1, рег.номер 2002, дело 63 от 2014 г. за обезпечаване на овърдрафт кредит от „Уникредит Булбанк“АД в размер на 100000 евро.

- Етаж 5 от офис сграда „ИТ-център Офис Експрес“ в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ № 135 със застроена площ 281,81 кв.м., съгласно Нотариален акт за покупко-продажба на недвижим имот № 86, том 4, рег. № 10237, дело № 592 от 23.12.2004 г.

Договорна ипотека от 23/09/2014 г., Нотариален акт 37, том 18, рег.номер 36189, г. за обезпечаване на овърдрафт кредит от „АЛИАНЦ БАНК БЪЛГАРИЯ в размер на 100000 евро.

- ОФИС № 10 (десет), находящ се във високото тяло на офис сградата, построена на бул. Цариградско шосе № 135 (сто тридесет и пет), разположен в средата на източната част на трети (втори офисен) етаж на сградата (кота + 7.45 / плюс седем цяло четиридесет и пет стотни/), със застроена площ от 144.39 /сто четиридесет и четири цяло и тридесет и девет стотни/ кв.м., при граници: североизток – първи по ред офис, броен от север на юг, югоизток – двор, северозапад – коридор, както и с приспадащите се на имота 3.93 % /три цяло и деветдесет и три стотни върху сто/ идеални части от общите части на сградата, на които съответстват 44.32 /четиридесет и четири цяло и тридесет и две стотни/ кв.м. застроена площ и 3.93 % /три цяло и деветдесет и три стотни върху сто/ идеални части от правото на строеж върху дворното място, върху което е построена сградата, съставляващо урегулиран поземлен имот /парцел № II-392 /втори, отреден за имот с планоснимачен номер триста деветдесет и две/ от квартал 11 /единадесет/, съгласно дворишната регулация на местността „Цариградско шосе – 7 /седми/ километър“, град София, одобрена със Заповед № РД-09-50-631 от 20.11.1998 г., който имот е с площ от 3150 /три хиляди сто и петдесет/ кв. метра и е при граници: североизток – УПИ /парцел№ I-392 /първи, отреден за имот с планоснимачен номер триста деветдесет и две/, югоизток – улица, югозапад – УПИ /парцел/ № III – 392 /трети, отреден за имот планоснимачен номер триста деветдесет и две/, северозапад – улица, съгласно Нотариален акт за покупко – продажба на недвижим имот, вписан в Служба по вписванията – град София с вх. рег. номер 94655/17.12.2008г., акт № 43, том ССХЛЛ, дело № 66314/08;

Договор за финансов лизинг 05912-001/2014 от 23.04.2014 г., сключен с “ПИРЕОС ЛИЗИНГ БЪЛГАРИЯ” АД.

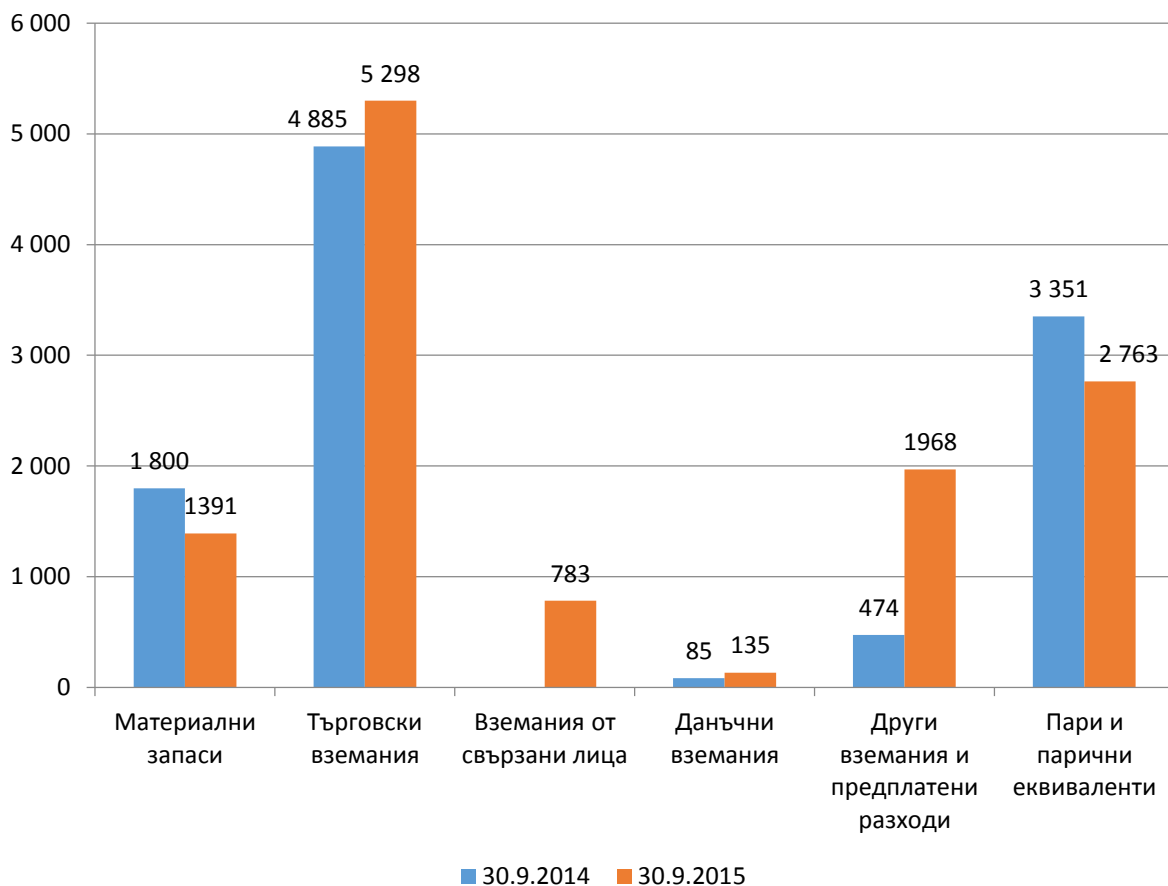
Договорна ИПОТЕКА и Договор за особен залог върху вземания, за обезпечаване на Договор №100-1622 от 21.07.2015 г. за кредит овърдрафт от „ЮРОБАНК БЪЛГАРИЯ“ АД в размер на 1 200 000 лв.

- ОФИС със заседателна зала, кафене и обслужващи помещения /преустроен от ресторант/, с идентификатор 68134.4081.392.1.22 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди и осемдесет и едно . триста деветдесет и две . едно . двадесет и две/, находящ се в град София, район „Младост“, бул. ”Цариградско шосе” №135 /сто тридесет и пет/, в 5 /пет/ етажна административна, делова сграда, с идентификатор 68134.4081.392.1 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди осемдесет и едно . триста деветдесет и две . едно/, на 5 /пети/ етаж, в подпокривната част на сградата, кота + 16.90 м., със застроена площ на офиса 281.81 /двеста осемдесет и едно цяло и осемдесет и една стотни/ кв.м., при съседни, съгласно документ за собственост: североизток – стълбище и тераса, югозапад – стълбище и тераса, югоизток – тераса и северозапад – тераса, и при съседни с посочени идентификатори: на същия етаж: няма, под обекта: 68134.4081.392.1.18, 68134.4081.392.1.19, 68134.4081.392.1.20, 68134.4081.392.1.21, 68134.4081.392.1.17, над обекта: няма, заедно със 7.384% /седем цяло триста осемдесет и четири хилядни върху сто/ идеални части от общите части на сградата и от правото на строеж върху дворното място, поземлен имот с идентификатор 68134.4081.392 /шестдесет и осем хиляди сто тридесет и четири . четири хиляди осемдесет и едно . триста деветдесет и две/, целият с площ от 3 150 (три хиляди сто и петдесет) кв.м., съставляващ урегулиран поземлен имот II-392 (втори, отреден за имот планоснимачен номер триста деветдесет и две), в квартал 11 (единадесет), по плана на град София, местност „Цариградско шосе – 7 – ми километър“, при съседни, съгласно документ за собственост: север - УПИ I-392, юг - УПИ III-392, изток и запад – улица.

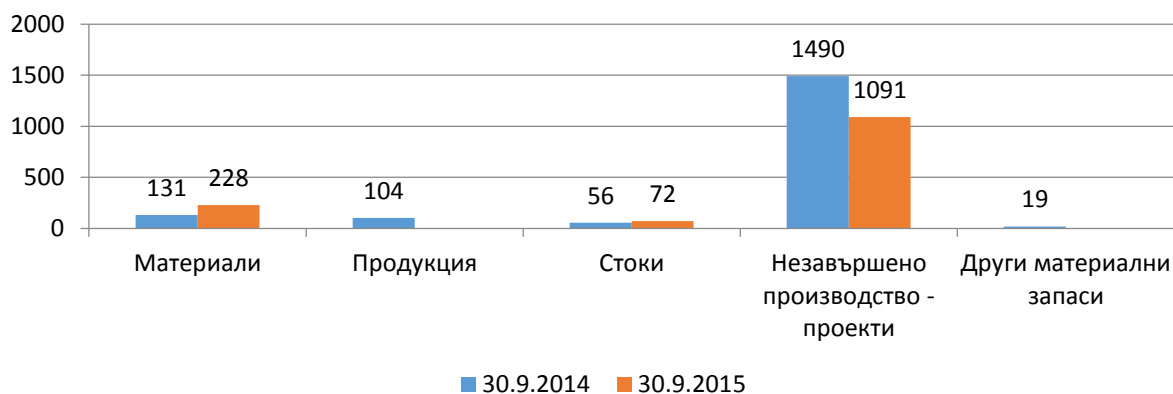
- Всички настоящи и бъдещи вземания, произтичащи от Договор за безвъзмездна финансова помощ с идентификационен номер BG161PO003-2.2.01-0012-C0001 по оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика „2007-2013 год. по приоритетна ос 2 „Повишаване на ефективността на предприятията и развитие на благоприятна бизнес среда“, Област на въздействие 2.2. „Създаване на инфраструктура в подкрепа на бизнеса“, Операция 2.2.2 „Създаване на регионални бизнес инкубатори“, който договор е сключен между „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД и Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, Изпълнителна Агенция за насърчаване на малки и средни предприятия с номер на договора БИ-02-16/02.02.2012 г.и сключено към него Допълнително споразумение № БИ-02-16-А-3 от 27.01.2015 г., между „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД и Министерство на икономиката, чрез главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“, с размер на предоставената от Договарящия орган безвъзмездна финансова помощ по Компонент 1 и Компонент 2 от 500 293,50 лв.

