



Sirma Group

МЕЖДУИНЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ

(ИЗГОТВЕН СЪГЛАСНО ЧЛ.100о, АЛ.4, Т.2
ОТ ЗППЦК)



СОФИЯ, ФЕВРУАРИ 2016



Съдържание

1/ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.....	7
2/ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ.....	8
2.1. Функциониране на групата.....	12
Бизнес специализация.....	17
2.2. ВЕРТИКАЛИ НА БИЗНЕС АКТИВНОСТ.....	18
3/ АКЦИОНЕРНА СТРУКТУРА И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ.....	19
3.1. Акционерна структура.....	19
3.2. Органи на управление.....	22
4/ ПОРТФЕЙЛ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.....	34
5/ВИЗИЯ 2020.....	36
6.КОРПОРАТИВНИ ЦЕННОСТИ.....	37
7/НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ.....	38
8/НАШИТЕ ЦЕЛИ И БИЗНЕС СТРАТЕГИЯ.....	39
9/ СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ 2015 Г.....	41
10.1. ИТ ИНДУСТРИЯТА ПРЕЗ 2015.....	41
Пазарът на корпоративния софтуер.....	44
10.2. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ГРУПАТА.....	46
11/ ОСНОВНИ СЪБИТИЯ ПРЕЗ 2015 Г. И ДО ДАТАТА НА ИЗГОТВЯНЕТО НА ДОКЛАДА.....	71
12/ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ.....	78
12.1/ ПРИХОДИ.....	86
12.2/ РАЗХОДИ.....	97
12.3/ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ.....	110
12.4/ ПЕЧАЛБА И ДРУГ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД.....	111
12.5/ РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ И КОМПАНИИ.....	112
12.5.1. РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ.....	112
12.5.2. РЕЗУЛТАТИ ПО КОМПАНИИ.....	117
13/ АКТИВИ.....	126
13.1.НЕТЕКУЩИ АКТИВИ.....	126
Разходи за придобиване на дълготрайни нематериални активи и изменението им от приложението на МСС 8.....	130
Търговска репутация.....	132



Интелектуална собственост.....	133
ИНВЕСТИЦИИ В ДЪЩЕРНИ И АСОЦИИРАНИ ДРУЖЕСТВА.....	140
ИНВЕСТИЦИИ НА РАЗПОЛОЖЕНИЕ И ЗА ПРОДАЖБА.....	144
ИНВЕСТИЦИИ В АКТИВИ.....	144
НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ	158
13.2.ТЕКУЩИ АКТИВИ.....	158
Матуритетен анализ на търговските вземания.....	166
14/ ПАСИВИ.....	169
Собствен капитал – консолидиран отчет.....	169
Резерви.....	169
ОСНОВЕН АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ.....	169
Неразпределена печалба.....	170
Неконтролиращо участие.....	171
Нетекучи пасиви.....	173
ДЪЛГОСРОЧНИ БАНКОВИ ЗАЕМИ.....	173
ПАСИВИ ПО ОТСРОЧЕНИ ДАНЪЦИ.....	173
ДЪЛГОСРОЧНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ КЪМ СВЪРЗАНИ ЛИЦА.....	174
ТЕКУЩИ ПАСИВИ.....	174
15/ПАРИЧНИ ПОТОЦИ.....	183
16/ПЕРСОНАЛ.....	187
17/ РИСКОВИ ФАКТОРИ И УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ.....	192
18/ ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ.....	222
19/ СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД.....	223



ОБРЪЩЕНИЕ НА ИЗПЪЛНИТЕЛНИЯ ДИРЕКТОР НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД КЪМ АКЦИОНЕРИТЕ

„Продажбите са живителната сила на бизнеса. По време на война има само две неща: производство на куршуми и стрелба с куршуми. В бизнеса има само две неща: покупка на продукт или услуга и продажба на продукт или услуга.“ Greg Gianforte – основател на базирания на облак софтуер за управление на връзките с клиентите RightNow.



Уважаеми инвеститори на „Сирма Груп Холдинг“ АД,

Индустрията на информационните технологии е една от най-динамичните, бързо променящи се и яростно конкурентна индустрии в света, характеризираща се с безмилостни цикли на иновации и комодитизации. Ние следваме модела на високата стойност и иновациите. Нашият ангажимент към този модел ни принуждава да преосмисляме бизнеса си непрекъснато, да растем органично и чрез придобивания и от време на време да се лишим от предприятия, които не отговарят на нашия профил.

През 2014 г. се запитахме „А сега накъде?“ Имахме амбициозни цели, отлични иновации, нови идеи и уникална експертиза в много области на икономиката. Имахме устрема да сме след първите в индустрията. Имахме продукти – световни лидери. Имахме най-добрите таланти в бранша. Но нямахме размаха за агресивно навлизане на пазарите. Бяхме изчерпали възможностите за органичен растеж и забавяхме пътя си към успеха. Тогава решихме да привлечем публични средства за реализиране на стратегията си. И ето ни в края на 2015 г. с успешно IPO и възможности за глобално разрастване и експанзия на пазара. Искам да благодаря на целия екип, отговарящ за първичното публично предлагане, на инвестиционния посредник Елана Трейдинг и на всички инвеститори, които ни повярваха и се присъединиха към семейството на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.



Сега искам да заявя на всички акционери, че въпреки спада в индустрията с 5,5% (Gartner), групата на Сирма отчита една изключително успешна година. Ще посоча само някои цифри:

209 НОВИ КЛИЕНТИ ЗА 16,9 МЛН. ПРИХОДИ

Ръст на приходите	21,91%
Приходи	33 972 хил.лв
Агрегирани приходи	40 381 хил.лв
Ръст на инвестициите	5,34%
Печалба оперативна дейност/Приходи	8,27%
ЕБИТДА/приходи	28,16%
Пазарна капитализация	71 269 хил.лв
ROA	0,0220
ROE	0,0415
Debt/ЕБИТДА Ratio	0,2553
Quick Ratio	1,7174
Брой акции към края на периода (хил. броя)	50842 х.
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59361 х.
Среднопретеглен брой акции към 31.12	2015
Цена/Печалба P/E	38,9791

Почти всички дружества от групата отбелязаха растеж, независимо от сериозната си инвестиционна политика. Те присъстват на пазара на повече от 50 държави в света.

През 2015 година фокусирахме целите си и детайлизирахме проектите си. Продажбите и глобалното разрастване, инвестициите в административен и търговски капацитет, станаха приоритетни оси за развитието на компаниите от групата през следващата година. Засилването на вертикалната специализация, приложната функция на продуктите и услугите бележат програмите на множество фирми.



Благодаря на целия персонал на „Сирма Груп Холдинг“ АД за успешната година, която отчитаме!

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР

НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

ЦВЕТАН АЛЕКСИЕВ



1 / ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Настоящият неаудитиран междинен консолидиран отчет на управлението на “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД обхваща периода, приключващ на 31 декември 2015 г. е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.33 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК), като включва и установените събития, настъпили след датата на баланса. Структурата на този отчет е в съответствие с приложение 10 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

Съветът на директорите на холдинга потвърждава, основавайки се на отговорността на ръководствата за изготвянето на всеки от междинните финансови отчети на дружествата, участващи в консолидирания финансов отчет, и в съответствие с пояснителните бележки към тях, че:

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания междинен финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 30 септември 2015г.;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху междинния консолидиран финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

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 материализират, 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 финансовия 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.



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.

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 отношенията 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).

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.

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.12.2015 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

2/ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

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

През годините Сирма е създавала 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.

Сирма Груп Холдинг АД е публично дружество по смисъла на ЗППЦК.

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.

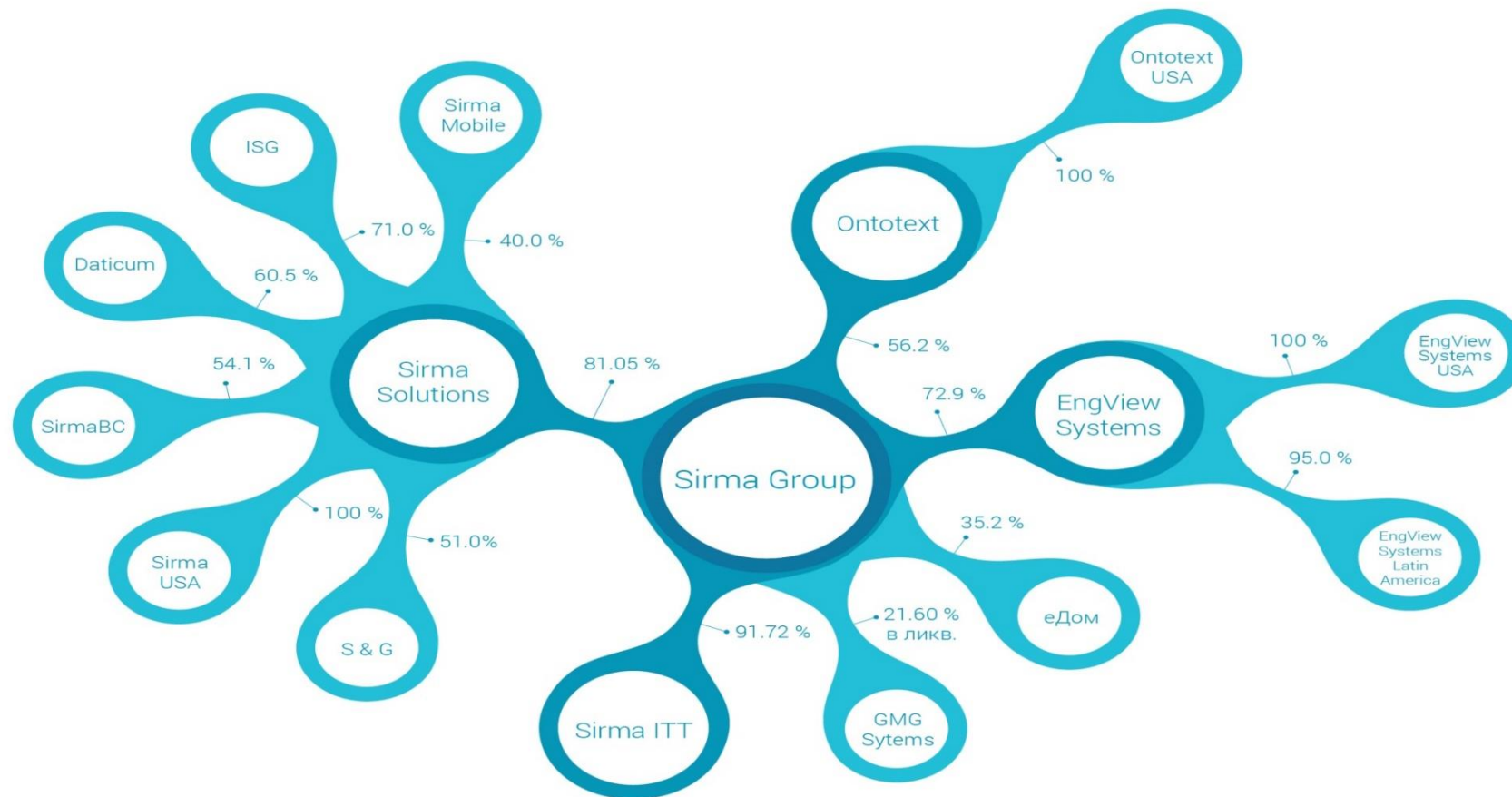
От учредяването на дружеството до датата на настоящия Доклад “Сирма Груп Холдинг” АД:

- не е осъществено прехвърляне или залог на предприятието;
- няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност на дружеството;



2.1.Организационна структура

СТРУКТУРА НА ГРУПАТА



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

- **“ЕнгВю САЩ” (Engview USA)**

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

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 24% от капитала от 2 762 долара. – в процес на ликвидация

- **„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 недвижимата собственост, управление на софтуерни проекти, консултантски услуги в сферата на информационните технологии, счетоводни услуги, както и извършване на всяка друга дейност, незабранена от закона, след снабдяване с необходимите разрешения, в случаите, в които се предвиждат такива от действащото законодателство на Република България.

- **„Сирма Мобайл“ АД**, гр. София, ЕИК: 200558943, със седалище и адрес на управление: гр. София 1784, район р-н Младост, бул. „Цариградско шосе“ № 135, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежава 20 000 броя акции с номинал 1 лв. всяка, което представлява 40.00% от регистрирания капитал



от 50 000 лв. и реално внесения капитал от 12 500 лв., с предмет на дейност: проектиране, разработване, продажба и внедряване на мобилни технологии и софтуер, управление на мобилни технологии, консултантски услуги в сферата на комуникационните технологии, както и всяка друга дейност, която не е забранена от закона, в случай че за някоя от дейностите се изисква разрешение или лиценз след получаване на същите.

В допълнение по договор за учредяване са създадени следните:

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

2.1. Функциониране на групата

Икономическата група на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ включва фирмата – майка и нейните дъщерни и асоциирани дружества – всички те, реализиращи своята стопанска дейност в ИТ сектора. Групата функционира като типична холдингова структура с организацията на дейност, координацията и субординацията на дружествата от подобна структура.

Дружествата от групата имат обща стратегическа рамка, корпоративни ценности, финансова и счетоводна политика, визия за добро корпоративно управление и кадрова политика.

Визия 2020 г.

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

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

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



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

СТРАТЕГИЧЕСКА РАМКА

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

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



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

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 допринесат за успеха и стабилността на компанията.

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.

Холдингова организация и функциониране на групата

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

- Финансови инвестиции в компаниите от групата
- Осигуряване на оперативни финансови кредити
- Стратегическо управление на бизнесите
- Предоставяне на бранд, репутация, гарантиране с името и репутацията си за дейността им
- Участие в оперативното управление на компаниите
- Предоставяне на административни услуги на фирмите от групата:
- Финансов мениджмънт
- Счетоводни услуги
- Юридически консултации и услуги
- Технически и инфраструктурни услуги
- 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 лидове и т.н.
- Отдаване на дъщерните бизнеси на офис помещения срещу наем или безплатно по време на инкубацията им и т.н.

Сирма Груп Холдинг е най-голямата българска група от ИТ компании. От 1992 г. насам, Сирма трансформира иновативни идеи и ноу-хау в успешни бизнеси на знанието. Започвайки от малка компания,



специализирана в развитието на софтуер в областта на изкуствения интелект, днес Сирма Груп се е развила до холдингова структура с над 20 дъщерни компании и джоинт венчъри, специализирани в различни области на ИТ. Сирма им осигурява необходимият финансов и човешки капитал за да създава нови пазарни лидери.

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

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

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

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

- Онтотекст е сред признатите световни лидери в бързо развиващата се област на семантичните технологии. Не случайно клиенти на компанията са огромни международни компании като BBC, Press Association, Euromoney, Siemens, Bloomberg, Astra Zeneca, американското и английското правителство и т.н.
- ЕнгВю – компания разработваща повече от 10 години CAD/CAM продукт за 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

Бизнес специализация

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 Сирма САЩ (от влялото се към нея дружество Panaton Software Inc.)
- o EyeBill Interactive

ЕЛЕКТРОННО ПРАВИТЕЛСТВО

- o Сирма Солюшънс
- o Сирма Ай Ти Ти

САД/САМ, СОФТУЕР И ХАРДУЕР ЗА ИНДУСТРИЯТА ЗА ПРОИЗВОДСТВО НА ОПАКОВКИ

- o ЕнгВю Системс

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

2.2. ВЕРТИКАЛИ НА БИЗНЕС АКТИВНОСТ

- **ЕЛЕКТРОННО ПРАВИТЕЛСТВО И ПУБЛИЧЕН СЕКТОР**; клиенти: БГ - МТИТС; Министерство на отбраната; Министерство на културата; Министерство на здравеопазването (КЛ); Министерство на финансите (НАП); Министерство на образованието; Министерство на труда и социалната политика (АЗ), Прокуратура; Канадско правителство – избирателна система; ФАО Организацията по прехрана и земеделие на Обединените нации.