Активи	30.9.2014 BGN 000	30.9.2015 BGN 000	Изменение	Изменение %
Текущи активи				
Материални запаси	1 800	1391	-409	-22,72%
Търговски вземания	4 885	5 298	413	8,45%
Вземания от свързани лица		783	783	n/a
Данъчни вземания	85	135	50	58,82%
Други вземания и предплатени разходи	474	1968	1 494	315,19%
Пари и парични еквиваленти	3 351	2 763	-588	-17,55%
Текущи активи	10595	12338	1 743	16,45%

Текущи активи

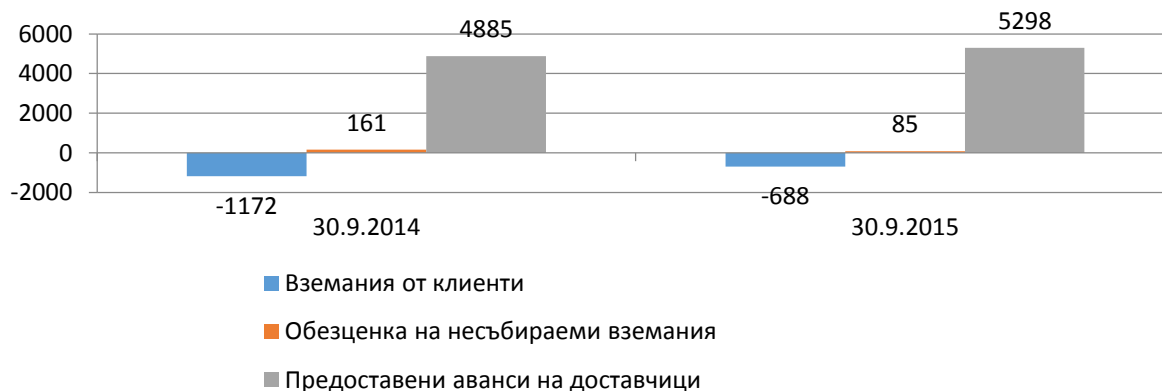


Материални запаси



Page | 83

Търговски вземания

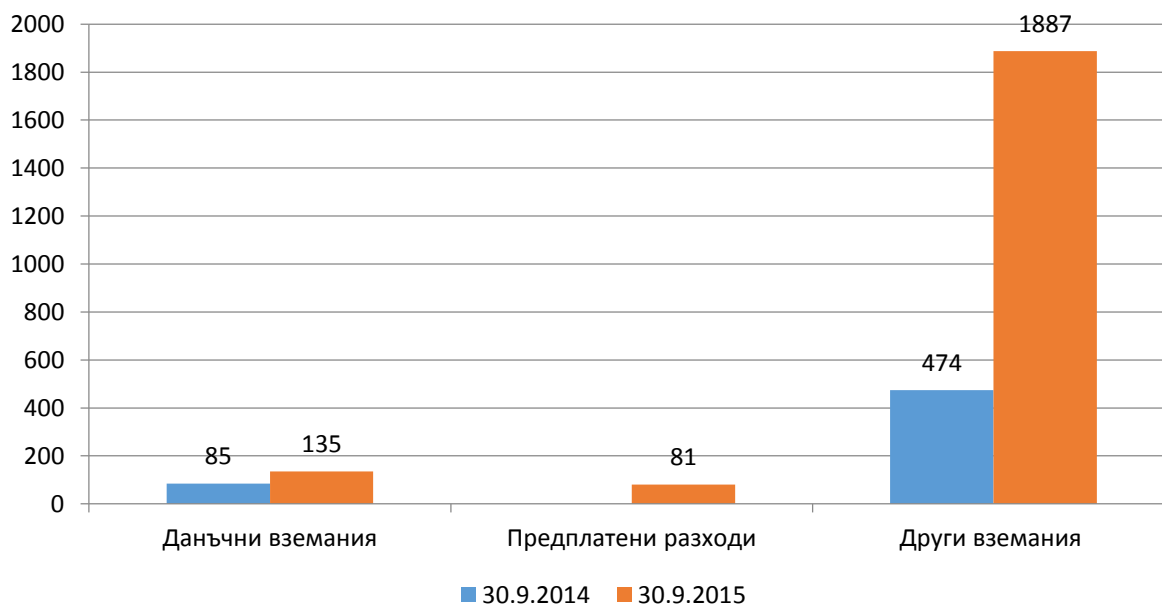


Активи, държани за продажба

Към 30.09.2015 г. активите, държани за продажба са:

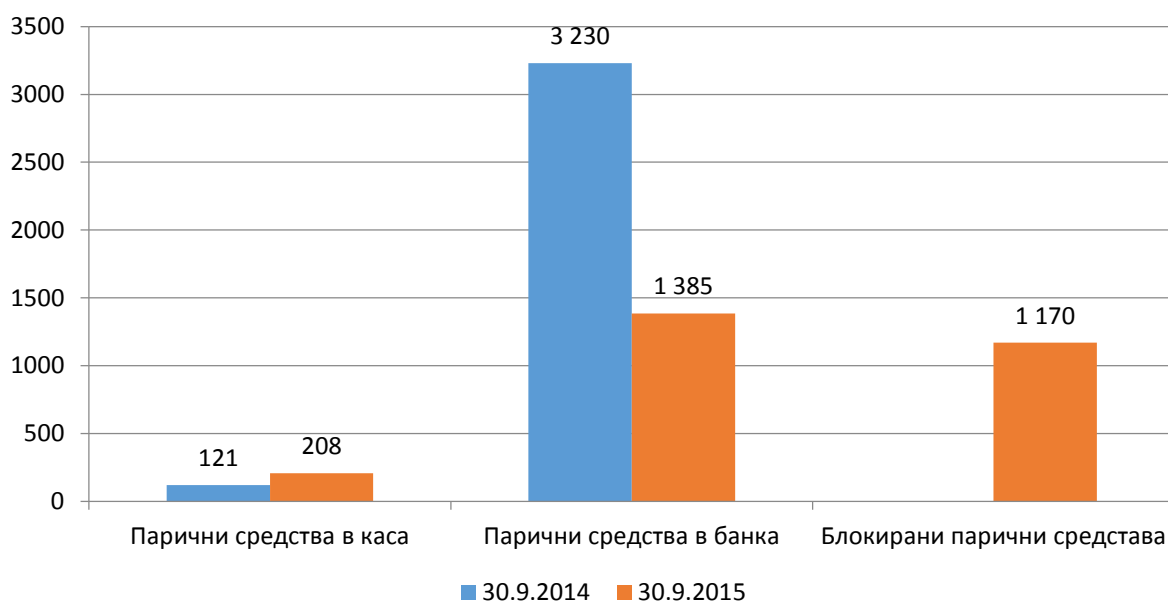
Компания	Описание ДА	Общо
Онтотекст АД	WSMO Studio	89,06
Онтотекст АД	СофМ-Ontology mapping Store	305,52
Онтотекст АД	СофМ-OntoMap	642,47
Онтотекст АД	СофМ-OT SWS Repository	381,86
Онтотекст АД	Софтуерен модул KIM	2 855,03
Онтотекст АД - Общо		4 273,94
Сирма Солюшънс АД	СофМ за обмен на електронни съобщ. във фин. инд-я	2 133,64
Сирма Солюшънс АД	СофМ Система за тарифиране	936,99
Сирма Солюшънс АД	СофМ-Sirma location based Services	3 416,36
Сирма Солюшънс АД	СофМ-Криптографски модул	1 401,20
Сирма Солюшънс АД	Софтуерен Модул за обработка на картови транзакции	1 927,42
Сирма Солюшънс АД Общо		9 815,60
Датикум АД	Облачна платформа	1 099,00
Датикум АД Общо		1 099,00
Общо		15 188,54

Други вземания и предплатени разходи



Page | 84

Пари и парични еквиваленти



14.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

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.

Page | 85

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.

SS/PROD-Recognition

Дружеството Сирма Солюшънс АД е направило инвестиция в размер на 333 хил. лв. в деветмесечieto за разработване на софтуерен проект SS/PROD-Recognition – софтуерен модул с цел семантично разпознаване в статични изображения и видео, като например: автоматична анотация на физически обекти (хора, животни, предмети, сгради и др.), проследяване на тяхното движение във видео записи и анализ. Технологията е приложима в роботиката, компютърното зрение, в сферата на сигурността и военната промишленост, медицината и други.

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 ме 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.

SS/PROD-Recognition

Дружеството Сирма Солюшънс АД е направило инвестиция в размер на 333 хил. лв. в деветмесечието за разработване на софтуерен проект SS/PROD-Recognition – софтуерен модул с цел семантично разпознаване в статични изображения и видео, като например: автоматична анотация на

физически обекти (хора, животни, предмети, сгради и др.), проследяване на тяхното движение във видео записи и анализ. Технологиите са приложими в роботиката, компютърното зрение, в сферата на сигурността и военната промишленост, медицината и други.

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. LSHK 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. Платформата е продадена.

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 Онтотекст 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 индексиращи 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.

Page | 90

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“ АД 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.

EV/EngView Package Designer Suite

Дружеството Енгвю Системс е направило инвестиция в размер на 246 хил. лв. през деветмесечието на 2015 в разработването на EV/EngView Package Designer Suite - софтуерен пакет за интегриран CAD/CAM (Computer-Aided Design / Computer-Aided Manufacturing – графичен дизайн и производство с помощта на компютър) за 2D

(двуизмерен) дизайн на прегъващите се опаковки от различни материали и различни софтуерни функционалностите за конвертиране на моделите от/в различни файлови формати, поддържани от софтуерни решения, печатни и режещи машини на други производители. Софтуерът е структуриран като пакет от компютърни програми, които покриват различни части от производствения процес – от разработване на визуална концепция, през разработването на конкретни двуизмерни (2D) и триизмерни (3D) модели, изготвяне на печатни заготовки, изработване на мостри и боядисване.

Page | 91

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.сaldo 2012	2012	Отписани	2013	Отписани	2014	Отписани	Крайно saldo към 31.12.2014	30.9.2015
Собствени сгради	-	-	-	126,3	-	17,1	-	143,4	143,4
Права върху софтуерни модули	-	102,5	-	134,7	-	-	-	237,2	237,2
Нетекущи дълготрайни активи	20 374,9	-	-	-	(20 374,9)	-	-	-	-
държани за продажба	332,3	-	-	-	-	374,5	(706,8)	-	-
Пирина Технологии АД	-	-	-	-	-	6 895,0	-	6 895,0	6 895,0
Сирма Ай Ти Ти АД	2 241,4	14,5	-	-	-	-	(2 255,9)	-	-
Сирма Медия АД	-	-	-	-	-	8 671,9	-	8 671,9	8 671,9
Онтотекст АД	40 631,6	-	-	-	(1 865,2)	-	(3 739,9)	35 026,5	35 026,5
Сирма Солюшънс АД	50,0	50,0	-	50,0	-	50,0	-	50,0	50,0
Енгвю Системс София	-	-	-	1 865,2	-	-	(1 865,2)	-	-
Panaton USA	364,0	-	-	-	-	-	-	364,0	259,4
USD/GMG Systems Inc.-САЩ	7 422,2	-	-	-	-	-	(7 422,2)	-	-
Онтотекст АД	5 184,3	-	-	600,2	-	361,3	-	6 145,8	6 145,8
Инвестиционни имоти	76 600,6	167,0	-	2 776,4	(22 240,0)	16 369,9	(15 989,9)	57 534,0	57 429,2
ОБЩО									

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Нач.сал до 2012	2012 въведени	2012 отписани	2013 въведени	2013 отписани	2014 въведени	2014 отписани	Салдо към 31.12. 2014	Крайно saldo 30.09. 2015
изграждане на управленска система за разпределение разходите на работодателя	-	-	-	134,7	(134,7)	-	-	-	-
върщане на ДА за доработка	-	-	-	20 374,9	-	-	(20 374,9)	-	-
капитализирани собствени разходи - софт.услуги	-	-	-	-	-	166,1	(166,1)	-	27,2
ОБЩО	-	-	-	20 509,6	(134,7)	166,1	(20 541,0)	-	27,2

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв	Начално салдо 2011	2012	Отписани / Обезценки / Отчуждени	2013	Отписани / Обезценки / Отчуждени	2014	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Крайно салдо към 31.12.2014	Крайно салдо към 30.9.2015
		Въведени		Въведени		Въведени			
Транспортни средства	101,6	-	-	59,9	-	129,9	-	291,4	262,0
Компютърна техника	736,0	49,9	(1,1)	145,5	-	14,0	-	944,3	957,4
Продукти от развойна дейност	124,0	386,0	(123,5)	50,2	-	3 787,0	-	4 223,6	7 054,8
Програмни продукти	51,4	1 171,9	-	257,3	-	-	-	1 480,6	1 480,6
Права върху софтуерни модули за дейността	11 607,4	6 568,6	-	-	-	-	(16 632,6)	1 543,3	1 645,6
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба	7 480,1	-	(7 480,1)	-	-	9 815,6	-	9 815,6	9 815,6
Сирма Ай Ти Ти АД	400,0	911,6	-	-	-	-	(1 311,6)	-	-
Сирма Бизнес Консултинг АД	1 324,8	-	(107,7)	-	-	39,1	-	1 256,2	1 256,2
Датикум АД	1 451,2	-	(57,6)	-	-	-	-	1 393,7	1 393,7
СИРМА USA	14 797,4	-	-	930,2	-	-	-	15 727,6	17 628,9
Panaton USA	1,3	-	-	-	-	1 900,0	-	1 901,3	-
Ес енд Джи	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Технолъджи	-	-	-	-	-	116,9	-	116,9	116,9
Сървисис Лтд	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Флаш Медиа АД	-	-	-	25,0	-	-	-	25,0	25,0
Сирма Мобайл АД	-	-	-	-	-	20,0	-	20,0	20,0
Сирма Ай Ес Джи	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ООД	2,6	-	-	-	-	-	-	2,6	2,6
ОБЩО	38 077,7	9 088,0	(7 770,1)	1 468,0	-	15 822,5	(17 944,2)	38 741,9	41 659,1

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2012	2013	2014	Крайно салдо 31.12.2014	2015	Крайно салдо 30.09.2015
	Начално салдо	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи
SS/SRVC-ISG-Insurance (Common)	-	73,0	-	621,5	-	14,0
SS/PROD-Платформа за мобилно банкиране	-	490,9	-	496,3	-	(987,2)
SS/PROD-Платформа за управление на мобилни групи	-	558,0	-	570,0	-	79,4
SS/PROD-Система за мобилни и уеб-базирани разплащания	-	829,6	-	842,1	-	(1 671,6)
SS/SRVC-BPConfig.Management	-	571,5	-	(571,5)	-	-
SS/PROD-LOYAX-Loyax	-	-	-	50,2	(50,2)	5 835,0
SSPAN/SRVC-Inofile	-	-	-	-	-	331,0
SSPAN/SRVC-Open Road	-	-	-	-	-	54,2
Pay Mobilio	-	-	-	-	-	-
SSSM/SSM-FlashMedia adm	-	-	-	-	-	2,0
SS/SRVC - GARB	-	-	-	-	-	-
SS/SRVC-Агенция по заетостта	-	-	-	-	-	-
SS/PROD-EDOM-eDom	-	-	-	-	-	16,1
SS/R&D ImageRecognition-BG161PO003	-	-	-	-	-	-
SSMOB/PROD-mTimeCard	-	-	-	-	-	48,9
SSMOB/PROD-VIVBIP-VivaBipper	-	-	-	-	-	-
SSMOB/PROD-NewsOnTheWeb	-	-	-	-	-	8,3
SSMOB/PROD-SCHO-SCHOOLZvanche	-	-	-	-	-	9,0
SS/SRVC-EngView Bridge Project	-	-	-	-	-	51,6
ОБЩО	-	2 522,9	-	2 008,5	(50,2)	3 661,1

ИНВЕСТИЦИИ ОНТОТЕКСТ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 2011	2011		2012		2013		2014		Крайно салдо към 31.12.2014	30.9.2015
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		
Офис обзавеждане	9	3	-	6	-	-	-	20	-	38	38
Машины и оборудване	2	-	-	1	-	-	-	2	2	2	2
Компютърна техника	209	61	-	55	-	103	-	155	44	539	592
Други дълготрайни материални активи	-	-	-	2	-	-	-	4	-	6	6
Други дълготрайни нематериални активи	-	-	-	-	-	-	-	64	-	64	64
Продукти от развойна дейност, в т.ч.:	-	3 800	-	-	-	4 224	-	7 232	(8 024)	7 232	7 232
OWLIM вер. 4	-	3 800	-	-	-	-	-	-	(3 800)	-	-
Софтуерен модул KIM	-	-	-	-	-	3 172	-	-	(3 172)	-	-
Софтуерен модул ORDI	-	-	-	-	-	1 052	-	-	(1 052)	-	-
Софт OWLIM ver.5/Graph DB	-	-	-	-	-	-	-	4 152	-	4 152	4 152
Софт Semantic Data and Services Management Platform	-	-	-	-	-	-	-	2 876	-	2 876	2 876
Софт LLD	-	-	-	-	-	-	-	204	-	204	204
Програмни продукти, в т.ч.:	1	-	-	-	-	59	-	-	(59)	1	1
JProfiler-програмен продукт	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Web Mining Framework	-	-	-	-	-	59	-	-	(59)	-	-
Права върху софтуерни модули, в т.ч.:	-	-	-	96	-	-	-	10	(96)	10	10
Soft Product Hoci	-	-	-	96	-	-	-	-	(96)	-	-
Патент/търговска марка Graph DB	-	-	-	-	-	-	-	10	-	10	10
Права върху софтуерни модули за дейността, в т.ч.:	3 659	-	-	815	-	-	-	382	(3 659)	1 197	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 Recruitment Intelligence Systems	-	-	-	815	-	-	-	235	-	1 050	-
Намерими	-	-	-	-	-	-	-	147	-	147	-
Лицензи, в т.ч.:	39	-	-	-	-	73	-	285	-	397	407
Лиценз KIM	16	-	-	-	-	-	-	-	-	16	16
Лиценз OWLIM/TRREE	14	-	-	-	-	-	-	-	-	14	14
Лиценз ORDI	4	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4
Лиценз WSMO Studio	6	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6
Лиценз Софтуер за извличане на съдържание CGX	-	-	-	-	-	65	-	285	-	349	349
Лиценз Professionals OCR Kit - Nuance	-	-	-	-	-	9	-	-	-	9	9
Лиценз Bloor Graph & RDL market Update & Spotlight Report	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба, в т.ч.:	-	147	-	-	-	-	-	4 351	(147)	4 351	4 274
Намерими	-	147	-	-	-	-	-	-	(147)	-	-
WSMO Studio	-	-	-	-	-	-	-	89	-	89	89
СофМ-OntoMap	-	-	-	-	-	-	-	642	-	642	642
СофМ-OT SWS Repository	-	-	-	-	-	-	-	382	-	382	382
СофМ-Ontology mapping Store	-	-	-	-	-	-	-	306	-	306	306
Soft Product Hoci	-	-	-	-	-	-	-	77	-	77	-
Софтуерен модул KIM	-	-	-	-	-	-	-	2 855	-	2 855	2 855

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2012		2013		31.12.2014		2015	
	Начално салдо	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Крайно салдо към 31.12.2014
LLD	182,0	18,2	-	3,1	-	-	(203,5)	-
LS-HC-Solution	268,0	15,7	-	29,8	-	84,0	-	397,5
KIM	2 917,0	255,7	-	-	(3 172,3)	-	-	-
Софт OWLIM ver.5/Graph DB	1 892,0	960,3	-	997,4	(1 051,5)	1 237,1	(513,8)	3 521,5
Semantic Data and Services Management Platform	2 617,0	120,0	-	108,8	-	1 083,6	(2 771,5)	1 157,8
Media-Publ-Solution	-	77,5	-	505,5	-	774,1	-	1 357,2
SemJobs	-	32,4	-	202,2	-	-	(234,6)	-
CLS-P-S4	-	-	-	-	-	-	-	36,9
ОБЩО	7 876,0	1 479,9	-	1 846,8	(4 223,8)	3 178,7	(3 723,5)	6 470,8

ИНВЕСТИЦИИ ДАТИКУМ

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 2011	2012		2013		2014		Крайно салдо към 18.12.2014	
								към 31.12.2014	
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		30.9.2015
Машини и оборудване	1 476,0	1,9	-	10,1	-	-	-	1 487,9	1 583,4
Компютърна техника	411,0	33,4	(32,3)	263,7	-	23,3	-	699,0	838,0
Ремонти на наети помещения	548,9	-	-	4,0	-	2,5	-	555,4	555,4
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба	-	498,5	-	-	-	600,0	-	1 098,5	1 098,5
ОБЩО	2 435,9	533,7	(32,3)	277,8	-	625,7	-	3 840,9	4 075,3