- **МЕДИИ**; клиенти: FT; BBC; BTV; GARB; Субтекст Медия Лтд.; Телеграф Медия Груп Лтд, Press Association, Euromoney .

- **ЛОКАЛНИ И ГЛОБАЛНИ АНАЛИЗАТОРИ**; клиенти: Блумберг, Фондация Отворено общество;

- **КОМУНАЛНИ ФИРМИ**; клиенти :Софийска вода; БТК

- **КУЛТУРА**; клиенти: Британски музей, Национална галерия САЩ; Национална художествена галерия София; Национален исторически музей Бг;

- **ОБРАЗОВАНИЕ** – СУ Св.Св. Климент Охридски; УНСС; Американски университет в България; Варненски свободен университет; Бургаски свободен университет; Тракийски университет; Шуменски университет Еп. К.Преславски; Лесотехнически университет и др.;

- **ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И МОБИЛНИ ТЕХНОЛОГИИ**; клиенти: Виваком; Българска Телекомуникационна Компания ЕАД; Дейта Комюникейшънс Лтд; НТТ Комюникейшънс корпорейшън; Бипър Комюникейшънс АС; Нокia Корпорейшън и др.

- **ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ И ФАРМАЦЕВТИЧНИ КОМПАНИИ**; клиенти: Астра Зенека; Болница на Асарел Медет, Хюве Фарма и др.

- **ИНЖЕНЕРНИ КОМПАНИИ**: QVI; Канон; Принцхорн Холдинг; Сервиформ С.Р.Л.; Хайделберг Друкмашинен АГ ; Лазерк Корпорейшъни др.

- **ТРАНСПОРТ И СПЕДИЦИЯ**: БДЖ; РВД; Спида АД; Еконт Експрес ООД

- **ТЪРГОВИЯ**: клиенти: Галерия; Селсордер Лимитед;



- **ФИНТЕК**; клиенти: АЛИАНЦ БАНК БЪЛГАРИЯ, АЛФА БАНК – КЛОН БЪЛГАРИЯ; АЛФА БАНК АД СКОПИЕ; Алфа банк Албания; Алфа Сърптинг Сървисис; Бахамска банка; Блупойнт Консултинг; Борика - Банксервис АД; БЪЛГАРО-АМЕРИКАНСКА КРЕДИТНА БАНКА АД; ЕВРОЛИЙЗ АУТО ЕАД; Уникредит България; ЦКБ; ЕРСТЕ ГРУП ИМОРЕНТ; БЪЛГАРИЯ ЕООД; ИБИС СИСТЕМС АД; КОЛПОЙНТ НЮ ЮРЪП АД; КРЕДИ АГРИКОЛ БЪЛГАРИЯ ЕАД; МКБ Юнионбанк АД; Облог Консултинг АД; Общинска Банка АД; Промобил лизинг ООД; Първа Инвестиционна Банка АД; Райфайзенбанк България ЕАД; СИБАНК ЕАД; Сосиете Женерал Експресбанк АД; Тецу Кредит Юнион Кооператив Сошейти Лимитед; ТИ БИ АЙ Банк ЕАД; ТОКУДА БАНК АД; Търговска банка Виктория ЕАД; Хитачи Консултинг Португалия; Теменус, Групама Застраховане ЕАД; ДЗИ Общо застраховане; ДСК Лизинг; ЗАД Левинс; Евроинс ЗД; ЗАД България АД; ЗАД Виктория АД; над 90 застрахователни брокери и др.

- **ЕНТЕРПРАЙЗ СОФТУЕР** – QVI, Телериг АД; ХювеФарма; Европът-2000 АД и др.

- **КОНСУЛТАЦИИ И УСЛУГИ** - Илектрик Софтуер Продъктс - Ай Ейч Ес Глобал Инк; Хикс 1 Технолоджис Инк; Аксиом Едюкейшън; Фадата АД; Брайт Талк; Елевада, ЛЛС; ЕС ДЖИ ТЕХНОЛЪДЖИ СЪРВИСИС ЛТД; Етач Инк; Илектрик Софтуер Продъктс - Ай Ейч Ес Глобал Инк; Инсайт ХМ ЛЛС; Интракол Технолоджис АД; Информационно обслужване АД; Рекавъри планер.ком; ФОНДАЦИЯ „ИНСТИТУТ ОТВОРЕНО ОБЩЕСТВО“; Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт АД; Йорк Университет;

3/ АКЦИОНЕРНА СТРУКТУРА И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1. Акционерна структура

Към 31.12.2015 г. разпределението на акционерния капитал на Сирма Груп Холдинг АД е както следва:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000
Акционерен капитал	59 361	49 837
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	49 837 156
Общ брой на регистрираните акционери	474	24
в т.ч. юридически лица	42	1
физически лица	432	23
Брой акции, притежавани от юридически лица	6 132 088	3
% на участие на юридически лица	10,33%	0,00%
Брой акции, притежавани от физическите лица	53 228 430	49 837 153
% на участие на физически лица	89,67%	100,00%

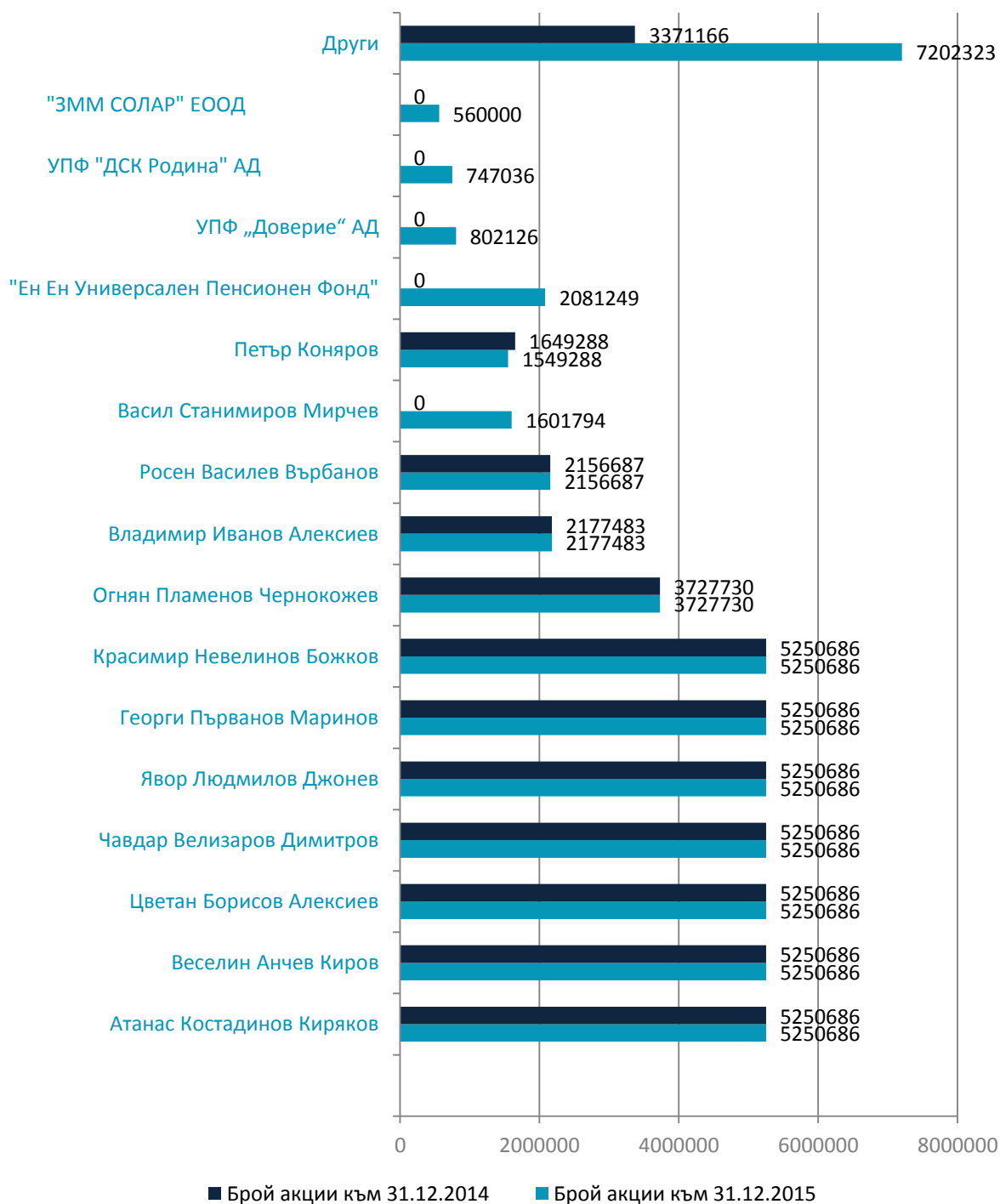
Брой акции	Брой акционери	% от всички акционери	Брой притежавани акции	% от всички акции
0-100	32	6,75%	1 685 лв.	0,00%
101 - 1000	176	37,13%	103 604 лв.	0,17%
1001 - 10000	185	39,03%	697 397 лв.	1,17%
10001 - 100000	46	9,70%	1 746 584 лв.	2,94%
100001 - 500000	18	3,80%	4 134 296 лв.	6,96%
500001 - 1000000	4	0,84%	2 627 919 лв.	4,43%
1000001 - 5000000	6	1,27%	13 294 231 лв.	22,40%
Над 5000000	7	1,48%	36 754 802 лв.	61,92%
Общо	474	100%	59360518	100%



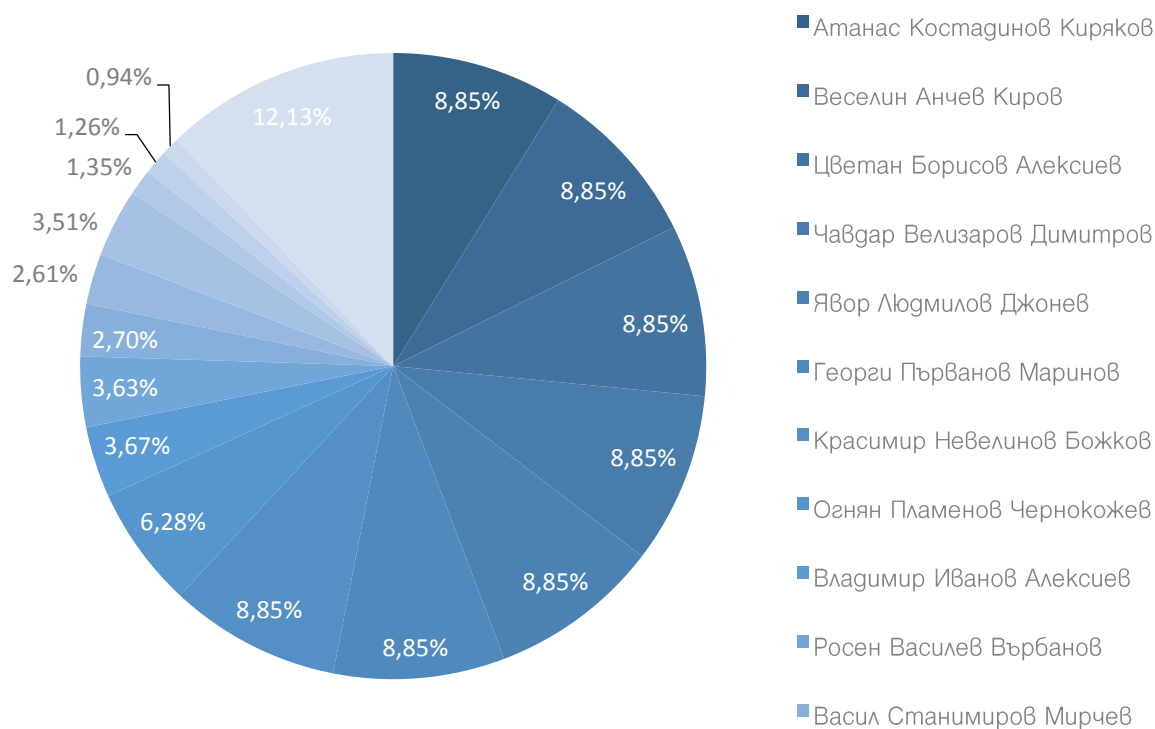
Акционери	Брой акции към 31.12.2015	Брой акции към 31.12.2014	Номинал	Стойност	% в капитала
Атанас Костадинов Киряков	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Веселин Анчев Киров	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Цветан Борисов Алексиев	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Чавдар Велизаров Димитров	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Явор Людмилов Джонев	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Георги Първанов Маринов	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Красимир Невелинов Божков	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Огнян Пламенов Чернокожев	3727730	3727730	1 лв.	3 727 730 лв.	6,28%
Владимир Иванов Алексиев	2177483	2177483	1 лв.	2 177 483 лв.	3,67%
Росен Василев Върбанов	2156687	2156687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%
Васил Станимиров Мирчев	1601794	0	1 лв.	1 601 794 лв.	2,70%
Петър Коняров	1549288	1649288	1 лв.	1 549 288 лв.	2,61%
"Ен Ен Универсален Пенсионен Фонд"	2081249	0	1 лв.	2 081 249 лв.	3,51%
УПФ „Доверие“ АД	802126	0	1 лв.	802 126 лв.	1,35%
УПФ "ДСК Родина" АД	747036	0	1 лв.	747 036 лв.	1,26%
"ЗММ СОЛАР" ЕООД	560000	0	1 лв.	560 000 лв.	0,94%
Други	7202323	3371166	1 лв.	7 202 323 лв.	12,13%
Общо	59 360 518	49 837 156		59 360 518 лв.	100%



Структура на акционерния капитал



Акционерно участие към 31.12.2015



Акционерите, притежаващи над 5% от капитала на дружеството са:

Акционери	Брой акции	% от капитала
Атанас Костадинов Киряков	5 250 686	8,85%
Веселин Анчев Киров	5 250 686	8,85%
Цветан Борисов Алексиев	5 250 686	8,85%
Чавдар Велизаров Димитров	5 250 686	8,85%
Явор Людмилов Джонев	5 250 686	8,85%
Георги Първанов Маринов	5 250 686	8,85%
Красимир Невелинов Божков	5 250 686	8,85%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 727 730	6,28%

3.2. Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2015 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров



Цветан Борисов Алексиев
Атанас Костадинов Киряков
Георги Първанов Маринов
Цветомир Ангелов Досков
Саша Константинова Безуханова – независим член
Петър Борисов Статев – независим член
Йордан Стоянов Недев – независим член

Начин на определяне на мандатът на Съвета на директорите: 2 години от датата на вписване.

Мандатът на настоящия Съвета на директорите е до 10.12.2016 година.