Page | 94

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално салдо	2012		2013		2014		Крайно салдо към 31.12.2014	Крайно салдо 30.09.2015
		Натрупан и разходи	Въведени в експлоатация	Натрупан и разходи	Въведени в експлоатация	Натрупан и разходи	Въведени в експлоатация		
DAT/Cloud Platform	-	498,5	(498,5)	-	-	600,0	(600,0)	-	-

ИНВЕСТИЦИИ ЕНГВЮ СИСТЕМС АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 01.01.2012	2012		2013		2014		Крайно салдо 31.12.2014	Крайно салдо 30.09.2015
		Отписани / Обезценки		Отписани / Обезценки		Отписани / Обезценки			
		/		/		/			
		Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени		
Машини и оборудване	118,8	-	-	-	-	-	-	118,8	118,8

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално салдо 2012	2012		2013		2014		31.12.2014	2015
		Натрупан и разходи	Въведен в експлоатация	Натрупан и разходи	Въведен в експлоатация	Натрупан и разходи	Въведен в експлоатация	Крайно салдо	Крайно салдо 30.09.2015
EV/EngView Package Designer Suite	-	-	-	-	-	-	-	-	245,9
EV/ScanFit ver.1	-	-	-	-	-	-	-	-	118,6
ОБЩО	-	-	-	-	-	-	-	-	365

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА АЙ ТИ ТИ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Нач.сaldo 2012	2012		2013		2014		31.12.2014	Крайно saldo 30.09.2015
		Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени		
Компютърна техника	169,0	1,6	-	43,9	-	248,7	-	463,2	475,9
Програмни продукти	0,5	-	-	-	-	181,4	-	181,9	181,9
Права върху софтуерни модули за дейността	-	990,2	-	1 054,7	-	-	-	2 044,9	2 044,9
Лицензи	-	-	-	-	-	160,2	-	160,2	160,2
ОБЩО	169,5	991,8	-	1 098,5	-	590,3	-	2 850,2	2 862,9

Page | 95

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално saldo 2012	2012		2013		2014		Крайно saldo 30.09.2015
		Натрупани разходи	Въведен в експлоатация	Натрупани разходи	Въведен в експлоатация	Натрупани разходи	Въведен в експлоатация	
STT/Semantic Enterprise Integration	-	207	-	-	(207)	-	-	-
STT/EMF - Enterprise Management Framework	-	-	-	847	(847)	1 707	-	2 806
ОБЩО	-	207	-	847	(1 055)	1 707	-	2 806

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД

Инвестиции в ДА

Показател хил. лв.	Нач.сaldo 2012	2012		2013		2014		крайно saldo към 31.12.2014	Крайно saldo 30.09.2015
		Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени		
Компютърна техника	106,4	27,7	-	0,8	-	40,6	-	175,5	193,2
Продукти от развойна дейност	608,5	-	-	707,3	-	699,1	-	2 014,9	2 014,9
Права върху софтуерни модули	1 958,3	-	-	-	-	-	-	1 958,3	1 958,3
ОБЩО	2 673,2	27,7	-	708,1	-	739,7	-	4 148,6	4 166,4

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално saldo 2012	2012		2013		2014		31.12.2014	30.9.2015	
		натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	крайно saldo	Натрупани разходи	Крайно saldo 30.09.2015
SBC - EPCh (electronic product channels)	-	-	-	707,3	(707,3)	-	-	-	-	-
SBC/UBX ECB S75	-	-	-	-	-	683,0	(612,0)	71,0	-	71
SBC/UBX Notifications	-	-	-	-	-	87,0	(87,0)	-	-	-
ОБЩО	-	-	-	707,3	(707,3)	770,0	(699,0)	71,0	-	71

ИНВЕСТИЦИИ СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално saldo 2012	2012		2013		2014		Крайно saldo 31.12.2014	2015	
		Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация		Натрупани разходи	Крайно saldo 30.09.2015
Застрахователен софтуер	-	15,0	-	153,8	-	141,5	168,7	141,5	121,8	263,3

15. 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:

Page | 96

Разходи за научноизследователска дейност през деветмесечието на 2015 са:

Показател в хил. лв.	30.9.2015
„Сирма Солюшънс“ АД	658
„Онтотекст“ АД	559
„ЕнгВю Системс София“ АД	99
„Сирма Ай Ти Ти“ АД	115
Общо	1431

Описание на конкретната дейност, която дружествата извършват:

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

1. Заявка за патент входираща 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 входираща 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 ограниченията свързани със скалируемостта при голям брой записи в RDF база данни. Системата може да идентифицира индуцираните заключения, които следва да бъдат 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-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:

1. CAD/CAM системи за двумерно проектиране и тримерно моделиране на опаковки от картон и велпапе, както и на сложни разнородни структури за листови материали.
2. 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).
3. Софтуер за алуминиевата индустрия, чрез който в база от предварително зададени чертежи на бакери, болстери (инструменти, подпомагащи 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“ АД 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.

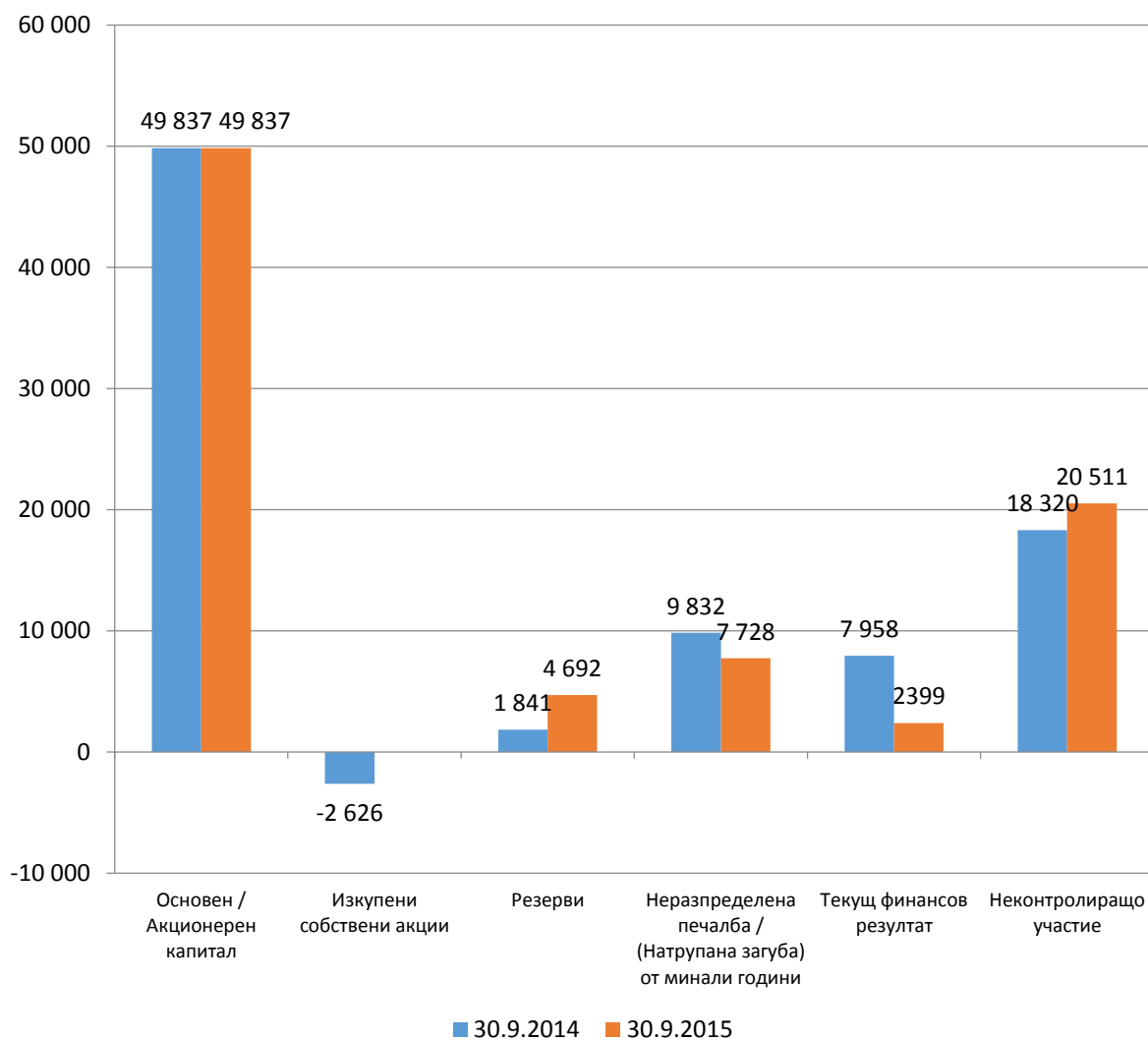
Другото направление, в което компанията се развива е методологии за обучение на кадри. Компанията партнира на Русенски Университет „Ангел Кънчев“ в съвместен магистърски курс по „Софтуерно инженерство“, където кадри на компанията заедно с преподаватели от университета участват в обучението на магистри.

16.ПАСИВИ

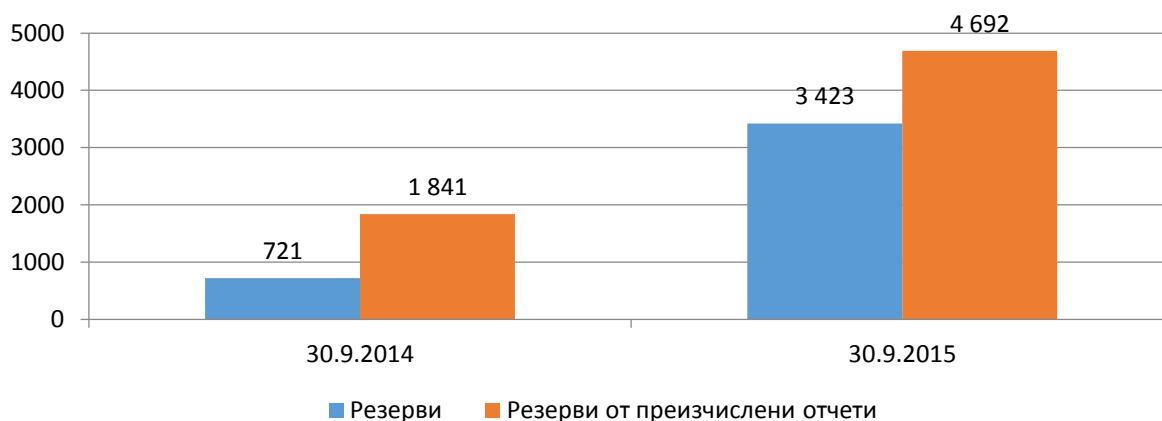
Собствен капитал – консолидиран отчет

Page | 98

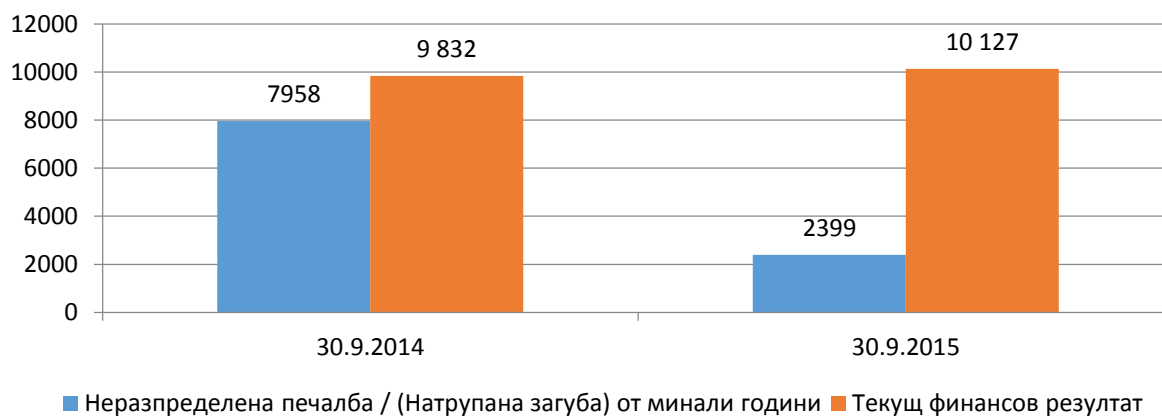
Собствен капитал



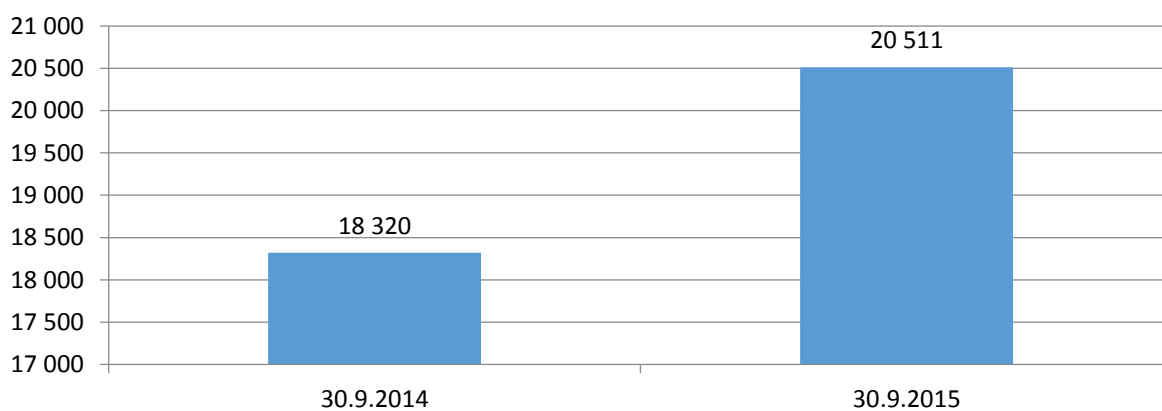
Резерви



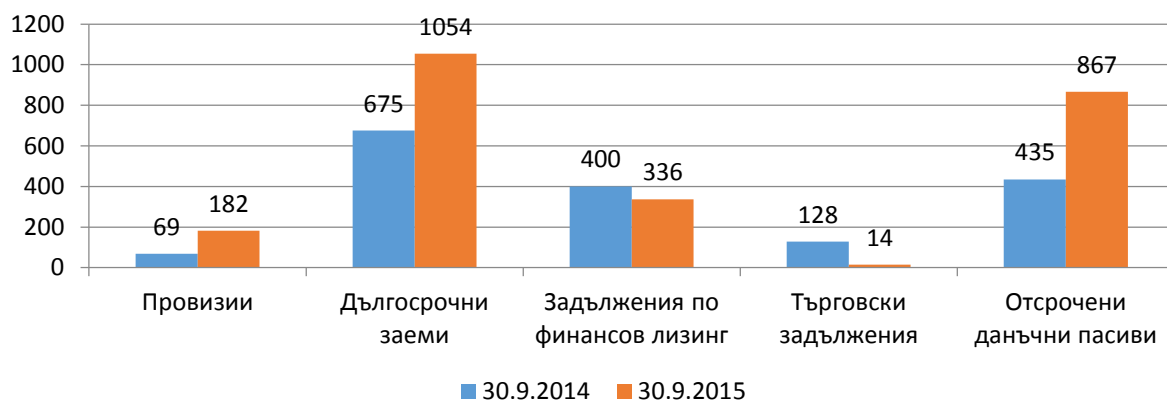
Печалба



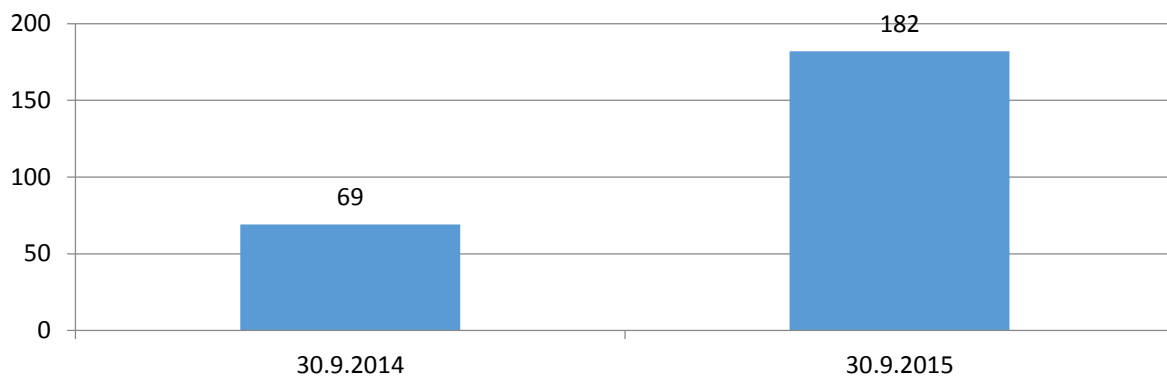
Неконтролиращо участие



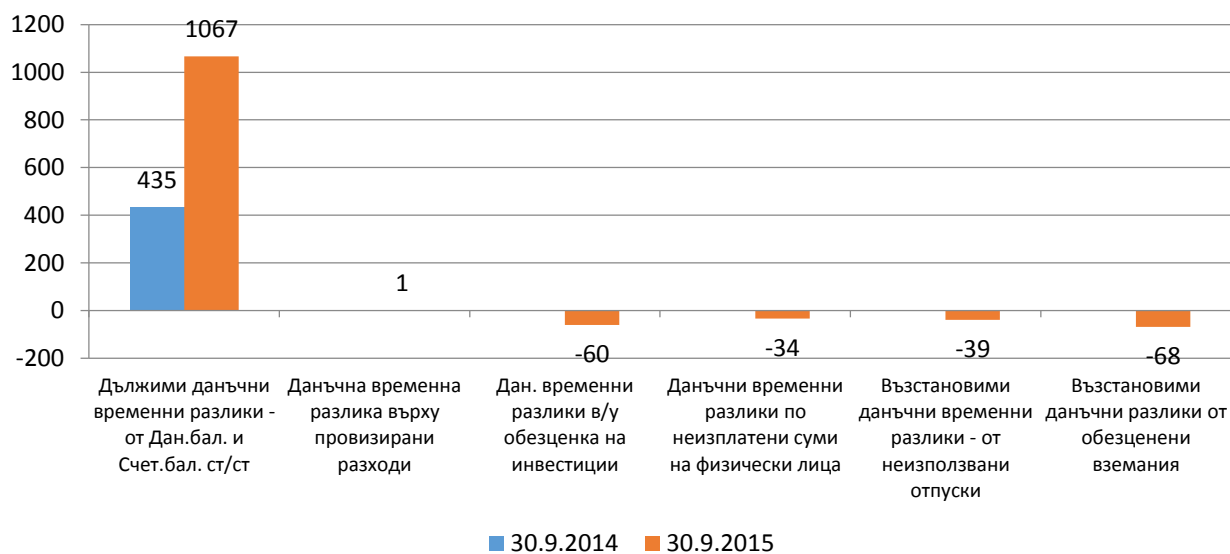
Нетекущи пасиви



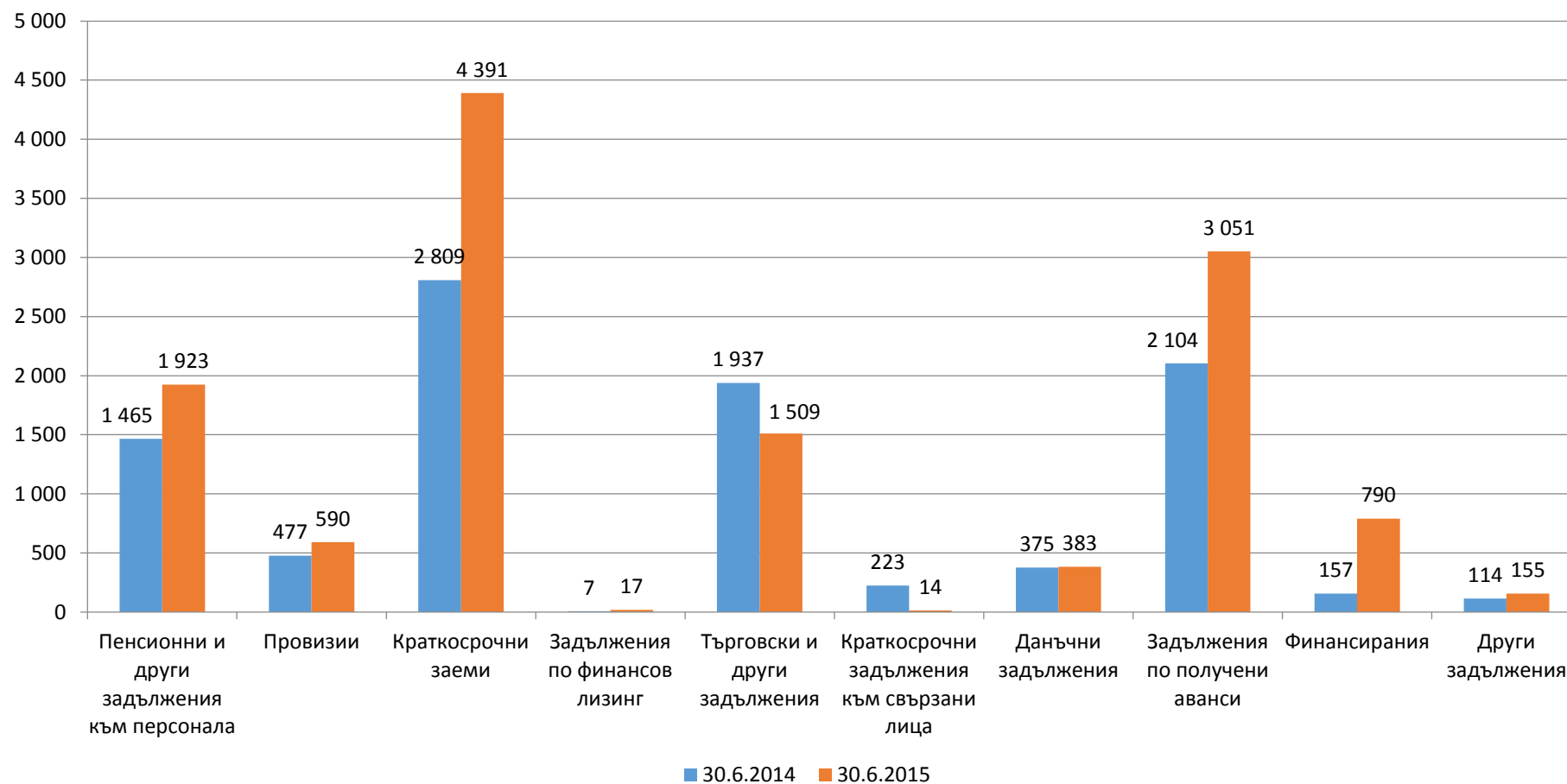
Провизии



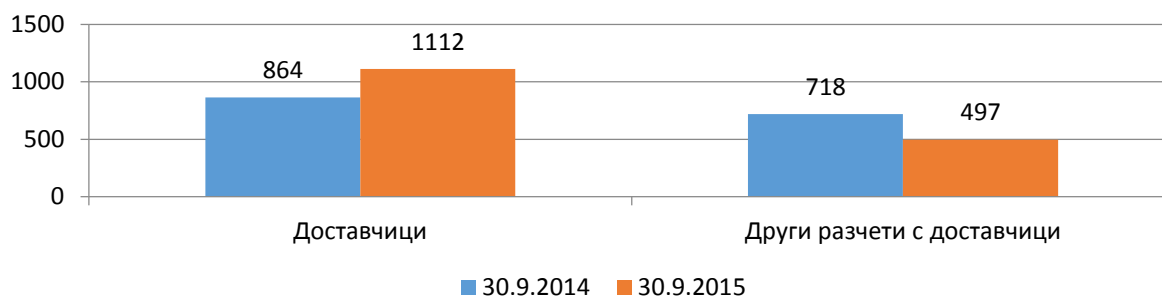
Отсрочени данъчни пасиви



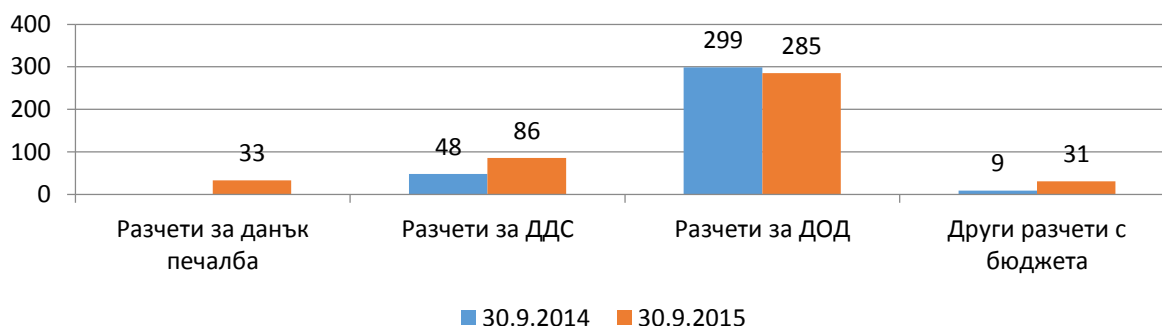
Текущи пасиви



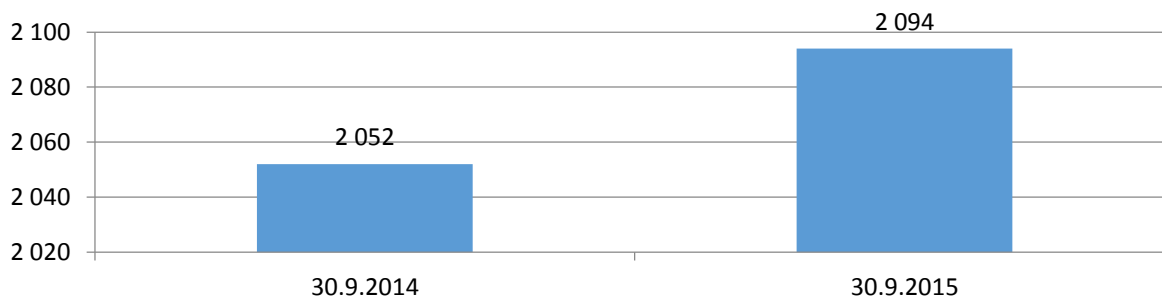
Търговски и други задължения



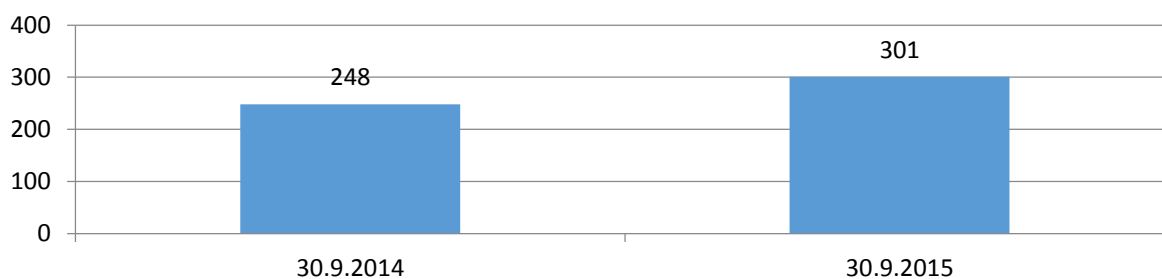
Данъчни задължения



Задължения по получени аванси



Други задължения



СЪЩЕСТВЕНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ КЪМ ФИНАНСОВИ ИНСТИТУЦИИ

Дългосрочни и краткосрочни задължения към финансови предприятия

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита	Оставащо задължение към 30.09.2015	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Брой оставащи вноски	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник											
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	BGN	1 200 000	603 644	21.7.2015	3M SOFIBOR; надбавка 3,95			21.7.2016	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-C0001/02.02.2012г.; Договорна ипотека 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	100 940	18.12.2013	6m LIBOR EUR + 4.75%, но не по-ниско от 4.75%	98	1030	25.11.2023	Офис №8 + залог на вземанията