Членовете на Съвета на директорите на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД:

Георги Първанов Маринов – Председател на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Маринов е бил съдружник през последните пет години:

- g. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- h. Участва като съдружник в следните дружества:
 - „Сирма Груп Холдинг“ АД, ЕИК 200101236, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Маринов е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, ЕИК 175445129, адрес: гр.София, бул. „Цариградско шосе“ №135
- „Сирма Груп Холдинг“ АД, ЕИК 200101236, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „Енгвю Системс София“ АД, ЕИК 201277917, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „Енгвю Системс“ корп., корпорация по законите на Канада, със седалище в Канада, Квебек, Монреал, 438 Изабей Стрийт, Офис 103;
- „Пирина Технологии“ АД., ЕИК 175149906, адрес:гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Маринов, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, г-н Маринов не е бил свързан през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Маринов декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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



Георги Маринов е Председател на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, Изпълнителен директор и Председател на Управителния съвет на „ЕнгВю Системс“ АД, както и член на Управителния съвет на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД и „Пирена Технологии“ АД.

Г-н Маринов работи в Сирма от създаването и през 1992 г. През годините заема различни длъжности в рамките на компанията – софтуерен инженер, контрол на качеството, мениджър на екип, ръководител проект, мениджър маркетинг и продажби и мениджър бизнес развитие. От 2003 г. насам г-н Маринов заема длъжността Изпълнителен директор на „ЕнгВю Системс“ АД.

Г-н Маринов е завършил Техническия университет в София с магистърска степен по “Компютърни науки” и “Международен бизнес”..

Цветан Борисов Алексиев – член на СД и Изпълнителен директор, бизнес адрес: гр. София, бул.“Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Алексиев е бил съдружник през последните пет години:

- c. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- d. Участва като съдружник в следните дружества:
 - „Сирма Груп Холдинг“ АД , ЕИК 200101236, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135;
 - „Сирма Солюшънс“ АД, ЕИК 040529004, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 135 - до 2014 г.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Алексиев е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, ЕИК 175445129, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135
- „Сирма Груп Холдинг“ АД, ЕИК 200101236, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „Сирма Солюшънс“ АД, ЕИК 040529004, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД, ЕИК 200421236, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „Датикум“ АД, ЕИК 200558943, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135;
- „Онтотекст“ АД , ЕИК 200356710, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „Panaton Software“ JSC (САЩ), със седалище и адрес на управление: САЩ, щата Айдахо 83707, ул. Норт 9та номер 202;
- „Сирма USA“, рег. номер: 4757972, със седалище и адрес на управление: САЩ, щата Делауеър, 16192 Коустъл Хайуей, гр. Люис.
- „Енгвю Системс София“ АД, ЕИК 201277917, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Алексиев, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, г-н Алексиев не е бил свързан през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Алексиев декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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



- лишаван от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорни органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или изпълняването на дейността на някой емитент.

Цветан Алексиев е Изпълнителен директор на „Сирма Груп Холдинг“ АД, Изпълнителен директор и Председател на Съвета на директорите на „Сирма Солюшънс“ АД, Председател на Съвета на директорите на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД и член на Съветите на директорите на „Онтотекст“ АД, „Датикум“ АД и „Panaton Software“ JSC (САЩ).

Г-н Алексиев започва работа в Сирма като софтуерен инженер през 1993 г. Преминва през различни позиции в компанията – ръководител на екип, мениджър проекти, ръководител на отдел. От 2002 г. е изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг АД. Г-н Алексиев инициира реструктурирането на Сирма в холдингова организация и префокусирането на дейността от чисто service-ориентирана компания към холдингова структура, която управлява инвестиции в различните бизнеси на групата, инкубира и създава нови бизнеси, привлича инвестиции и придобива нови компании.

Г-н Алексиев отговаря за цялостното управление на холдинговата структура и бизнес развитието на най-голямата компания в групата – Сирма Солюшънс АД.

Г-н Алексиев е завършил с магистърска степен по “Компютърни системи” в Техническия университет София..

Чавдар Велизаров Димитров – Член на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Димитров е бил съдружник през последните пет години:

- a. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- b. Участва като съдружник в следните дружества:
 - „Сирма Груп Холдинг“ АД , ЕИК 200101236, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Димитров е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Сирма Солюшънс“ АД, ЕИК 040529004, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135
- "Датикум" АД, ЕИК 200558943, адрес гр. София, бул. "Цариградско шосе" №135

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Димитров, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, г-н Димитров не е бил свързан през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Димитров декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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

Чавдар Димитров е Изпълнителен директор на „Сирма Солюшънс“ АД и член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД и „Датикум“ АД.



Още като студент участва в основаването на компанията през 1992 г. и от тогава работи в Сирма. През годините заема различни позиции, свързани с програмиране – програмист, ръководител на екип, ръководител на проекти.

През 2005 г. става Административен директор, а след това и Директор човешки ресурси в Сирма Груп Холдинг АД. Заема този пост до август 2009. От февруари 2009 г. изпълнява ролята на Изпълнителен директор на Сирма Солюшънс АД.

Г-н Димитров е завършил с магистърска степен по “Компютърни науки” от Факултета по математика и информатика на Софийския университет..

Атанас Костадинов Киряков – член на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Киряков е бил съдружник през последните пет години:

- e. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- f. Участва като съдружник в следните дружества:
 - „Сирма Груп Холдинг“ АД , ЕИК 200101236, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Киряков е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Сирма Солюшънс“ АД, ЕИК 040529004, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135
- „Енгвю Системс София“ АД, ЕИК 201277917, адрес гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135
- „Сирма Ай Ти Ти“ ЕАД, ЕИК 200421236, адрес гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135;
- „Онтотекст“ АД , ЕИК 200356710, адрес гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Киряков, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, г-н Киряков не е бил свързан през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Киряков декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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

Атанас Киряков е основател и Изпълнителен директор на „Онтотекст“ АД – пазарен лидер в областта на семантичните бази данни и технологии за анализ на текст. Сред клиентите на Онтотекст са BBC, Financial Times, EuroMoney, Oxford University Press, AstraZeneca, Британския музей, Парламента на Великобритания, Националната галерия на САЩ, Getty Trust и Korea Telecom.

В периода 2001-2004 година г-н Киряков е член на Управителния съвет на БАСКОМ. Член на борда на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД и на три от дружества в групата, както и на Linked Data Benchmarking Council – международна организация за изпитания на NoSQL бази данни.

Г-н Киряков започва своята кариера в Сирма като софтуерен инженер през 1993 г. и няколко години по-късно става партньор и член на Съвета на директорите. През 2000 г. той основава Онтотекст, която през 2008 г. привлича инвестиция от 2.5 млн. евро от фонда за инвестиции на рисков капитал NEVEQ. Онтотекст инвестира над 400 човеко-години в изследвания и продуктово развитие и печели ред награди



за иновации: Питагор на Министерство на Образованието и Науката за 2010 г., на БАИТ за 2013 г., на Washington Post през 2014 г. (за продукта OpenPolicy), награда за Иновативно Предприятие на годината 2014 г.

Г-н Киряков завършва своята магистърска степен по “Компютърни науки” в СУ „Св. Климент Охридски”. Днес той е водещ експерт в областта на семантичните бази данни и автор на повече от 20 научни публикации с над 3000 цитирания..

Цветомир Ангелов Досков – член на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Досков е бил съдружник през последните пет години:

- i. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- j. Участва като съдружник в следните дружества:
 - „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, ЕИК 175445129, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“135
 - „ЗВД СЕТ“ ООД, ЕИК 175153438, адрес : гр. София, ул. Крум Кюлиавков № 9

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Досков е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, ЕИК 175445129, адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135
- „Сирма Груп Холдинг“ АД, ЕИК 200101236, адрес гр. София, бул."Цариградско шосе" №135
- „ЗВД СЕТ“ ООД, ЕИК 175153438, адрес: гр. София, ул. Крум Кюлиавков № 9

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Досков, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, г-н Досков не е бил свързан през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Досков декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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

Цветомир Досков е Изпълнителен директор на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД (SirmaBC) и член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Г-н Досков има водеща роля за превръщането на SirmaBC в доверен и предпочитан доставчик на софтуерни решения за банковия сектор в България. Той притежава дългогодишен опит в проектирането, разработването и прилагането на стратегически планове и бизнес решения за финансови институции. Преди да се присъедини към Сирма Бизнес Консултинг, Цветомир е работил в някои от най-големите банки в България, вкл. Алианц Банк България, УниКредит Булбанк, HVB Bank Biochim, Хеброс Банк и Българска Народна Банка. През годините той заема различни ръководни длъжности, включително Главен оперативен директор, Директор Операции, Ръководител на звено вътрешен одит, Главен инспектор, както и Директор на множество проекти.

Г-н Досков има бакалавърска степен по „Финанси“ и магистърска степен по “Банково дело и застраховане” в Университета за национално и световно стопанство в София, както и е магистър степен за инструктор по Айкидо към НСА..



Саша Константинова Безуханова – член на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-жа Безуханова е била съдружник през последните пет години:

- k. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- l. Не участва като съдружник в търговски дружества.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-жа Безуханова е била член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- Hewlett-Packard - Директор направление „Публична администрация и образование“ за развиващите се пазари (2011 – 2013)
- Hewlett-Packard - Директор направление „Публична администрация и образование“ за Централна и Източна Европа (2008 – 2011)
- Председател на борда на фондация „Може БГ“ (2013 – продължава)
- Председател на Борда на Джуниър Ачивмънтс (1999 – 2013)
- Председател на борда на Училището за Политика (2012 – продължава)
- Председател на Настоятелството на Технически Университет София (2009 – продължава)
- Председател на Българския център на жените в технологиите (2012- продължава)
- Член на борда на „Помощ за благотворителността в България“ (2011- продължава)
- Член на борда на фондация „Елизабет Костова“ (2007 - продължава)
- Председател на борда на Европейския център на жените в технологиите (2008 – продължава)

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързана през последните пет години г-жа Безуханова, действаща в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител, г-жа Безуханова не е бил свързана през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-жа Безуханова декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

- осъждана за измама;
- свързана с несъстоятелност или управление от синдик, в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител;
- официално публично инкриминирана и/или санкционирана от законови или регулаторни органи (включително определени професионални органи);
- лишавана от съда от правото да бъде член на административните, управителните или надзорни органи на даден емитент или от изпълняването на длъжности в ръководството или изпълняването на дейността на някой емитент.

Саша Безуханова е инициатор и основател на MoveBG. Тя е дългогодишен председател на борда на Джуниър Ачивмънт България, и понастоящем председател на бордовете на Училището за Политика, Технически Университет София, Българския център на жените в технологиите, председател на консултативния съвет на Европейския Център на жените в технологиите към Европейския съюз.

Г-жа Безуханова е инициатор и основател на MoveBG – гражданска платформа за дебат и общо действие. Преди да се посвети на каузата, която MoveBG развива, г-жа Безуханова има 20-годишна успешна управленска кариера в Хюлет-Пакард (НР), където последно ръководи направление „Публична администрация и образование“ за развиващите се пазари на световно равнище. Предишната ѝ позиция в компанията е директор направление „Публична администрация“ за Централна и Източна Европа. От 1998 до 2008 г. тя е генерален директор на НР България, превръщайки компанията в лидер на местния пазар на информационни и комуникационни технологии. Г-жа Безуханова има водеща роля за привличането на стратегическата инвестиция на Хюлет-Пакард за изграждане на Глобален център за отдалечени услуги,



която позиционира България на световната инвеститорска карта и днес осигурява работа на повече от 5000 висококвалифицирани специалисти.

Обществената дейност и филантропията са неизменна част от биографията на г-жа Безуханова. Тя е дългогодишен председател на борда на Джуниър Ачийвмънт България, председател на борда на Българското училище за политика „Димитър Паница“, съосновател и председател е на Консултативния съвет на високо равнище към Европейския център на жените и технологиите и на Българския център на жените в технологиите, член на УС на фондация "Помощ за благотворителността в България" и председател на Съвета на настоятелите на Технически университет-София. Била е член на консултативния съвет към министъра на науката и образованието, на съвета за иновации към министъра на икономиката, председател на бордовете на БИБА и КРИБ, и член на борда на фондация "Отворено общество".

През 2013 г. е назована „Дигитална жена на Европа“, през 2010 г. получава международната награда за жени лидери „LeaderSHE“, а през 2011 г. Саша Безуханова е призната за една от петте най-влиятелни жени в България. През 2009г. тя е удостоена с едно от най-високите държавни отличия на Италия - Орден на Звездата на италианската солидарност за принос в развитието на двустранните икономически отношения между България и Италия.

Саша Безуханова е магистър по електроника от Техническият университет в София и е завършила програмата по Мениджмънт в INSEAD. Тя е почетен консул е на Великото Херцогство Люксембург за България.

Петър Борисов Статев – член на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Статев е бил съдружник през последните пет години:

- m. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- n. Участва като съдружник в следните дружества:
 - „Смартком България“ АД, адрес по регистрация: София 1421, ул. Лозенец 20; офис адрес: София 1784, бул. Цариградско шосе 133, БИЦ ИЗОТ офис 317, ЕИК: 130985811;
 - „Smartcom Turkey Telekomunikasyon Teknolojileri“ ve Hizmetleri Limited Sirketi, адрес: Cemal Sahir Sk Polat Is Merkezi Ofis:21, Mecidiyeköy, Istanbul TR34387, Turkey; данъчна регистрация.: 7720617839;
 - „Хемимонд“ АД; адрес: гр.София 1784, бул. „Цариградско шосе“ 133, БИЦ ИЗОТ, ет.4, офис 413б; ЕИК: 121901351;
 - „Синвент Консултинг“ ООД; София 1784, БИЦ ИЗОТ офис 622А, бул. Цариградско шосе 133; ЕИК 131084428 – продаден дял на 12.10.2009 г.;
 - „Кастамър Кеър“ ООД; адрес: София 1164, ул. Кръстьо Сарафов 1, ; ЕИК 131578302 – продаден дял на 02.05.2011 г.;
 - „Дигитален Видео Дизайн“ ООД; с адрес - гр.София 1784, бул. „Цариградско шосе“ 133, БИЦ ИЗОТ, ет.4, офис 413а; ЕИК: 175021130.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Статев е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Смартком България“ АД, по регистрация: София 1421, ул. Лозенец 20, офис: София 1784, бул. Цариградско шосе 133, БИЦ ИЗОТ офис 317, ЕИК: 130985811 – Председател на УС;
- „Smartcom Turkey Telekomunikasyon Teknolojileri“ ve Hizmetleri Limited Sirketi, адрес: Cemal Sahir Sk Polat Is Merkezi Ofis:21, Mecidiyeköy, Istanbul TR34387, Turkey; данъчна регистрация.: 7720617839 – Изпълнителен директор;
- „СмартЛаб“ ЕООД, адрес: София 1784, бул. Цариградско шосе 133, БИЦ ИЗОТ, офис 328Б; ЕИК: 202269091 – Управител;
- „Синвент Консултинг“ ООД; София 1784, БИЦ ИЗОТ офис 622А, бул. Цариградско шосе 133; ЕИК 131084428 – излязъл от управлението на 12.10.2009 г.

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Статев, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:



- в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител г-н Статов не е бил свързан през последните пет години с несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация.

С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Статов декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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

Петър Статов е председател Управителния Съвет на групата компании Смартком, вицепрезидент на Европейския институт за телекомуникационни стандарти /ETSI/ и председател на УС на Фондация "Клъстер Информационни и Комуникационни Технологии (ИКТ)".

Петър Статов е избран през 2013 г. за вицепрезидент на Европейския институт за телекомуникационни стандарти /ETSI/ по номинация на Европейската асоциация на занаятчиите, малките и средни предприятия и подкрепена от Българската Асоциация на Софтуерните Компании (БАСКОМ) чрез Европейската асоциация на малките и средни предприятия в ИКТ сектора /PIN-SME/. Той е предприемач в сферата на ИКТ и председател на Съвета на директорите на Смартком България АД – компания за разработване и интегриране на телекомуникационни системи - най-иновативното българско предприятие според "Шестия български национален иновационен форум 2010". Съосновател е на „Клъстер Микроелектроника и Индуриални Електронни Системи“, „Български Клъстер Телекомуникации“ и „Асоциация на Бизнес Клъстерите в България“, където е бил и председател в период 2012 – 2013 г. От 2004 до 2009г. Петър е управител на „Синвест Консултинг“ ООД – ИКТ консултантска компания с клиенти световно-разпознаваеми телеком оператори.

Петър Статов е магистър по телекомуникации в Технически университет, София, и е завършил програмата по ефективен мениджмънт към общата програма на НБУ и Open University, Лондон.

Йордан Стоянов Недев – член на СД, бизнес адрес: гр. София, бул. „Цариградско шосе“ №135.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Недев е бил съдружник през последните пет години:

- o. Не участва в дружества като неограничено отговорен съдружник;
- p. Участва като съдружник в следните дружества:
- „Сузана и Веско – СВ“ ООД – с. Ковачевица.

Информация за всички дружества и съдружия, в които г-н Недев е бил член на административен, управителен или надзорен орган и/или висш ръководител през последните пет години:

- „Бианор Сървисиз“ ЕООД – Управител – 2013-2014г.
- „Холдинг БДЖ“ ЕАД – Изпълнителен директор – 2011-2012г.
- „ММД Скейл“ ООД – Управител – 2007-2011г.

Информация за всякаква несъстоятелност, управление от синдик или ликвидация, с които е бил свързан през последните пет години г-н Недев, действащ в качеството си на член на административен, управителен или надзорен орган или висш ръководител:

- „ММД Скейл“ ООД, ЕИК 175399653, с адрес: София, ж.к. Бели брези, бл. 2 – в ликвидация, за заличаване в ТР без несъстоятелност или неудовлетворени кредитори. Г-н Недев е изпълнявал ролята на управител и ликвидатор.



С подписа си на декларацията по чл. 81, ал. 5 във връзка с чл. 81, ал. 3 от ЗППЦК, г-н Недев декларира липсата на законовоопределените обстоятелства, а именно, че през последните пет години не е:

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

Йордан Недев е финансист и експерт с богат управленски и консултантски опит.

Йордан Недев е започнал своя опит в българския офис на немската консултантска фирма Roland Berger, където е работил по приватизирането на български предприятия. След завръщането си в България, г-н Недев работи като финансов консултант по първичното предлагане на акции на Българската фондова борса на дружеството Investor.bg, след което работи като негов изпълнителен директор. Той е бил управител на лицензирания инвестиционен посредник CEE Securities, преди да се присъедини към екипа на MMD Partners през 2005 година, където ръководи практиката по финансово консултиране. През 2011г, след два успешни консултантски проекта в областта, поема ръководството на Холдинг БДЖ ЕАД, като осъществява масирано реструктуриране на дейността, увеличава финансовия и оперативен контрол и подобрява търговските практики. През периода април 2013 – септември 2014г. е управител на Бианор Сървисиз ЕООД – фирма за разработване на софтуерни решения.

Йордан Недев е бакалавър по икономика в Стопански факултет, СУ „Св. Климент Охридски“, а през 2002. става магистър по финанси в London Business School, Великобритания.

Съгласно изискванията на чл. 116а, ал. 2 от ЗППЦК, най-малко една трета от членовете на съвета на директорите или на надзорния съвет на публичното дружество трябва да бъдат независими лица. Независимият член на съвета не може да бъде:

1. служител в Сирма Груп Холдинг АД;
2. акционер, който притежава пряко или чрез свързани лица най-малко 25 на сто от гласовете в общото събрание или е свързано с Сирма Груп Холдинг АД лице;
3. лице, което е в трайни търговски отношения с Сирма Груп Холдинг АД;
4. член на управителен или контролен орган, прокурист или служител на търговско дружество или друго юридическо лице по т. 2 и 3;
5. свързано лице с друг член на управителен или контролен орган на Сирма Груп Холдинг АД.

Функцията на **независими членове** в „Сирма Груп Холдинг“ АД е изпълнявана от г-жа Безуханова, г-н Статов и г-н Недев, които отговарят на условията за независимост по-горе. Тази функция се изпълнява от посочените членове на СД на Дружеството от дата на тяхното вписване като такива в Търговския регистър към Агенцията по вписванията (виж т. 15 по-долу). Към датата на този проспект и тримата членове изпълняват ролята на независими членове.

Правомощията на управителните органи

Няма одобрени специални пълномощия, извън регламента на Търговския закон и Закона за публично предлагане на ценни книжа.

Опции върху акции на дружеството

Към датата на този доклад няма предоставени опции на членовете на Съвета на директорите от емитента върху негови акции.



Органи към Съвета на директорите

Сирма Груп Холдинг АД създава през 2015г. и следните вътрешни комитети, на които са възложени да управляват съответните дейности на оперативното ниво, както и да предлагат решения към Съвета на директорите на дружеството:

- 1. Комитет по инвестиции и риск** в състав:
Йордан Недев – председател
Цветан Алексиев – член
Радка Пенева – член
Георги Маринов – член
Стефан Киряков - член
- 2. Комитет по възнагражденията** в състав:
Георги Маринов – председател
Атанас Киряков - член
Цветомир Досков – член
Петър Статев – член
Йордан Недев – член
- 3. Комитет по оповестяване на информация** в състав:
Цветан Алексиев – председател
Радка Пенева – член
Стефан Киряков – член
Чавдар Димитров – член
Атанас Киряков - член

През 2016 година предстои да се формира и одитен комитет, който да бъде предложен на Общото събрание на дружеството.

Приети вътрешно-нормативни документи

През 2015 година дружеството приема необходимите вътрешни документи във връзка с работните и управленски процеси на дружеството и изпълнение на задълженията си като публично дружество:

- Програма за добро корпоративно управление;
- Правила за работа на Съвета на директорите;
- Инструкции и разяснения относно задължения и отговорности на вътрешните лица, притежаващи вътрешна информация;
- Политика за възнагражденията на членовете на Съвета на директорите;
- Специален кодекс за поведение при финансови и счетоводни длъжности.

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

<http://www.sirma.com/bg/investor-relations/>

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

Акционери	Брой акции към 31.12.2015	Брой акции към 31.12.2014	Номинал	Стойност	% в капитала
Атанас Костадинов Киряков	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Георги Първанов Маринов	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Цветан Борисов Алексиев	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%



Чавдар Велизаров Димитров	5250686	5250686	1 лв.	5 250 686 лв.	8,85%
Йордан Стоянов Недев	3333	0	1 лв.	3 333 лв.	0,01%
Общо	21006077	21002744		21 006 077 лв.	35,39%

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР на Сирма Груп Холдинг АД е ЦВЕТАН БОРИСОВ АЛЕКСИЕВ.

Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите

Име, Презиме и Фамилия	Фирма	31.12.2015 BGN '000
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600
	ОНТОТЕКСТ АД	123 704
	СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	100
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22000
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	6000
Атанас Костадинов Киряков Общо		152404
Георги Първанов Маринов	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	100365
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	9875
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22000
Георги Първанов Маринов Общо		132240
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	15000
Йордан Стоянов Недев Общо		15000
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	15000
Петър Борисов Статев Общо		15 000
Саша Константинова Безуханова	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	15 000
Саша Константинова Безуханова Общо		15 000
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	240
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600
	ОНТОТЕКСТ АД	6 000
	СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	100
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	19 750
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	118 600
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	126 284
Цветан Борисов Алексиев Общо		271 574
Цветомир Ангелов Досков	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	161 258
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22 000
Цветомир Ангелов Досков Общо		183 258
Чавдар Велизаров Димитров	ДАТИКУМ АД	240
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	56 522
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	96 795
Чавдар Велизаров Димитров Общо		153 557
Общо възнаграждения на членовете на СД		938 034



Отчет за придобитите акции от членовете на съвета на директорите за периода

През отчетния период ЙОРДАН СТОЯНОВ НЕДЕВ - член на Съвета на директорите е придобил 3333 акции на дружеството.

4/ ПОРТФЕЙЛ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Дъщерни дружества на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2014	Промени 2015 г. (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	35028	81,05%	35028	81,44%	0
„Сирма Ай Ти Ти“ АД	6895	91,72%	6895	100,00%	0
„Онтотекст“ АД	8672	56,21%	8672	56,21%	0
„ЕнгВю Системс София“ ЕАД	50	72,90%	50	82,92%	0
Общо	50645		50645		0

Дъщерни дружества на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 хил. лв	Процент от капитала към 31.12.2014	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 хил. лв	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2015 г. хил. лв
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1256	0,5408	1256	54,08%	0
„Датикум“ АД	1335	0,58	1394	60,50%	0
„Сирма“ САЩ	15728	1	17629	100,00%	1901
„Панатон Софтуер“ САЩ	3	1	0	0,00%	-3
S&G Technology Services Ltd., UK	117	0,51	117	51,00%	0
„Сирма Ай Ес Джи“ ООД		0,4535	4	0,71	1
Общо, хил. лв	18442		20399		1898

Дъщерни на „Онтотекст“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 хил.лв	Процент от капитала към 31.12.2014	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 хил.лв	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2015 г. хил.лв



Онтотекст САЩ 30040 100% 30040 100% -

Дъщерни на „ЕнгВю Системс София“ ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2014	Процент от капитала към 31.12.2014	Стойност на инвестицията към 31.12.2015	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2015
„ЕнгВю Системс Латинска Америка”, Бразилия	7	95%	7	95%	-
ЕнгВю Системс USA			9	1	9
Общо, хил. лв	7		16		-

Поради малозначителност не участват в консолидацията.

Асоциирани на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2014	Промени 2015 г. (в хил. лв.)
GMG Systems (в ликвидация)	230	21,60%	365	34,20%	-135
Е-Дом Мениджмънт ООД	7	35,00%	7	35,00%	0
Общо	237		372		-135

Асоциирани и други на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2014	Процент от капитала към 31.12.2014	Стойност на инвестицията към 31.12.2015	Изменение	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2015
„СЕП България“ АД (други финансови активи)	0	5,78%	469	469	5,29%
"Сирма Мобайл"АД	20	0,4	20	0	0,3317
Конс. балансова стойност	20		489		



5/ВИЗИЯ 2020



Нашата група 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: Искаме 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 уещца се организация

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

Лоялност & Етика

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



Експертиза & Опит

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

Обучение & Трансфер на знания

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

Отлична работна среда

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

7/ НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ

Нашата визия и мисия отключва възможността ни да създадем положителен икономически, екологичен и социален ефект

Играйки 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 цели в 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 Сирма Груп Холдинг 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/ НАШИТЕ ЦЕЛИ И БИЗНЕС СТРАТЕГИЯ



Целта на Сирма Груп Холдинг АД, както на всяка компания е да бъде печеливша и да връща пари към своите акционери. Различията на Холдинга с типичните инвестиционни фондове са:

- Контролира повече от типичен VC фонд компаниите на оперативното и стратегическо ниво
- Определя стратегиите и политиките на компаниите от групата
- 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.
- Осигурява екосистема за дружествата от групата;
- Предоставя маркетингови услуги и консултации;
- 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.
- 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 ежемесечна такса за административно обслужване, която се изчислява на базата на следните принципи:

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

Сирма разпределя дивидент към своите акционери, като размерът на дивидента се определя от Общото събрание на акционерите, но се движи в границите: 20% - 50% от нетната печалба. Печалбата на холдинговото дружество се генерира от:

- Дивиденти, които холдингът получава от дъщерните компании.

Дъщерните компании раздават дивиденти в размер на 20%-50% от нетната печалба в зависимост от бизнеса и плановете на дружеството.

Компаниите, които генерират дивидент от групата са:

- o Сирма Солюшънс
- o Сирма Бизнес Консултинг
- o ЕнгВю Системс
- o Датикум
- o 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 дивиденти към акционерите.

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

- o Съществуват споразумения, поради които дадена компания трябва да бъде продадена след някакъв период от време или при достигане на дадени условия
- o 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
- o Компанията е рискова, с малки шансове за развитие дори и при последващо финансиране и е добре да се направи изход от нея



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

9/ СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ 2015 Г.

10.1. ИТ ИНДУСТРИЯТА ПРЕЗ 2015

На 18 януари 2016 г. анализаторите на Gartner съобщиха за рекорден спад на глобалния ИТ отрасъл. Причина – високия курс на долара.

По оценка на експертите през 2015 г. ИТ разходите в световен мащаб възлизат на \$3,52 трилиона, което е с 216 милиарда по-малко от предходната година. Такъв голям спад в доларово изражение, ИТ пазарът не е бележил през периода, в който Gartner го наблюдава, отбелязват анализаторите.

Ако не се отчитат валутните колебания, обемът на отрасъла нараства с 2,5%. По-рано специалистите предсказваха снижение с 1,3% с отчитане на силния долар и ръст 3,1% без отчитане на този фактор.

Към 5 януари 2015 г. курсът ЕВРО –щатски долар падна до минимума от 2006 г. Доларът поскъпна и спрямо други валути, вкл. Йената и рублата.



Скъпият долар забави ръста на световния ИТ пазар

При това, специалистите считат, че индустрията на информационните технологии няма да може да стигне обемите от 2014 г. до 2019 г., макар за 2016 г. да се очаква ръст 0,6%, с което разходите за ИТ ще достигнат до 3,54 трилиона.





morganmckinley.com.sg

Главни стимулатори на растежи в ИТ отрасъла Gartner считат облачните технологии и корпоративния софтуер.



ИТ-пазара рекордно падна заради високия курс на долара

„Растящият курс на американския долар стана причина за лошите резултати през 2015 г. – каза вицепрезидентът по изследванията на Gartner Джон – Дейвид Лавлок. Доходите на американските международни компании изпитваха валутни проблеми. Обаче през 2016 г. тези трудности ще изчезнат и компаниите ще могат да разчитат на 5% ръст.“



Съгласно данните на изследователите, през 2015 г. сумарните продажби на компютри, мобилни телефони, таблети и принтери паднаха с 5,8% и достигнаха \$653 млрд. На този пазар отрицателно повлияха нестабилността на пазарите на Русия, Япония, Бразилия и др. страни, а също и акцентирането на ползвателите на мобилни телефони в развиващите се пазари на по-евтини апарати и слабите продажби на таблети в регионите, където се очакваше обратна ситуация. Центровете за данни се оказаха единствения растящ сегмент на ИТ отрасъла през 2015 г. Тук разходите за оборудване достигнаха \$170 млрд., което е с 1,8% повече от предходната година, благодарение на съхранението на високото търсене на хипермощабируеми сървърни решения.