Сирма Груп Холдинг АД	Уни Кредит Булбанк АД	Инвестиционен	EUR	300 000	206 217	8.10.2013	3м. EURIBOR + 4.45%	99	2083	8.12.2023	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
Кредити, по които Емитента е гарант											
Сирма Ай Ес Джи АД	Уни Кредит Булбанк АД	овърдрафт	BGN	120 000	119 810	30.5.2015	1 м. SOFIBOR + 4.35%			30.5.2016	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
Онтотекст АД		овърдрафт	EUR	460 000	265 332	30.5.2016	1 м. EURIBOR + 4.35%			30.5.2016	Онтотекст - договори за 391 041 GBP + 848 316 GBP;
Сирма Ай Ти Ти АД		овърдрафт	BGN	250 000	230 086	8.10.2013	1 м. SOFIBOR + 3.85%, но не по-малък от 3.85%			30.5.2016	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията + договор 400 000 EUR.
Сирма Солюшънс АД		овърдрафт	EUR	810 000	809 533	30.5.2015	1 м. EURIBOR + 3,85%			30.5.2016	Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135, София + залог върху вземанията \$700000/годишно от Сирма САЩ и всички други вземания
Сирма Солюшънс АД		овърдрафт	EUR	700 000	699 321	30.5.2015	1 м. EURIBOR + 3,85%			30.5.2016	Поредна ипотека Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135; Поредна ипотека Офис №19; офис №20; офис №21 ет.4; Залог по реда на ЗОЗ върху вземания по Договори, сключени между Сирма Солюшънс АД и нейни клиенти, в общ размер на 9 210 022 BGN
Сирма Ай Ти Ти АД		овърдрафт	BGN	300 000	299 523	8.10.2013	1 м. SOFIBOR + 3.85%, но не по-малък от 3.85%			30.5.2016	залог върху вземанията по договор 402 000 USD.