През 2015 г. обемът на пазара на корпоративното програмно обезпечение падна с 1,4% на нива до \$310 млрд. Световните разходи за ИТ-услуги се понижиха с 4,5% на нива до \$913 млрд., а през 2016 г. те ще се върнат към растеж, както прогнозираат аналитиците, за сметка на широко внедряване на облачните технологии.

От доклада на Gartner следва, че през 2015 г. за телекомуникационни услуги са изразходвани общо \$1,47 трилиона. Този пазар пострада и отмяната на плащанията на руминг в страните от Евросъюз и някои региони на Северна Америка. Спадът е със 7,2% спрямо предходната година.

«Ние искаме да подчертаем, че това не означава сриване на пазара. Това грешно възприятие може да се създаде от големите изменения в курса на американския долар спрямо другите валути – каза Джон-Дейвид Лавлок. Обаче съществуват и странични ефекти от растящия долар. Производителите са длъжни да вдигнат цените за да балансират печалбата от приходите и разходите на своите продукти. Ще се наложи компаниите и потребителите да вземат решения за покупка с поправка в съответствие с новите цени».

	2015 Spending	2015 Growth (%)	2016 Spending	2016 Growth (%)
Data Center Systems	170	1.8	175	3.0
Software	310	-1.4	326	5.3
Devices	653	-5.8	641	-1.9
IT Services	912	-4.5	940	3.1
Communications Services	1,472	-8.3	1,454	-1.2
Overall IT	3,517	-5.8	3,536	0.6

Source: Gartner (January 2016)

ИКТ във финансовия сектор



Финансовите институции все по-ясно осъзнават връзката между своите дигитални стратегии и стратегиите за управление на риска, а иновациите се разглеждат като критично важно условие за устойчивост и ръст на бизнеса.

Анализаторската компания International Data Corporation (IDC) е направила широко изследване на пазара на информационните технологии в сферата на финансовите услуги .

Съгласно това изследване на IDC през 2015 година банките и другите финансови институции разходват за покупка на мобилни, облачни и аналитични технологии, а също така и за работа с големи данни (Big Data) около 114 млрд долара, с което обема на ИТ пазара , което ще доведе до обем на ИТ пазара във



финансовия сектор от 455 млрд доллара.

"Настъплением на третата платформа и нейните компоненти – мобилни и облачни технологии, аналитика и Big Data, а също и социалните мрежи – доведе до фундаментален скок в инвестициите на финансовия сектор в ИТ и приложения", - отбелязва старши анализатора на IDC Financial Insights Karen Massey.

По прогнози на IDC, към 2019 година финансовия пазар ще има разходи за покупка на мобилни, облачни и аналитични технологии, а също и за решения за работа с големи данни, около 30% от своя ИТ-бюджет срещу 25% в настоящата година..

Източник: DailyComm

"Тъй като финансовите институции все по-ясно осъзнават връзката между своите дигитални стратегии и стратегиите за управление на риска, а същевременно се появяват нови и нови иновации от доставчици на технологии от 3-та платформа (мобилни, социални и облачни решения), традиционните ИТ доставчици на финансовия сектор са изправени пред предизвикателството да демонстрират способността си да подпомогнат добавянето на стойност към дигиталните стратегии. За да отговорят на това предизвикателство, традиционните доставчици на ИТ за финансовия сектор трябва да работят за дълбоко разбиране на корпоративните стратегии, визиите за развитие на брандовете и продуктите, незадоволените потребности, както и приоритетите, които в най-голяма степен стимулират покупките на ИТ продукти и услуги", коментира Майкъл Версаче, директор глобални проучвания в IDC Financial Insights.

Независимо от горното, в условията на икономическа нестабилност търсенето от страна на банките на информационни технологии се променя: кредитните институции търсят нескъпи решения, даващи бърз ефект. Във фокуса на вниманието се оказват технологии, позволяващи да се оптимизират бизнес процесите и да се съкращават разходите.

Ако доскоро банките се занимаваха преимно с оптимизацията на бек-офисите, то сега на преден план излиза усъвършенстването на фронт-офисните системи. Краткия хоризонт на откупуване, който сега се търси от банките, по-скоро дефинира проекти в сферата на клиентското обслужване и обновяването на продуктовия портфейл.

Пазарът на корпоративния софтуер

Според различни оценки, през 2015 г. **глобалният пазар на ERP** системи достига \$50-\$60 млрд., като най-високи темпове на ръст ще отбележат развиващите се пазари, особено Южна Америка и Азия.

Според експертите на Global Industry Analysts продажбите на ERP системи през 2015 година ще са на стойност \$67,8 млрд., а положителната динамика в този пазар ще бъде предпоставка за повишена конкуренция във всички сектори на икономиката.

Прогнозата на Forrester Research е по-умерена. Анализаторите от тази компания предвиждат, че обемът на ERP пазара през 2015 г. достига \$50,3 млрд.

Сред важните нови тенденции изследователските агенции отбелязват нарастващата популярност на облачните услуги. Според доклад на Gartner, озаглавен "Best Practices for Managing Integration in a Hybrid Cloud and On-Premises ERP World", облачните технологии ще бъдат основно направление за развитие на ERP пазара през следващите 5 години.

Проучването на Gartner констатира, че 2% от организациите вече използват облачна ERP, а 47% планират да пренесат ключови ERP системи в облака през следващите 5 години.

Впрочем, 30% от компаниите не планират да пренасят своята ERP система в облака в обзиримото бъдеще – това са предимно производствени предприятия.

Впрочем, напоследък все повече анализатори подкрепят прогнозата, че традиционните ERP пакети ще бъдат реконструирани като микс от приложения и съответно организациите ще изградят своите корпоративни информационни системи като комбинация от on-premise и облачни решения. Този сценарий наистина изглежда доста вероятен.

Управлението на взаимоотношенията с клиентите

В началото на 2014 г. анализаторите от Gartner публикуваха поредната си прогноза за развитието на пазара на CRM решения в глобален мащаб. В доклада се казваше, че CRM системите ще останат в центъра на вниманието на компаниите, опитващи се да пренесат взаимоотношенията си с клиентите на "цифрово" ниво. На този фон, в глобалния пазар на системи за управление на взаимоотношенията с клиентите ще се развиват активно няколко сегмента: мобилни и социални CRM, приложения за web анализи и електронна търговия.



Очакванията на Gartner са, че през 2017 г. глобалният пазар на CRM системи ще бъде на стойност \$36,5 млрд., като до тогава средният годишен ръст на сегмента ще бъде 15%.

CRM плюс или CEM

През последните години възможностите на CRM системите видимо се промениха. Преди тези решения позволяваха да се реализира сегментация на клиентите, а сега вече се говори за персонализация. Появи се и понятието “управление на опита на потребителя” (Customer Experience Management, CEM), обозначаващо набор от процеси за проследяване, контрол и организация на всяко взаимодействие между потребителя и доставчика през целия период, в който клиентът ползва даден продукт или услуга. Основната задача на CEM е да оптимизира всички елементи на взаимодействието с клиентите с цел да се повиши тяхната лоялност и да се сведе до минимум отливът на клиенти.

Технологиите за управление на клиентския опит се прилагат най-активно в индустриите, където конкуренцията е най-ожесточена – телекомуникации, ритейл търговия, банкови услуги. Много от компаниите реализират стратегии ориентирани към клиента, с по-голям или по-малък успех, на базата на програми за лоялност или персонализирани предложения. В това отношение особено активни са банките и компаниите, развиващи електронна търговия. В общия случай обаче с най-развити CEM решения могат да се похвалят телекомите, което е обяснимо – именно те разполагат с максимално полезна информация за действията на клиента и събитията в неговия живот.

Анализаторите отбелязват, че CEM сегментът е в период на взривен ръст. Според прогнозите на ABI Research в периода 2012-2018 г. пазарът на CEM системи за мобилни оператори увеличава обема си с 60 пъти годишно – през 2012 г. неговият обем е бил \$230 млн., а очакванията са през 2018 г. сегментът да достигне \$14 млрд.

Новите хоризонти на бизнес анализите

Системите за интелигентни бизнес анализи представляват един доста голям сегмент от пазара на корпоративен софтуер, който, според анализаторите от Gartner, от 2012 г. досега расте с около 8% годишно и през 2016 г. ще достигне \$17,1 млрд. При това, ако разглеждаме BI пазара като комбинация от средства за анализи и хранилища за данни, неговият обем за последната година е \$81 млрд., а през 2020 г. ще бъде \$136 млрд., сочат оценките на Gartner.



Източник: CIO



10.2. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ГРУПАТА

СИРМА СОЛЮШЪНС

Сирма Солюшънс е глобална компания, предоставяща услуги в областта на информационните технологии. Компанията има няколко дъщерни фирми, които предоставят специализирани услуги в различни сектори на икономиката. Основана през 1992 г., Сирма Солюшънс е част от Сирма Груп Холдинг – най-голямата софтуерна група в България, листната на БФБ от края на 2015 г. (SKK).

Сирма Солюшънс специализира в производството и разработката на софтуер. Компанията неизменно присъства на първите 3 места в класацията на българските компании, разработчици на софтуер. Ние разработваме и внедряваме сложни ИТ системи за банковия сектор. Нашето портфолио включва иновативни решения в областта на застраховането и застрахователните брокери, където държим лидерска позиция в България. Сирма Солюшънс е сред водещите доставчици на комплексни решения за публичния сектор и е ключов играч в изграждането на електронното управление. Ние сме сред водещите системни интегратори на българския пазар.

Групата компании на Сирма Солюшънс е успешна в доставката на продукти и решения в сектора на услугите и телекомуникациите. Решения и продукти на компанията работят в областта на машиностроенето, здравеопазването, въздухоплавателната индустрия, транспортния сектор и логистиката.

Нашият консултантски бизнес включва стотици успешни проекти в САЩ, Западна Европа и Балканите. Сирма Солюшънс има натрупани опит и умения в най-развитите области на ИТ индустрията, както и доказана методология за управление на проекти и дълбоко познаване на бизнес процесите в редица ключови вертикали. Успешната реализация на проекти, независимо от степента на сложност, се гарантира от над 200 опитни и високо квалифицирани специалисти и сътрудници. В зависимост от мащабите и сложността на даден проект, компанията има достъп до разширен пул от ресурси – над 500 души, които привличаме от други компании в холдинга или чрез мрежа партньорски фирми-подизпълнители. Голяма част от софтуерните специалисти на Сирма притежават сертификати в различни технологични области и в областта на проектното управление.

Основните ни R&D офиси са в България (София, Пловдив, Варна, Русе и Казанлък). Сирма Солюшънс има търговски офиси, някои от които са и консултантски - в САЩ, Канада, Великобритания и Бразилия.

Сирма Солюшънс има богат опит в областта на професионалното управление на качеството на ИТ проекти. Компанията е сертифицирана по ISO 9001:2008 от 2003 г. За да отговори на завишените регулаторни и договорни изисквания по отношение на сигурността и неприкосновеността на данните и ИТ управлението, компанията въведе система за управление на информационната сигурност, съгласно стандарта ISO 27001:2005.

Бизнес специализация

Сирма Солюшънс, заедно с групата си дъщерни компании работи в широк спектър от бизнес направления. Във всяко бизнес направление ние имаме огромна експертиза в предоставянето на собствен софтуер и услуги, дълъг списък успешни проекти и голямо портфолио с клиенти.

Финансов сектор

Финансовият сектор е една от ключовите вертикали във дейността на групата на Сирма Солюшънс. Три дъщерни компании – Сирма Бизнес Консултинг (www.sirmabc.com), S&G Technology Services (www.sngservices.co.uk) и Sirma ISG (www.sirmaisg.com) работят в банковия и застрахователния сектори. Наши клиенти са повече от половината български банки, голяма част от застрахователните компании и застрахователните брокери. Продуктите на фирмите на Сирма Солюшънс – собствени и партньорски, покриват всеки аспект на една съвременна финансова институция. Нашите екипи успешно внедряват най-продаваните в света CORE банкови системи – Oracle FLEXCUBE и Temenos. Изпълнили сме многобройни проекти на Балканския полуостров, Западна Европа, Карибския басейн, Африка и Азия.



Публичен сектор

В централната публична администрация ние специализираме в доставката на решения, които не могат да бъдат изпълнени със стандартни средства и инструменти, без голяма доза творческа работа. Ние разработваме сложни системи, обработващи огромни обеми от данни, които наистина работят. Наши клиенти са много голяма част от министерствата и държавните агенции – Министерство на транспорта и комуникациите, Министерство на финансите, Министерски съвет, Министерство на образованието и науката, Министерство на отбраната, Агенция Митници, НАП, Агенция по заетостта и много други. Изпълнили сме многобройни проекти в сферата на културата и образованието. Освен разработка на комплексни софтуерни решения, нашето портфолио от успешни проекти включва технологични одити, консултантски проекти, управление на проекти.

За местните публични администрации ние предоставяме решения, базирани на наша платформа, разработена от Сирма ИТТ, която предлага средства за гъвкаво управление на процеси и документи, екипна работа и предоставяне на съвременни електронни услуги към гражданите.

Освен в България, клиенти на Сирма са публични организации като: British Parliament, US Ministry of Defense, Elections Canada, Environment Canada и др.

В областта на културата и образованието наши клиенти са: Национален Исторически музей, Националната художествена галерия, British Museum, Metropolitan Museum USA, много български университети, стотици български училища.

Облачни услуги

Изпълнявайки сложни проекти за своите клиенти, Сирма Солюшънс предоставя всички аспекти на един ИТ проект – от проектиране, през разработка, тестване и внедряване, до хостване, поддръжка и опериране. За да изпълни високите изисквания на своите клиенти, Сирма Солюшънс изгради собствен съвременен и отговарящ на най-високите световни стандарти център за данни, който се управлява от дъщерната компания Датикум (Daticum).

В съвременната ИТ инфраструктура облачните технологии постепенно заемат лидерска позиция, предоставяйки максимално добра комбинация от качество, цена, гъвкавост и разширяемост.

В самата основа на облачните услуги е концепцията за Инфраструктура като услуга (IaaS). Център за данни в облачна среда, който позволява на компаниите да пуснат в експлоатация своите приложения бързо и с по-малко поддръжка, осигурявайки гъвкаво и лесно конфигуриране на ИТ ресурси (като сървъри, съхранение на данни и мрежови ресурси) за да посрещнат постоянно променящите се бизнес нужди. IaaS платформата на Датикум предоставя възможност за извличане на максимума от ИТ ресурсите, посредством интелигентна облачна инфраструктура, осигурявайки високонадеждна, стабилна и сигурна ИТ среда.

Ние предлагаме 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).

В софтуерните разработки ние специализираме в Amazon Web Services и Microsoft Azure. Нашият екип от специалисти притежава огромно ноу-хау в пълния спектър на услугите предлагани от двете облачни платформи. Ние проектираме и разработваме цялостни решения, оптимизирани за работа в облачна среда, както и консултираме клиентите си, когато трябва да преместят част от инфраструктурата си в облачна среда. Ние оперираме и поддържаме критични за бизнеса информационни системи и сървъри, разположени в облака.

Индустрия

Сирма Солюшънс е разработчик на голям брой софтуерни проекти и продукти в различни индустрии. Имаме дългогодишен опит в критични за бизнеса системи в производствените процеси, иновации при продуктите и услугите, глобалното управление на веригата от доставки (global supply chain management), в системите за управление на клиентската лоялност и стойността на търговската марка.

Нашият продукт Лоуах е сред световните лидери в областта на системите за лоялност, предоставящ високотехнологични средства за изграждане на клиентска лоялност – създаване на гъвкави и ефективни програми за лоялност, CRM, мултиплатформена комуникация, мобилни технологии, LBS (Location Based Services), аналитични отчети, поведенчески профили и т.н.



Дружеството специализира и в системите за управление на жизнения цикъл на продуктите (Product Lifecycle Management). В комбинация, тези експертизи целят да подпомогнем производителите да идентифицират и въведат най-добрите практики за управление на веригите от доставки (value chains). Сред нашите клиенти в тази област са компании като американската QVI – глобален лидер в областта на видеоизмерванията и Huvafarma – голяма българска фармацевтична компания.

Наши решения работят в почти всички бензиностанции в България, осигуряваща връзка в реално време с Агенция Митници.

Много голям е опитът ни в разработка на внедрен в устройства системен софтуер (Embedded software). Разработихме софтуерни системи за устройства, произведени от инсталатори на соларни панели в САЩ; софтуер вграден в система за иновативно безконтактно зареждане на мобилни устройства, с който спечелихме 2 награди на Customer Electronics Show (CES); вграден софтуер към устройство за кибер сигурност (cyber security), цялостна система за измерване на обема на горива, многобройни версии на POS софтуер.

Заедно с ЕнгВю Системс, компания на Сирма Груп разработчик на CAD/CAM софтуер, изпълнихме много интеграционни проекти в компании производители на опаковки в целия свят.

Здравеопазване

В партньорство с Ontotext, компания от групата на Сирма, ние разработваме върхови технологии за фармацевтичната индустрия, свързани с извличане и структуриране на информация в процеса на производство на медикаменти. Разработваме решения в областта на електронните здравни досиета (EMR), съвместими с HL7, ICD-9, ICD-10 и CDR стандартите. Разработваме системи в областта на управление на процеси и документооборота в здравните заведения, пациентски мобилни приложения.

През 2015 г, нашите екипи за системна интеграция изградиха цялостната инфраструктура – софтуерна и хардуерна на най-модерната болница в България.

Нашият експертен екип от професионалисти познава добре нуждите на медицинския сектор и е готов да достави всякакъв вид софтуерни решения, които да удовлетворят клиентските изисквания.

Нашият R&D център работи по създаването на нови високотехнологични продукти, като телемедицински работи, специализирани графични алгоритми, иновативни комуникационни решения за нуждите на медицинския сектор.

Комунални услуги и телекомуникация

Сирма Солюшънс АД е водещ доставчик на софтуерни услуги за сектора на телекомуникациите. Имаме доказан опит в широк спектър от технологии, които обслужват бизнес нуждите на телеком операторите, в това число:

Sirma Solutions is a leading provider of software services in the area of communications. We have proven capabilities in a wide array of technologies that serve the business and technology needs of the telecom service provider, including:

- Системи за осчетоводяване (Billing) чрез дружеството EyeBill Interactive Solutions
- Съхранение и обработка на големи обеми данни (Data warehousing)
- Системи за управление на мрежите и покритието (Network Operations Management Systems)
- Сървъри за кратки съобщения (SMS Gateways)
- Решения за управление на отношенията с клиентите (CRM solutions)
- Интернет телефония (VoIP Telephony Services)
- Мобилни плащания (Mobile Payments)
- Системи за управление на клиентските услуги и настройки (Provisioning Systems & Portals)

В нашите проекти ние комбинираме дълбоката бизнес експертиза на нашите специалисти с утвърдени световни практики за управление на проекти. Предоставяли сме решения, които успяват да предоставят ниско-тарифни, висококачествени далекосъобщителни услуги, базирани на Интернет телефония (VoIP) за бизнес и крайни клиенти. Имаме и дългосрочен опит в разработването на системи за управление на тарифирането и сметките на телекоми (Billing Support Systems), базирани на Интернет телефония.

Сирма Солюшънс има експертиза в разработване на различни решения за комуналните компании. Разработихме мобилна система за отчитане на водомери за ВиК Шумен, центърът за данни Daticum се ползва от ВиК София, изпълнихме голям проект за енергийна компания в САЩ – SolarBridge, придобита от



SunPower, включващ мониторинг на използването на енергия в реално време, мониторинг на генерираната от соларни министанции енергия, финансови анализи и т.н.

Успешно завършихме проект за Vatillum, San Francisco, CA (облачна софтуерна система за управление на проекти в областта на комуналните услуги – пилотен клиент беше Pacific Gas and Electric);

Информационна сигурност

Сирма Солюшънс има широк опит в дизайна и разработката на системи, които подпомагат организации специализиращи във външното наблюдение на интернет и мобилни мрежи, и анализ на рискове за компрометирането им. Успешно сме интегрирали решения със системи за сигурност като Tenable (Nessus), IBM Security AppScan, Burp Suite, Rapid7 (Nexpose & Metasploit) и управление на тестови резултати за потенциални пробиви в сигурността.

В света има над 500 компании, които предлагат решения в сферата на кибер сигурността – софтуерни платформи, различни инструменти, услуги за пробно пробиване на сигурността (pentest services), GRC, IDS/IPS и SEIM имплементации. От своя страна вместо да се фокусираме върху откриването и докладването на различни потенциални пробиви, Сирма Солюшънс използва похвати в софтуерната разработка за превантивно ограничаване на пробивите на ниво програмен код.

На нашите клиенти ние предоставяме предварително различни софтуерни решения за автоматично сканиране и отстраняване на потенциални проблеми със сигурността, като работим заедно със инженеринговите екипи на клиента, за да осигурим навременна доставка на софтуерното решение, което да не бъде отлагано за пускане в реална среда, заради потенциални проблеми в сигурността.

С повече от 20 години опит в софтуерната разработка на основни програмни езици като C, C++, Java и .NET ние обръщаме внимание на сигурността на софтуера още на ниво архитектурен дизайн и внедряваме необходимите софтуерни компоненти за по-голяма сигурност.

Един от отличителните белези на нашата експертиза е доказаната експертиза в разработката на можество проекти по внедрен системен софтуер и Internet-of-Things софтуер за много известни производители като NXP, Freescale, Odroid, TI, Ricoh, Konica-Minolta and Fujitsu.

ИТ консултации

Сирма Солюшънс използва иновативен подход и висококвалифицирани експерти, способни да трансформират големи организации, да осигурят устойчив бизнес растеж чрез проектиране, имплементация и поддръжка на високотехнологични решения.

Ние сме изпълнили огромен брой технологични одити в организации като НАП, РВД, Агенция Митници, многобройни частни клиенти.

Голяма част от проектите ни в САЩ са за клиенти, на които сме разработили цялостната концепция, архитектура, имплементация, стартиране в продукционна среда и поддръжка на ключови за бизнеса им софтуерни системи. Някои от големите ни американски клиенти са: Instill Corporation, X1, SolarBridge, Energous, Inofile, Fortress и много други.

В нашите проекти ние следваме много строга методология по време на целия проект, което ни позволява да доставяме изключително качествен софтуер, в предвидените срокове и бюджет.

Основните стъпки в нашия процес са:

- Дефиниране на първоначалните изисквания и стъпки по проекта.
- Баланс между списъка от желание функционалности, бюджета на клиента и заложените времеви срокове. Изграждане на концепция за цялостното решение на архитектурно ниво, вземайки предвид бъдещите планове за разработка.
- Одит на софтуерната разработка с всички включени екипи, по време на целия процес на разработка. Обучение на специалисти в необходимите сфери с оглед експертната разработка на необходимите компоненти.
- Дейности по същинската разработка и внедряване на софтуерното решение, включително миграция на съществуващ програмен код, интеграция на предишни системи за управление на софтуерните грешки (bug tracking systems). Изграждане на адекватна инфраструктура за работна (тестова) среда, както и за публикуване на крайни клиентски версии към реални системи.



- Провеждане на необходимите обучения на клиентския персонa в различни сфери на бизнес процесите, управлявани от софтуерното решение, с цел правилното експлоатиране на решението в реална бизнес среда.
- Тестове на всички нива, дори повторно тестване с цел да се осигури безпроблемен преход към новата софтуерна система в бизнеса.
- Финална доставка на решението и пускане в реална среда.

Спазването на софтуерната методология, капацитетът ни от експерти на изключително високо световно ниво – проектни мениджъри, бизнес аналитици, софтуерни разработчици, тестери и системни интегратори ни позволява да печелим доверието и лоялността на нашите клиенти (имаме клиенти, които работят с нас повече от 10 години), да имаме репутация на компания, която доставя качествено и в срок.

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 59.70% от общите приходи за услуги. Сирма Солюшънс АД е представена на местния пазар чрез изцяло притежаваното си дъщерното дружество Panaton Software, като компанията вече има добра история от успешни проекти по разработка на софтуер за много американски компании.

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

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

Новият продукт на дружеството Louax към текущия момент има няколко локални продажби в България, но маркетинговата му стратегия предвижда той да се позиционира глобално (с първи стъпки към пазарите в Северна и Южна Америка, Европа, Азия), и се очаква да реализира първите си международни продажби през 2015 година.

Основни клиенти

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

- **Публичен сектор в България** – Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията, НАП, Министерство на образованието и науката, Прокуратура на Р.България, Агенция Митници, Министерство на екологията, Министерство на културата, Софийска община и много други министерства, ведомства, агенции.
- **Образование** – много десетки училища са клиенти на Сирма Солюшънс и нейните хардуерни и софтуерни продукти за електронизация на средното образование, чрез Министерство на образованието и науката – софтуерните решения на компанията достигат до почти всички средни и висши училища в страната
- **Бизнес организации в България** – Skrill, БДЖ, Асарел Медет АД, БСК, IBM България, ВИП Капитал, БГ Сервиз, молове Галерия, Виваком, Европът и др.
- **Международни бизнес организации** – X1 Corporation (USA), BrightTalk (UK), Inofile (USA), Temenos (UK), Energous (USA), Axiom Education (USA), ComCom (Norway) и др.

Основни конкуренти



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

В разработката на софтуер за своите международни клиенти, Сирма Солюшънс работи под силен ценови натиск от компании от Азия (Индия, Пакистан, Виетнам) и Източна Европа (Украйна, Беларус, Прибалтийските републики), но поради предоставяното високо качество на услугите, силното местно присъствие и добра история от успешни проекти успява да печели ключови клиенти в Северна Америка и Централна Европа.

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

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.

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.



Ресурсна обезпеченост на дружеството

Дружеството разполага с над 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-подизпълнителни 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 2015 г.

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 5 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 спечели и вече изпълни 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. 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, завърши четвърто тримесечие на 2015 г. с близо 32,1% ръст на приходите спрямо същия период на 2015 г.

Дъщерните компании на Сирма Солюшънс АД имат следната специализация:

Сирма Бизнес Консултинг АД

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

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

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

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

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

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

Категориите услуги на Сирма Бизнес Консултинг са следните:

- Програмен и проект мениджмънт
- Проектиране на бизнес процеси
- Внедряване на решения
- Оптимизиране и обновяване на решения
- Бизнес и ИТ стратегическо консултиране
- Интегриране на решения
- Проектиране на решения



- Техническо внедряване
- Конверсия, миграция и оптимизация на профили
- Проектиране на технологична архитектура
- Управление на качеството и риска
- Клиентска поддръжка
- Обучение
- Oracle BI за Бизнес разузнаване
- ERP

Продукти на СБК:

Oracle Financial Services (i-Flex) продукти:

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

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

- Система за управление на карти, с онлайн оторизационен модул
- Плащане - вътрешнобанкова система за разплащания, поддържаща всички местни платежни системи – BISERA, RINGS, SEBRA, бюджет и съответната отчетност
- SWIFT-FT – фронтенд приложение за обработка на международни разплащания от фронт 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 изпълненото на изискванията на националното законодателство.



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

- Многоезикова поддръжка – системата в момента поддържа български и английски като стандарт. Допълнителни езици могат да се добавят по всяко време без разходи по разработката.

- Интеграция с Flexcube – системата е непрекъснато и изцяло интегрирана с Flexcube и предоставя всички функционалности на Flexcube за онлайн операции но 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.

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.

Датикум АД

Основна специализация на дружеството:

Оперирание на центъра за данни. Предоставяне на услуги по колокация, хостинг, виртуализация и консолидация на сървърни системи, отдаване под наем на оборудване, комуникационни и мрежови услуги, изграждане и опериране на резервни центрове за данни, услуги по архивиране и съхраняване на информация. Предоставяне на услуги по изграждане и поддръжка на хардуерни и софтуерни системи, изграждане на центрове за данни, системна интеграция.



Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

V-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, Спида АД, Финит Софтуер Системс ЕООД, LACO NV, ЕТ Теодоро Бабаров-Клио комерс, Тинкин ООД, Хидравлични елементи и системи /ХЕС/ АД, Асарел и др.

Основни конкуренти:

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

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира.

Индустрията расте с двуцифрени проценти през всяка от последните 3 години и очакванията са този растеж да се запази и през следващите 2-3 години. Наблюдава се засилен ръст на търсенето и предлагането на облачни услуги, надвишаващ ръста на индустрията като цяло.

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите.

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

Силни и слаби страни на дружеството.

Силни страни:

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

Слаби страни:

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

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството.

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството.



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

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

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

Анализ на тенденциите в развитието на дружеството.

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

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

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

HR политика.

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

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

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.

Сирма Ай Ес Джи ООД

Основна специализация на дружеството.

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

- Софтуер

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

- 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 – предлага 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.

Бизнес модел

Дружеството прелицензира на застрахователните брокери съвместен продукт на двамата съдружника, както и осъществява софтуерни услуги за застрахователни компании.

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.

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 90 застрахователни брокера като средно годишно 25 брокера стават клиенти на платформата.

Краткосрочна Цел- в началото на 2016 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

S&G Technology Services Ltd.

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

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

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

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

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

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

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.



Сирма Солюшънс инвестира финансови ресурси в подсилване маркетинг, селс и техническия персонал на дружеството с префокусирането му от основно търговска компания в консултантска компания. Към края на 2015 г. бе завършен първият етап от префокусирането на дружеството.

Сирма Мобайл АД

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

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

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 привлече 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 2015 година. Следващ по значение е пазарът в САЩ, който има и най-голям потенциал за растеж през 2016 година. Налице са и постоянни приходи от клиенти в рамките на Европейския Съюз (освен Великобритания): България, Белгия (ЕК) и други.

Основни клиенти

Основните клиенти на Онтотекст са големи организации, които могат да бъдат групирани по сектори както следва:

- Медии, издатели, новинарски агенции и други, чийто основен бизнес е производство и разпространение на съдържание: новини, научна и образователна литература и други. Знакови клиенти в този сегмент са: BBC, Euromoney, Financial Times, John Wiley and Sons, IET, Dorling Kindersley, Oxford University Press.



- Фармацевтични и биотехнологични фирми, организации в областта на здравеопазването. Типичен клиент в тази сфера е една от най-големите фармацевтични фирми AstraZeneca.
- Музеи, галерии, архиви и библиотеки. Важни клиенти на Онтотекст в този сектор са: The British Museum, Getty Trust, The National Gallery of Art (USA).
- Публични и правителствени организации: парламентът на Великобритания, Natural Resources Canada (министерство на природните ресурси), Department of Human and Health Services (министерството на здравеопазването на САЩ) и Department of Defense (министерство на отбраната на САЩ). В министерствата в САЩ, Онтотекст продава посредством партньорство с Logistics Management Institute, базиран във Вашингтон, окръг Колумбия.