Сирма Груп Холдинг АД

Задължения по финансов лизинг

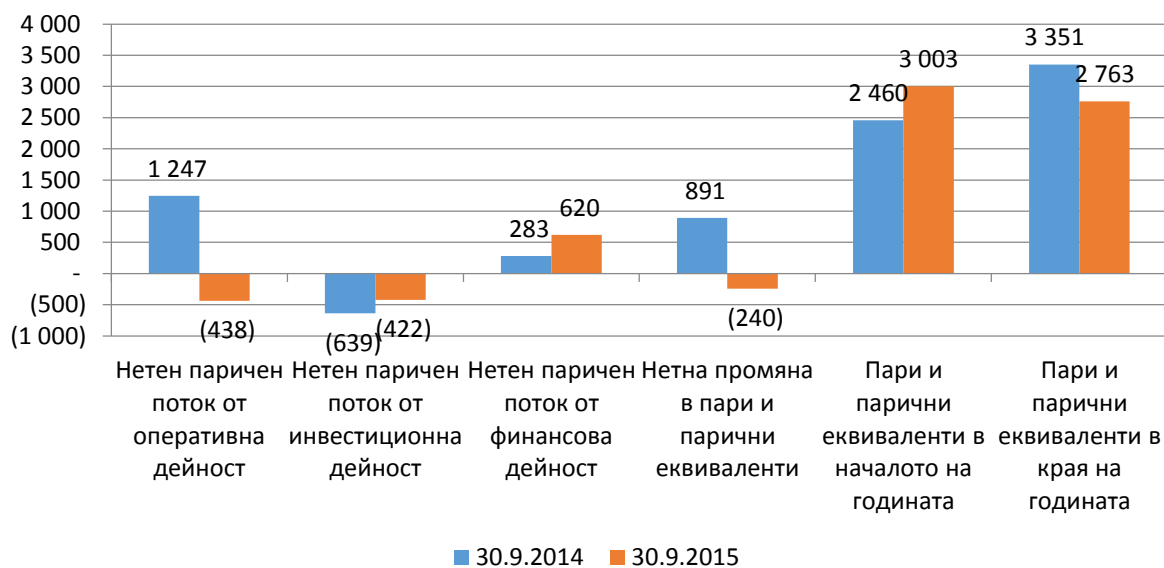
Фирма	Банка Кредитор	Валута	Размер на кредита във валута	към 30.09.2015		
Сирма Груп Холдинг	Пиреос Лизинг	EUR	154 081,76	Лизинг	128 576,61	3M Euribor + 4,75% 30.4.2021

Page | 104

17.ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

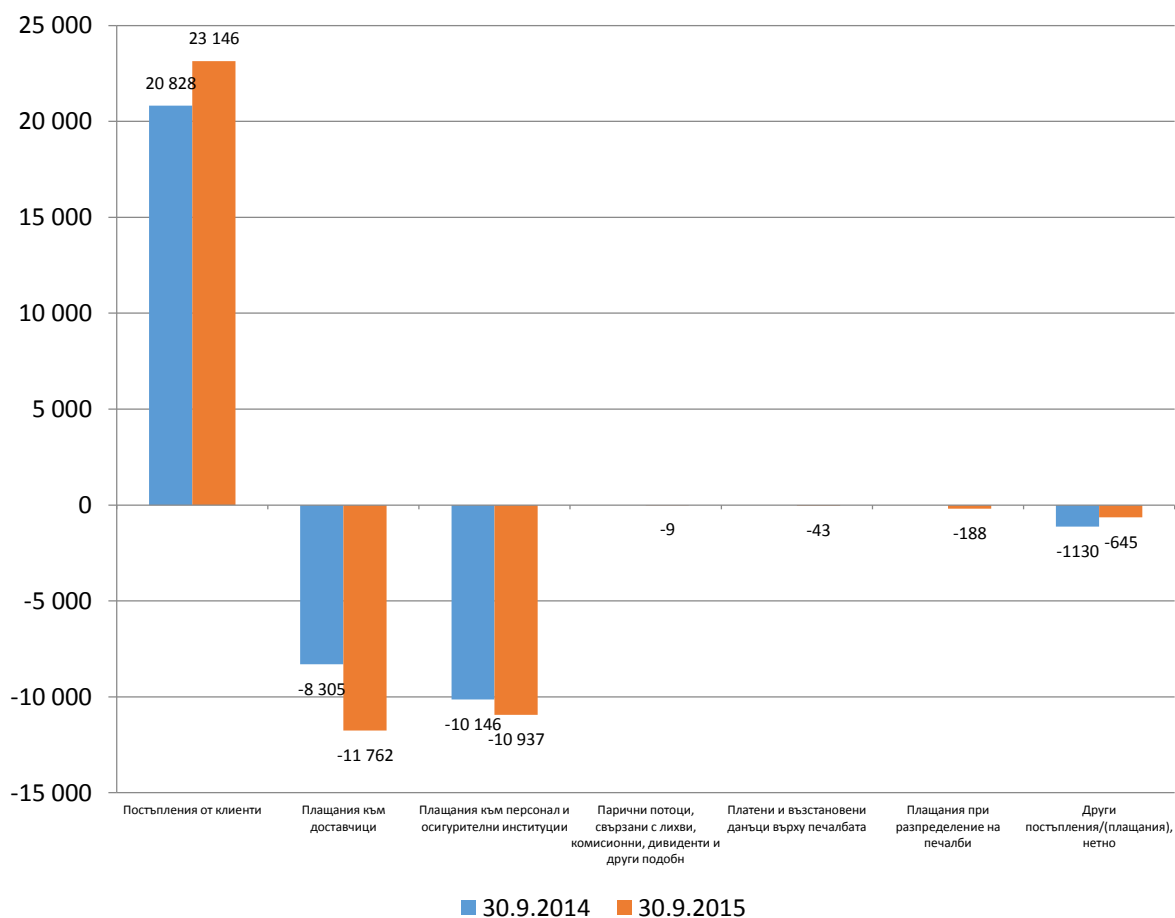
Показатели (в хил. лева)	30.9.2014	30.9.2015
Постъпления от клиенти	20 828	23 146
Плащания към доставчици	-8 305	-11 762
Плащания към персонал и осигурителни институции	-10 146	-10 937
Парични потоци, свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобн		-9
Платени и възстановени данъци върху печалбата		-43
Плащания при разпределение на печалби		-188
Други постъпления/(плащания), нетно	-1130	-645
Нетен паричен поток от оперативна дейност	1 247	(438)
Придобиване на имоти, машини и съоръжения	-429	-635
Постъпления от продажба на имоти, машини и съоръжения		31
Придобиване на дъщерни предприятия		-9
Продажба на дъщерни предприятия	-18	105
Придобиване на нематериални активи	-185	307
Предоставени заеми,депозити	48	-197
Плащания по предоставени заеми	-70	-100
Получени заеми		65
Парични потоци, свързани с депозити за инвестиции		2
Плащания по получени заеми		-27
Получени лихви	15	1
Дивиденди, лихви и комисионни		-34
Други		69
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(639)	(422)
Получени заеми	695	1501
Плащания по получени заеми	-380	-444
Плащания по финансов лизинг		-75
Парични потоци от емитиране и обратно придобиване на ценни книжа		-229
Плащания на лихви	-66	-97
Разлика от преоценки на валутни отчети		3
Други	34	-39
Нетен паричен поток от финансова дейност	283	620
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	891	(240)
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	2 460	3 003
Пари и парични еквиваленти в края на годината	3 351	2 763

Паричен поток

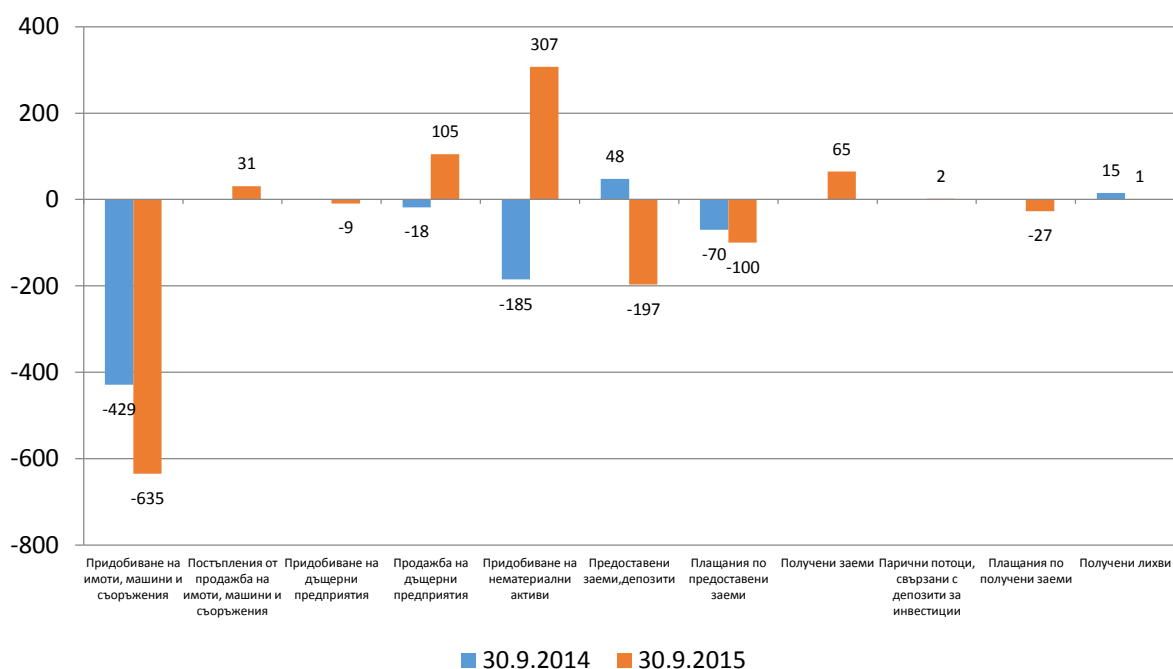


Page | 105

Парични потоци от оперативна дейност

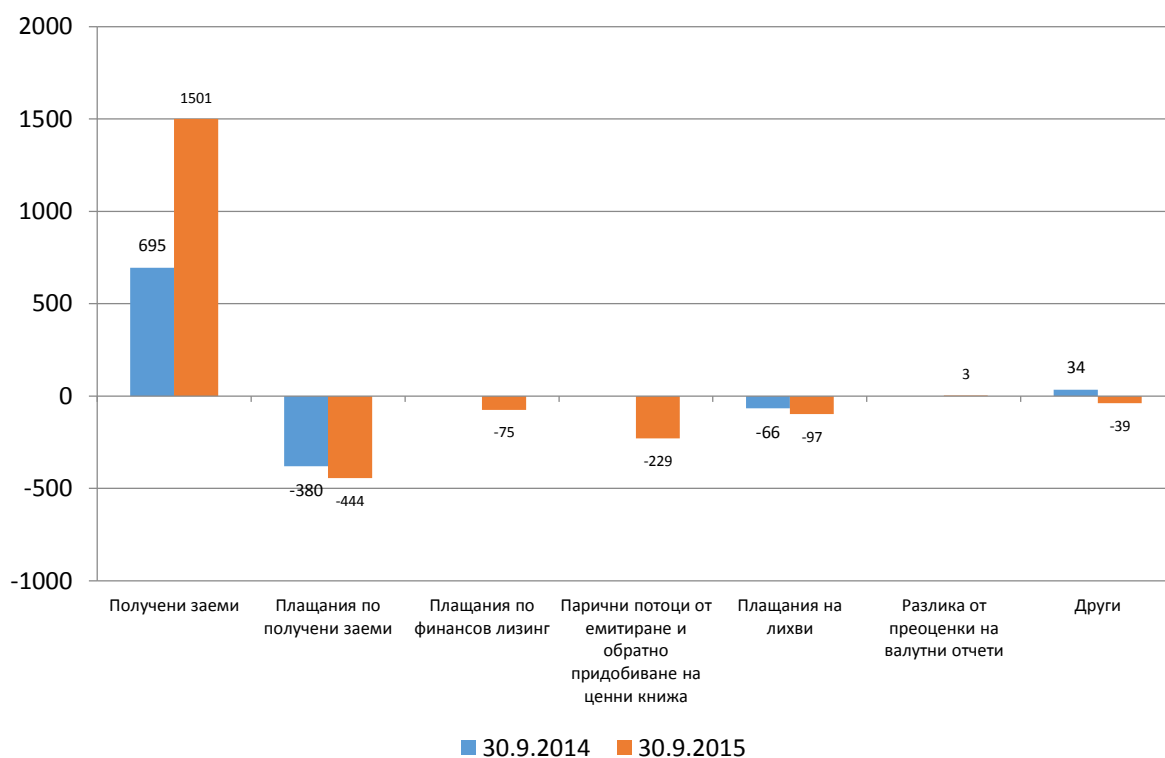


Нетен паричен поток от инвестиционна дейност



Page | 106

Паричен поток от финансова дейност



18. 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 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 привлекат 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 талантиливи хора, които да изпълнят нашата визия

През 2015 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 пъргава 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 2015 г. работихме към ускоряване на кариерното развитие на служителите .