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

Състояние на индустрията, в която дружеството оперира

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

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

Приходите на Онтотекст се генерират по следните бизнес модели:

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството

Към 31.12.2015 г. Онтотекст има персонал от 60 служители (като еквивалент на служители на пълно работно време, ФТРЕ). 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

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 за периода, приключващ на 31.12.2015 г.

Следвайки цикличността на бизнеса през последните години, основните дейности през 2015 г. 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 за периода, приключващ на 31.12.2015 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 – Бяха сключени сделки за лицензи и поддръжка на GraphDB за около 1 млн. 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.

Маркетинг и продуктово развитие за периода, приключващ на 31.12.2015 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, който 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.

През 2015 г. 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.

ЕнГВю Системс София АД и дъщерните му дружества в Бразилия и САЩ

Основна специализация на дружеството



ЕнгВю Системс е продуктова компания, която развива няколко специализирани, високотехнологични софтуерни продукта за различни индустрии и нишови пазари. Обособени са звена и професионални екипи с експертизи в съответните области. Развитието на бизнеса през годината може да се разглежда в няколко паралелни направления, които са основен фокус на управлението.

1. Продукти:

a. CAD/CAM система за двумерно структурно чертане, 3Д моделиране и производство на продукти от листови материали

i. EngView Package&Display Designer Suite – 2015 беше много важна, тъй като се пусна дългоочакваната нова основна версия на продукта. Освен за опаковъчната индустрия, компанията пусна и специализирани функционалности за дизайнерите и производителите на POP/POS дисплеи, обособени в предварително дефинирани конфигурации. Основен акцент в новата версия е и развитието на продукт за Apple/MAC, което никой от конкурентите на пазара все още няма.

b. ScanFit&Measure е комбинация от софтуер и скенер, на базата на които се сканират и се извършват измервания на профили (алуминиеви, PVC и др.), като се търси отклонение от номинала (еталона), така че да се следи качеството на производството.

i. През 2015 продуктът беше развит в две основни посоки:

1. Беше внедрен европейския стандарт за оразмеряване в алуминиевата индустрия EN-12020.

2. Беше допълнено автоматично разпознаване на измерваните профили, което дава възможност системата сама да си открива нужните за измерването чертежи. Чрез тази функционалност, системата пести от времето на потребителите и поставя системата пред останалите играчи на пазара.

c. Alex – продукт, насочен изцяло към производителите на алуминиеви профили, които складираат инструментите, ползвани за екструзия.

i. Осъвременен версия, по-модерен интерфейс и поддържане на последните Windows версии.

MeasureX продуктите са влезли в официалната продуктова линия на QVI за следващите 10 години.

Новите функционалности са свързани с:

Автоматично откриване на детайлите и автоматично генериране на измерване на тях.

Собствена библиотека, която е включена във всички основни продукти на QVI, изцяло EB разработка. В нея са съсредоточени всички интелектуални права на EB, като за използването ѝ се очаква да получаваме роялти. Разработваме съвместно нова технология за по-бързо и по-лесно измерване на детайла. Целта е след завършването на тази функционалност да се излезе на челни позиции при продуктите с нисък ценови клас.

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.

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.

Ресурсна обезпеченост на дружеството

Компанията поддържа добра финансова политика на стабилност. ЕнгВю разполага с финансов резерв достатъчен да обезпечи безпроблемното функциониране на фирмата, като едновременно с това дава възможност за инвестиране в развитие на продуктите и пазарите. Екипът на компанията следва да бъде увеличен според растежа на бизнеса.

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

През 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 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 2015 г.

През 2013 и 2014 започнаха няколко успешни проекта с решения в областта на опаковките, които продължиха 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.

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 породила 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 няколко направления, в които ще се специализира.

През 2015г. 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 2014.

ЕнгВю Латинска Америка е търговско дружество на ЕнгВю Системс София АД за южноамериканския пазар с минимален обем продажби, поради което не участва в консолидация.

ЕнгВю САЩ не е стартирало дейността си през 2015 г.

Сирма Ай Ти Ти АД

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

Основна специализация на дружеството

Сирма Ай Ти Ти е продуктова компания, която развива платформа за семантична интеграция на предприятието за управление на работата, съдържанието и сътрудничеството. Приложенията, които се изграждат върху платформата чрез модели, интеграции и къстъмизации, са насочени към средно-големи предприятия в целия свят. Семантичните модели и технологии, заедно с интегрираните сървъри с отворен код дават уникална мощност и гъвкавост, каквато досега не е била достъпна за средно-големи предприятия. Готовите шаблонни приложения в конкретни области позволяват къстъмизация и внедряване за по-кратко време и с по-голяма ефективност. Отвореността и сервизно-ориентираната архитектура на платформата позволяват надграждане върху съществуващата инфраструктура и системи на предприятието с добавена стойност, а не нейното изместване. Партньорството с мениджмънт компании, които помагат на клиентите да осъществят работещи решения с нашите приложения и платформа, осигурява мрежа за продажби, качествено локално обслужване на клиента и доставя основната бизнес стойност – скок в способностите за изпълнение на организацията и повишаване на интелигентността на нейното поведение.

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

Sirma ITT Platform и базираните на нея приложения 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:

- Онтологии за модел на отворения свят
- Разпознаване на концепции в текст
- Семантична интеграция на данни
- Семантични/ граф бази данни
- Управляван (поддържан) софтуер с отворен код
- Базирано на модели поведение на приложенията
- Интелигентни документи
- Стандарти за SOA (сервизно базирана архитектура) и отворени стандарти

Резултатът е цялостна софтуерна среда, съдържаща следните функционални модули:

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

Основни пазари

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

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

Основни клиенти

Настоящите клиенти на Сирма са:

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

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



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

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

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

Основни конкуренти

Sirma ITT единствена предлага софтуер, включващ всички споменати категории:

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

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

Конкуренти в съответните категории са:

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



4. Сътрудничество:
 - a. Фирми към които се стреми Sirma ITT: Zimbra (интегриран в Sirma ITT Platform), Google, SAP.
 - b. Бъдещи конкуренти: Microsoft Sharepoint, Salesforce, Jive, IBM.

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

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

Състояние на индустрията на клиентите и пазарите

Ключови пазарни тенденции на целевите за Сирма пазари са:

- Тенденция към облачни услуги SaaS (software as a service)
- Нужда от интеграция на огромно количество данни в предприятията поради ръста на комплексността
- Тенденция в управлението на организациите към трансформиране в самоуправляващи се екипи
- Ръст на гъвкавостта на организациите
- Създаване на смесени (от различни отдели) екипи за разбиване на функционалните бариери и такива между отделите
- IT се фокусира повече върху хората
- Постоянна тенденция към ръст на производителността
- Тенденция към преминаване към архитектура, базирана на услугите (SOA)

Основни цели на дружеството за 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 преодолени проблемите с качеството. Подобренията в софтуерния процес и особено процедурите за дизайн и тестване доведоха до забележими от клиентите подобрения в доставките и стабилност на системите.
- Успешно бе договорено допълнение към договора с QVI за Фаза 2.5 с доставка Q2 2015 г. за 397 х. лв.
- Успешно бе сключен нов договор с Националната галерия на САЩ за Фаза 2 на проекта Conservation Space с доставки през 2015 и 2016 г. за 1 795. х. лв.

Основен/ни бизнес модел/и на дружеството

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

Анализ на бизнеса на дружеството през периода



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

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:

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

СЪБИТИЯ, СВЪРЗАНИ С КАПИТАЛ И АКЦИИ

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на четвъртото тримесечие на 2015 г.:

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 Делавейър, 16192 Коустъл Хайуей, гр. Люис. В резултат на вливането „Pananton Software“ Inc се прекратява.

„Сирма Солюшънс“ АД е продала 13956 броя собствени акции клас „А“. Продажбата е осъществена по номинална стойност от 10 (десет) лева.

„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 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 условията, че новоемитираните акции бъдат записани от определени акционери-физически лица.

На 16.12.2015 г. са продадени 4634 бр. акции от собствените акции на дружеството, с което се променя участието в капитала на тази дъщерна компания от 94,95% на 91,72 %.

„GMG Systems“ Inc

На 04.03.2015 г. е сключен договор между „Сирма Груп Холдинг“ АД и „GMG Systems“ Inc., за обратното изкупуване на 961540 броя акции, които „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава от капитала на „GMG Systems“ Inc. Съгласно договора, „Сирма Груп Холдинг“ АД прехвърля за срок от две години, считано от 05.03.2015 г. 961540 броя акции, разделени на месечни траншове от 38462 броя акции. Цената, на която е изкупуват акциите е в размер на 350 000 щатски долара и е платима на равни месечни вноски. През май 2015 г. е обявена ликвидация на дружеството.

„ЕнгВю САЩ“

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

Успешно приключило първично публично предлагане на акциите и увеличение на капитала „Сирма Груп Холдинг“ АД

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.

Придобиване на 20% от капитала на Сирма Ай Ес Джи ООД – дъщерно дружество на Сирма Солюшънс АД

На 27 ноември 2015 г. е вписано придобиването на още 20% от капитала на Сирма Ай Ес Джи ООД по предварителен договор за придобиване на дялове. С това придобиване участието на Сирма Солюшънс се вдига от 51% на 71% участие в капитала.

ДРУГИ СЪБИТИЯ. ОПОВЕСТЯВАНЕ ПРИЛАГАНЕТО НА МСС 8

През периода бяха установени несъответствия в регистрите по отношение на МСС 19 за провизиите за пенсиониране и осчетоводяването на актюерските оценки, които бяха отстранени с коригиращи статии.

При теста за обезценка на активи на дъщерното предприятие „Сирма Ай Ес Джи“ ООД бе установено, че неправилно са капитализирани разходи за създаване на допълнителни модули към е-Брокер и е-Полиси, тъй като всички допълнителни модули, които са създадени през периода не са собственост на дружеството, а те стават собственост на лицензодателите – съдружници. Дружеството има претенции само за неоснователно обогатяване към съдружника Иншурънс Софтуер Рител ЕООД за сумата 490 х.лв., тъй като е изпълноло вместо лицензодателя задължения по лицензионния договор. Тези корекции са отразени в отчетите за всеобхватния доход и за финансовото състояние.

БИЗНЕС НОВИНИ

16 януари 2015

Българската компания Сирма Солюшънс, която е част от Сирма Груп Холдинг, стана сертифициран доставчик на IBM за фамилиите продукти IBM Power Servers, както и IBM Enterprise Storage. Сирма Солюшънс е една от шестте компании, които ще предлагат тези комплексни корпоративни решения на българския пазар.

Икономическите сектори, в които този тип системи са най-търсени, са банките и финансите, където те са от критично значение и обработват милиони заявки и транзакции; здравеопазването и телекомуникационните услуги. На практика обаче, всяка организация обработваща големи масиви от данни (т. нар. Big Data) е потенциален потребител на решенията.

9 март 2015

Британската медия The Financial Times (FT), която е сред водещите бизнес издателства в света, внедрява семантична технология на българската софтуерна компания Онтотекст АД, част от Сирма Груп.

Медията използва за своята издателска платформа няколко технологии на Онтотекст: компоненти за анализ и автоматично тагиране на текст, семантичната база данни GraphDB и система за автоматично препоръчване на свързано съдържание, на базата на анализ както на смисъла на съдържанието така и на поведението на конкретния посетител на уеб сайта. Това е поредната водеща световна издателска група, която се доверява на българската фирма, след BBC, Press Association, Euromoney и други.



19 март 2015

Българската технологична компания „Сирма Ай Ти Ти“ АД (Sirma ITT), част от „Сирма Груп Холдинг“ АД (Sirma Group Holding), въвежда система за документиране, съвместна работа и управление на процесите по реставрация на произведения на изкуството в Националната галерия по изкуствата във Вашингтон и Metropolitan Museum в Ню Йорк. Наречена Conservation Space, технологичната платформа, разработена от българската софтуерна компания, ще бъде внедрена и в други водещи музеи в САЩ и Европа. След реализиране на проекта в САЩ, „Сирма Ай Ти Ти“ АД ще предостави софтуерната платформа безплатно на българските музеи.

6 април 2015

Сирма Бизнес Консултинг АД (СирмаБК) пуска обновена и модернизирана версия на добре познатата на пазара система за управление на карти SCARDS. Модернизираната картова система на Сирма БК дава възможност за следене на таксите в реално време. Финансовите институции получават мощен инструмент за управление на събитията за таксуване, овладявайки интересите на своите клиенти и търговци с неограничени възможности за настройки за предпочитания и критерии на таксуване.

22 май 2015

Сирма Бизнес Консултинг АД (СирмаБК) представи първата българска информационна система UBX ECB 575, отговаряща на изискванията на новата европейска регулаторна рамка за надзор върху банковите и финансови дейности, която влиза в сила с приемането на Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и съвет, както и на Регламент (ЕС)N575/2013. Нормативните актове уреждат мониторинга върху банковите дейности, надзорната отчетност и изискванията към кредитните институции и инвестиционни посредници, относно капитала, ликвидността, управлението на рисковете и вътрешно корпоративното управление.

25 май 2015

Сирма Бизнес Консултинг АД (СирмаБК) стартира поредния си банков проект на Карибите. Тя ще изгради нова платформа за „електронно банкиране“, кредитиране и финансови операции за най-иновативната кредитна институция в Тринидад и Тобаго – TECU Credit Union Co-operative Society Limited. Проектът включва и консултации при внедряване на основна банкова система FlexCube. Електронната платформата ще е изградена изцяло на нови технологии, които дават гъвкавост както в процесите на разработка, така и по време на настройване и работа с приложенията от страна на нейните клиенти. Този проект ще се базира на Spring, Hibernate и Bootstrap, които имат множество предимства при изграждането на отделните модули, отделящи различните компоненти от функционалността.

Важни предимства на системата са, че тя може да бъде поставена върху всеки JEE контейнер без специфични изисквания – Tomcat, JBoss, WebLogic и др. За база данни може да бъде използвана всяка надеждна релационна база данни с наличен JDBC драйвер – Oracle, MSSQL, MySQL, Postgre и др.

16 юни 2015

„Датикум“ АД направи изключително сериозна инвестиция по внедряването на Flash SSD Storage в своята „облачна инфраструктура“. Предимствата на Flash SSD Storage, в сравнение с използването на традиционните твърди дискове (HDD) включват възможност за обработка на голям обем от входно-изходни операции (IOPS), намалено потребление на процесорен ресурс, по-висока производителност, висока скорост на трансфер на данни, ускорено компилиране на файлове, по-бърза обработка на видео изображения, както и ускорено зареждане на клиентските системи.

Тези предимства превръщат Flash SSD в най-подходящата технология за критични бизнес системи и приложения, интензивна работа със сървъри за бази данни, индексирани, обработка на логове и големи



файлове, поддръжка на портали с високо потребление, както и на системи за управление на бизнеса от клас ERP (Enterprise Resource Planning).

23 юли 2015 г.

Комисията за финансов надзор одобри проспекта за първичното публично предлагане на Сирма Груп Холдинг АД. Според одобрения проспект, предмет на публичното предлагане са до 18 491 858 броя обикновени акции, от които 16 000 000 нови акции и 2 491 858 съществуващи акции. Предлаганите акции са с номинална стойност 1 лев като първичното публично предлагане ще бъде успешно само ако бъдат записани и платени най-малко 8 000 000 акции с номинална стойност и емисионна стойност в диапазон от минимална цена 1.20 лв. до максимална цена 1.65 лв. всяка.

29 юли 2015

„Датикум“ АД (Daticum) се присъедини към най-големия световен център за обмен на IP трафик между глобални оператори - Amsterdam Internet Exchange (AMS-IX). Членството в най-голямата организация за обмен на IP трафик между глобални оператори, ще предостави на клиентите на Датикум директна свързаност с над 700 IP мрежи, които генерират бизнес трафик от над 4 терабита в секунда. То ще гарантира още по-високо качество на услугите, които компанията предоставя на клиентите си.

03 август 2015

Онтотекст и Keen Analytics LLC. обявиха партньорство, което ще улесни използването на семантични технологии от бизнес организациите, предоставяйки на последните по-добър поглед върху клиентите и пазарите им, както и върху новите тенденции. В рамките на партньорството GraphDB на Онтотекст ще се предлага посредством професионалните и консултантски услуги на Keen Analytics, фокусирани върху семантични и онтологични анализи на бизнес информация.

16 септември 2015

На среща с българската инвеститорска общност Сирма Груп Холдинг започна процеса по продажба на акциите си. Предлагането на акции, като част от първичното публично предлагане на компанията, ще продължи един месец и е едно от най-значимите първични публични предлагания в България в годините след световната финансовата криза.

16 септември 2015 г.

Датикум подписа договор за изграждането на ИТ инфраструктурата на една от най-модерните болници на Балканите. Една от най-модерните болници на Балканите ще бъде открита в Панагюрище. Датикум АД ще изгради цялата ИТ инфраструктура на реновираната болница. Проектът е на стойност няколко милиона лева. Датикум е част от Сирма Груп Холдинг АД, която до 15 октомври 2015 е в процес на първично публично предлагане (IPO) на Българската фондонва борса.

Новата болница МБАЛ „Събо Николов“ ще разполага с изцяло нова технологична инфраструктура като Датикум трябва да проектира, достави и изгради нов център за данни с частна облачна инфраструктура, опорна мрежова свързаност в болницата, десктоп виртуализация за работните места, безжична мрежа, комуникационна система и система за медицински повиквания, системи за видеонаблюдение и контрол на достъпа, както и да достави крайните потребителски устройства.

Сложната технологична инфраструктура на болницата в Панагюрище ще може да обслужва и координира над 500-те специалисти и помощен персонал като всеки от тях ще има достъп до различни процеси и данни. От гледна точка на медицинското обслужване болницата ще разполага с най-модерните софтуерни системи за диагностика и управление на лечебния процес. Болницата в Панагюрище ще поеме пациенти, които сега се лекуват в чужбина.

„Най-голямото предизвикателство в проекта е интеграцията на единадесетте комплексни ИТ системи, които ще изградят гръбнака на процесите по лечение и обслужване на пациентите в болницата. В същото време комуникационни системи ще позволят на специалистите на болницата не само да имат съвременен достъп до медицинска информация, свързана с пациентите им, но и ще позволи най-



модерно обучение на младите специалисти чрез връзка с водещите медицински центрове в света.“ – сподели Росен Маринов, изпълнителен директор на Датикум АД.

Прогнозната стойност на инвестицията в изграждането на МБАЛ „Събо Николов“ в Панагюрище е около 55 милиона лева. Изграждането на новия комплекс е най-мощният проект в сферата на българското здравеопазване за последните 25 години с основен инвеститор „Асарел Панагюрище Здраве“ ООД. Дружеството ще изгради модерен високотехнологичен болничен комплекс с онкологичен център и комплексна многопрофилна дейност.

Високите технологии ще позволят да се въведе за пръв път в България едновременно съчетаване на образни диагностични методи (позитронно-емисионен томограф /PET-CT/, магнитен резонанс, компютърен томограф, роботизиран ангиограф, ултразвукови методи и други) с оперативни интервенции, най-модерни инвазивни методи и телекомуникационните връзки с водещи центрове във всички специалности, което ще предостави на българските пациенти качество и експертиза от световно ниво. Болничният комплекс ще включва 268 легла и 520 души медицински и немедицински персонал, като само в обучението на кадрите е предвидено ежегодно да се вложат по 400 хиляди лева.

Софтуер на ЕнгВю Системс се използва от водещи световни производители

08.10.2015

От 14-ти до 18-ти септември 2015 г. в София се проведе 113th European Study Group with Industry (ESGI'113). Това е едноседмичен форум, в който утвърдени учени и студенти, прилагат знанията и уменията си за решаване на конкретни задачи, поставени от индустрията.

ЕнгВю Системс АД, компания на Сирма Груп, специализирана в разработването на CAD/CAM софтуер, предостави задача и участва в решаването на алгоритмичен проблем, чието решение подобрява софтуера на ЕнгВю Системс за измервателните системи. Работна група от учени от Института по информационни технологии на БАН, както и представители на математическия факултет на Софийския Университет, предложиха решение на представения на ESGI113 проблем. Казусът беше свързан с установяване на измервания от лазер, оптика или тактилно, чрез touch probe, в съответствие със зададен CAD модел, при който автоматично и без нужда от човешка намеса, се намира съответствието.

Спонсорството на подобни форуми е част от мисията на Сирма Груп, чиято цел е развиване и задълбочаване на контактите с академичната общност. Подобни инициативи са важна част от дългосрочната R&D стратегия на холдинга, за обединяване усилията на науката и практиката, за бързо прилагане на върховите академични постижения в индустрията и бизнеса.

EngView Systems разширява пазарите си в Източна Европа и Азия

14.10.2015

EngView Systems, втори бранд в света в CAD/CAM решенията за опаковки, разширява пазарите си. Компанията на Сирма Груп е специализирана в създаване на софтуер за опаковки и видеоизмерване.

От компанията обявиха за наскоро сключени споразумения за партньорство с водещи компании в графичните и опаковъчни технологии. Grafik.net, Хърватска, ще бъде дистрибутор на софтуера Package & Display Designer Suite за Хърватска, Босна и Херцеговина, Словения, Сърбия, Черна гора, Косово и Македония, а две индийски компании SPMS Graphics и TechNova India, позиционирани в Мумбай, ще обслужват клиенти в Шри Ланка и Бангладеш. Вече е факт и новото партньорство с китайската компания Ann-Xun, която предлага на китайския пазар софтуера в цялостно решение с плотерна система за производство на малки серии опаковки.

16.11.2015

IPO-то на Сирма Груп Холдинг завърши успешно със записани акции за 11.5 млн. лв



До 15 октомври 2015 г. бяха подадени поръчки за записване на над 9.5 млн. акции в рамките на първичното публично предлагане на Сирма Груп Холдинг. Надминат е обявеният минимум от 8 млн. акции и емисията се счита за успешна. Цената на акциите на Сирма Груп Холдинг, която бе определена на база списък с пропорционално разпределение по заявената в проспекта на предлагането методология, е 1.20 лв. за акция. Всички подадени поръчки ще бъдат изпълнени на цена от 1.20 лв. за акция.

Ако до крайния срок 21 октомври 2015 г. бъдат заплатени всички записани акции, привлеченият капитал в IPO-то ще възлиза на почти 11.5 млн. лв. Записаният брой акции представлява 60% от общо предложените 16 млн. нови акции.

Подадените поръчки за записване на акции показваха сериозен интерес от институционални инвеститори, като лек превес имат индивидуалните инвеститори.

Цветан Алексиев, главен изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг, заяви:

„Много се радвам на това, че нашата компания успя да премине и тази стъпка по пътя в развитието си. Проектът бе труден и дълъг, но скорошният му успешен завършек ще даде възможност да продължим обявената инвестиционна програма, чрез която да повишим присъствието си на целевите за нас пазари. Желая да благодаря на всички инвеститори, които дадоха възможност на нашата компания да им разкаже повече за това как правим бизнес. Благодаря и на всички, които повярваха в нас чрез подадените поръчки и ги приветствам в акционерната структура на „Сирма Груп Холдинг“ АД. Нека заедно продължим успешната ѝ история.“

19.10.2015

Онтотекст подкрепи национално състезание по извличане на данни

Варненският Свободен Университет организира на 17 и 18 октомври национално състезание по извличане на данни за студенти и ученици. Фокус на събитието беше използването на SPARQL. Състезанието е в три кръга като в първи кръг участниците решават 25 задачи, за определено време. Във втори кръг участниците се състезават отборно по трима, а в трети кръг участниците пишат заявки върху семантични данни и използват SPARQL заявки.

21 октомври 2015

Публикувано е обявление, че 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.

Общ брой предложени за записване акции – до 18 491 858 (до 16 000 000 Нови акции и до 2 491 858 Съществуващи акции в случаите на презаписване).

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.

Разходи за публичното предлагане – размер на комисионната, възнагражденията и другите разходи по публичното предлагане, включително таксите, платени на КФН – 181 951.69 лева. Допълнително ще бъдат платени такси за допускане до търговия на емисията на регулиран пазар, организиран от БФБ, такси за регистрация на емисията в ЦД, за публикуване на съобщението във вестници „Капитал Дейли“ и „Сега“ и такси за вписване на увеличението на капитала в Търговския регистър в размер на приблизително 2 156.20 лева.

17.11.2015

Онтотекст представи софтуер за разпознаване на невярно онлайн съдържание

Онтотекст представи интелигентен софтуер, предполагащ истинността на потребителско съдържание в интернет. Това стана в рамките на конференцията „Журналистика 2.0: Митове и възможности в социалните мрежи. Събитието се проведе на 11 ноември, в София. По време на конференцията д-р



Георги Георгиев и д-р Лаура Толош представиха напредъка по международния проект Pheme, в който Онтотекст е партньор.

18.11.2016

Акциите на Сирма Груп Холдинг дебютират на БФБ на 23 ноември

В понеделник, 23 ноември 2015 г. ще стартира търговията с акции на Сирма Груп Холдинг след успешно проведеното първично публично предлагане, в което бе привлечен капитал от 11.5 млн. лв.

Компанията ще се търгува с борсов код SKK, ISIN кодът на емисията е BG1100032140, а търговията с акциите ѝ ще започне на цената от IPO-то от 1.20 лв. за акция.

С набрания капитал от 11.5 млн. лв. IPO-то на Сирма Груп Холдинг се записва в историята на българския капиталов пазар като най-голямото от края на 2007 г. – началото на финансовата криза.

Съобщение на Българска фондова борса за решение от заседание на СД на 18.11.2015

Сирма Груп Холдинг вече се търгува на Българската фондова борса

23.11.2015

Днес, 23 ноември 2015, ръководството на Сирма Груп Холдинг и БФБ тържествено дадоха началото на борсовата търговия с акциите на компанията. Книжата на Сирма ще се търгуват под борсов код SKK.

Цветан Алексиев, изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг, заяви: “Това е много важен момент в историята на Сирма Груп. След 23 години работа достигнахме един логичен етап, в който за да продължим с още по-бързи темпове развитието и експанзията си на международните пазари, се нуждаехме от финансиране. Поставихме си много амбициозна цел и я изпълнихме – направихме най-голямото публично предлагане за последните 8 години на Българската фондова борса. Ние оценяваме високо доверието, което ни гласуваха инвеститорите – то е признание за нашия професионализъм, отговорност, но преди всичко възможност да променяме света всеки ден. Надяваме се, че ще вдъхнем кураж на още фирми от технологичния бранш да последват примера ни, което вярваме, че ще повлияе положително и на БФБ, и на ИТ сектора като цяло, който се наложи като един от най-рентабилните и динамично развиващи се в нашата икономика.”

“Българската ИТ индустрия се развива изключително динамично и разполага със сериозен потенциал да се превърне в задвижващо колело на растежа на местната икономика, а всяка една борса е призвана да подпомогне този процес. Листването на Сирма Груп Холдинг в настоящия момент е добър знак към всички останали дружества, особено от същия сектор, които на свой ред обмислят да предприемат подобна стъпка. Компанията е доказателство, че добре обмисленото и прецизно изпълнено първично предлагане може да бъде успех дори и в условия на ниска инвестиционна активност”, каза Иван Такев, изпълнителен директор на БФБ-София.

“Присъединяването на още едно дружество с дейност на няколко континента, с повече от 300 души заети в дъщерните дружества, с фокус към иновациите и развитието на персонала към семейството на публичните компании, е един силен фактор за повишаването на репутацията на българския капиталов пазар”, допълни г-н Такев.

02.12.2016

Цветан Алексиев – Изпълнителен директор на „Сирма Груп Холдинг“ АД е носител на приза „Мистър и Мисис Икономика“ 2015 в категория „ИКТ и БПО“

Цветан Алексиев, CEO на „Сирма Груп Холдинг“ АД, бе отличен в категория „ИКТ, аутсорсинг, бизнес услуги“ на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“2015..Наградата му беше връчена от Иван Вутов,



заместник-председател на Управителния съвет на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ). Церемонията по награждаване се проведе на 30 ноември 2015 г, в София.

Конкурсът “Мистър и Мисис Икономика” е най-значимият икономически форум, провеждан след промените у нас. Той е с над 20-годишна история, като за този период призът е бил в ръцете на предприемачи, икономисти, финансисти, допринесли в най-голяма степен за развитието на българската икономика. Организатор на конкурса за тази година е Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България. Целта на проявата е да бъдат отличени български компании и личности със забележителен принос към икономиката на страната през изминалата година.

17.12.2015

Проект на Euromoney спечели награди за иновации, използвайки технология на „Онтотекст“

Компанията BCA Research на медийния гигант Euromoney PLC спечели две престижни международни награди в областта на иновациите. Компанията използва технология на българската компания за семантичен софтуер „Онтотекст“ АД. Наградите са за „Най-добро иновативно технологично решение за малки фирми“ от конкурса 2015 HFM European Technology Awards и „Най-иновативно решение за финансови услуги“ от 2015 bba/ifs Financial Innovation Awards.

Отличеният продукт се нарича BCA Edge и е базиран на създадената от „Онтотекст“ семантична графова база данни GraphDB. „Онтотекст“ е част от групата на „Сирма Груп Холдинг“ АД, която наскоро успешно приключи кампанията си за първоначално публично предлагане (IPO) на Българската фондова борса (БФБ-София).

BCA Edge е аналитично решение, което беше пуснато на пазара по-рано тази година. То улеснява значително инвеститорите в търсенето на релевантна информация в работата им и визуализира различни типове данни, за да предостави ценни изводи и анализи. Освен това, вградената в него семантична издателска платформа на „Онтотекст“ подпомага откриването на свързано съдържание и създава нови връзки между данните. Българската компания предоставя семантични софтуерни решения на много от водещите медийни групи в света, сред които са BBC, Press Association и др.

13.01.2016

БФБ и Forbes наградиха Сирма Груп Холдинг за постижения през 2015 година

На официална церемония днес в централата на Българска фондова борса – София, Сирма Груп Холдинг получи наградата на БФБ за 2015 г.. Отличието беше връчено от заместник-министърът на финансите г-жа Карина Караиванова, за „Емитент с най-значим принос за развитието на капиталовия пазар в България“.

12/ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

(Показателите и коефициентите са изчислени съобразно указанията на БФБ№.