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

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

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

Ангажираност на служителите

През 2015 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 напр. 90%, 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 2015 г. ние продължихме нашите програми за предоставяне на възможност на персонала да придобие акции от дъщерните дружества на Групата, за да се даде възможност на талантливите кадри да участват в дългосрочния успех на СИРМА.

През 2015 г. предстои да се разработи SOP, който да даде възможност за обезвъзмездяване на персонала и мениджмънта с опции за придобиване на акции.

Page | 109

Движеща сила за иновациите е разнообразието на структурата на персонала

През 2014 г. ние преформулирахме подхода ни към разнообразието на структурата по отношение на пол, възраст и мултикултура и мултинационалност.

Предвиждаме през 2015 г. да привлечем кадри от други националности и култури, които да обогатят екипа ни и да ни помогнат в преодоляването на националните и културни различия на пазарите, на които оперираме.

Създаване здравна култура

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

ПЕРСОНАЛЪТ В ЦИФРИ

Брой служители към 30.09.2015 година:

Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	9	6	15
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	5	35
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	50	3	53
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	42	5	47
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	24	8	32
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	91	6	97
ОНТОТЕКСТ АД	60	3	63
Сирма САЩ	5	2	7
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
Общо	323	40	363

Page | 110

Брой служители към 30.09.2014 година:

Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	8	1	9
ДАТИКУМ АД	7	6	13
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	27	5	32
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	42	4	46
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	42	5	47
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	26	5	31
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	99	6	105
ОНТОТЕКСТ АД	66	4	70
Сирма САЩ		1	1
Панатон Софтуер	5	1	6
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
Общо	325	42	364

ВИДОВЕ ПЕРСОНАЛ

Тип специалист	30.9.2015	%
ИТ	245	67,49%
Бизнес развитие / анализатори	26	7,16%
Маркетинг и продажби	12	3,31%
Обслужваща дейност	33	9,09%
Финансисти	8	2,20%
Счетоводство	8	2,20%
Иzp.директори	11	3,03%
Членове Съвети	20	5,51%
Общо	363	100,00%

РЕГИОНАЛНО РАЗПОЛОЖЕНИЕ НА ПЕРСОНАЛА

Дружество	Списъчен брой към 30.09.2015	Брой
Сирма Бизнес Консултинг АД		47
	Офис София	30
	Офис Пловдив	17
Сирма Ай Ти Ти АД		53
	Офис Русе	37
	Офис София	16
Датикум АД		15
	Офис София	15
ЕнгВю Системс София АД		35
	Офис София	35
Сирма Груп Холдинг АД		32
	Офис София	32
Онтотекст АД		63
	Офис Варна	2
	Офис София	61
Сирма Солюшънс АД		97
	Офис София	73
	Офис Казанлък	3
	Офис Русе	5
	Офис Варна	16
Сирма Ай Ес Джи ООД		10
	Офис София	10
Онтотекст САЩ	САЩ	4
Сирма САЩ	САЩ	7
ОБЩО		363

19.РИСКОВИ ФАКТОРИ И УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ

19.1. Икономически, политически, социален и регулаторен риск

19.1.1. 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.

Page | 113

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.

19.1.2. 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 засилят. 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.

20.1.3. Социална и политическа нестабилност, причинени от държавно-базирани конфликти, терористични атаки, граждански размирици, война или международни военни действия, както и пандемия на болестни огнища или природни бедствия, може да наруши функционирането на бизнес операциите на СИРМА.

Page | 114

Терористичните атаки и други актове на насилие или война, гражданските и политически вълнения (като например в Близкия изток и части от Африка), или природни бедствия (като урагани, наводнения или други подобни събития), биха могли да имат значителен неблагоприятен ефект върху свързаните икономики или извън тях. Такова събитие може да има значителен неблагоприятен ефект върху нашите партньори, както и върху нашите клиенти и техните инвестиционни решения и да доведе до неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Нашите мерки за смекчаване на тези неблагоприятни ефекти са проектирани и изпълнени, за да сведат 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 парични потоци, или причиняване на отрицателно отклонение от нашите приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

19.2. Пазарни рискове

19.2.1. Риск, свързан с интензивна конкуренция

Операциите на Групата са под натиска на интензивна конкуренция, както от местни играчи, така и от международни ИТ корпорации. Корпорациите с глобален обseg стават непрекъснато по-силни, тъй като те имат бърз достъп до иновативни технологични решения, а също така и до по-евтини източници 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.

19.2.2. Риск, свързан с промените в технологиите и разработването на нови продукти

ИТ секторът се характеризира с бързо развитие на нови 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-новите технологични решения в нашите 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.

19.2.3. 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 ИТ 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.

19.2.4. 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 ИТ 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.

19.2.5. Риск, свързан с провеждане на публични търгове

Закъснения при финализирането на тръжните процедури за доставка на ИТ 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 ИТ услуги и по този начин да окаже негативно въздействие върху дейността и финансовите резултати от дейността на групата, както и на бъдещото ѝ развитие.

19.2.6. Риск от участие в търгове за спечелването на нови договори по държавни поръчки

Характерно за ИТ бизнеса е че някои от договори, се печелят по тръжни 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.

19.2.7.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.

Page | 116

19.2.8.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 използването 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.

19.3.Рискове на бизнес стратегията

19.3.1.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.

19.3.2. 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.

19.3.3. 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.

Page | 118

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 мащабираме 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.

19.4. Рискове, свързани с човешките ресурси

19.4.1. 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 поддръждане 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 програма 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.

19.4.2. 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.

Page | 119

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 високо компетентни 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.

19.5.Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете

19.5.1.Законите и нормативните изисквания в България, Съединените щати, и на други места са станали много по-строги.

Page | 120

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.

19.5.2.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.

Page | 121

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.

19.5.3. 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 искове 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.

19.6. Комуникационни и информационни рискове

19.6.1. 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 ИТ 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.

19.7. Финансови рискове

19.7.1. 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;

Page | 123

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.

19.7.2. 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.

Page | 124

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.

19.7.3. Риск от използването от ръководството на приблизителни 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.

19.7.4. 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.

19.7.5. 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.

19.8. Рискове на проектите

19.8.1. 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.

19.9.Продуктови и технологични рискове

19.9.1.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.

19.9.2.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.

19.8.3.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.

19.8.4. 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 компенсираме 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 въздействие 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.

19.8.5.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.

Page | 129

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.

19.8.6.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 център 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.

19.9.Оперативни рискове

19.9.1.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 искове за нарушения на интелектуалната собственост, тъй като броят на технологиите и продуктите в нашия 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. Искове 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 искове, 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.

19.9.2.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 искове 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.

19.9.3. 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 подобри 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.

Ние разчитаме на комбинацията от защиты, 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 въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци, както и върху планираните приходи и оперативната печалба. Ние класифицираме този риск като висок риск.

19.9.4. 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.

19.9.5. 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, Сир-ма 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.

19.10.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.

19.10.1.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,

оценявайки 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.

19.10.2. 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 ѝ 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 конкурентоспособността 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.

19.10.3. 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

19.10.4. 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 заплата 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 чуждестранните 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.

19.10.5. 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.

19.10.6. 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.

19.10.7. 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 искове от други. В допълнение, съдебните искове 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.

19.10.8. 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.

19.10.9. 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.

19.11. Рискове, свързани с Акциите

19.11.1. 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 книжа 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.

19.12. Рискове, свързани с българския пазар на ценни книжа

19.12.1. 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.

19.12.2. 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.

19.12.3. 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 (заменяни) в акции на СГХ и останалите притежатели на тези инструменти упражнят правото си на конвертиране (замяна) и придобият нови акции от капитала на СГХ.

19.12.4. 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 каквата цена Холдингът смята за подходяща.

19.12.5. 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. (виж „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.

20.ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТИТЕ НА ДИРЕКТОРИТЕ НА ФИРМИТЕ В ГРУПАТА

Page | 141

Име Презиме Фамилия	Фирма	30.9.2015
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	180
	ЕНГ ВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	450
	ОНТОТЕКСТ АД	4500
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	16750
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	59 940
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	94899
	СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	75
ОБЩО		176 794
Чавдар Велизаров Димитров	ДАТИКУМ АД	180
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	29 835
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	72795
ОБЩО		102 810
Цветомир Ангелов Досков	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	128694
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4500
ОБЩО		133 194
Атанас Костадинов Киряков	ОНТОТЕКСТ АД	92951
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4 500
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	4500
	СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	75
	ЕНГ ВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	450
ОБЩО		102 476
Георги Първанов Маринов	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	8375
	ЕНГ ВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	74643
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4 500
	ПИРИНА ТЕХНОЛОГИИ АД	9000
ОБЩО		96 518
Саша Константинова Безуханова	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4 500
ОБЩО		4 500
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4 500
ОБЩО		4 500
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4 500
ОБЩО		4 500

21. ОТЧЕТ ЗА ПРИДОБИТИТЕ АКЦИИ ОТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ ЗА ПЕРИОДА

Page | 142

През отчетния период няма придобити акции от членовете на съвета на директорите.

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

източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни източници, които се цитират в този доклад. В допълнение, въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

гр.София

18.11.2015 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев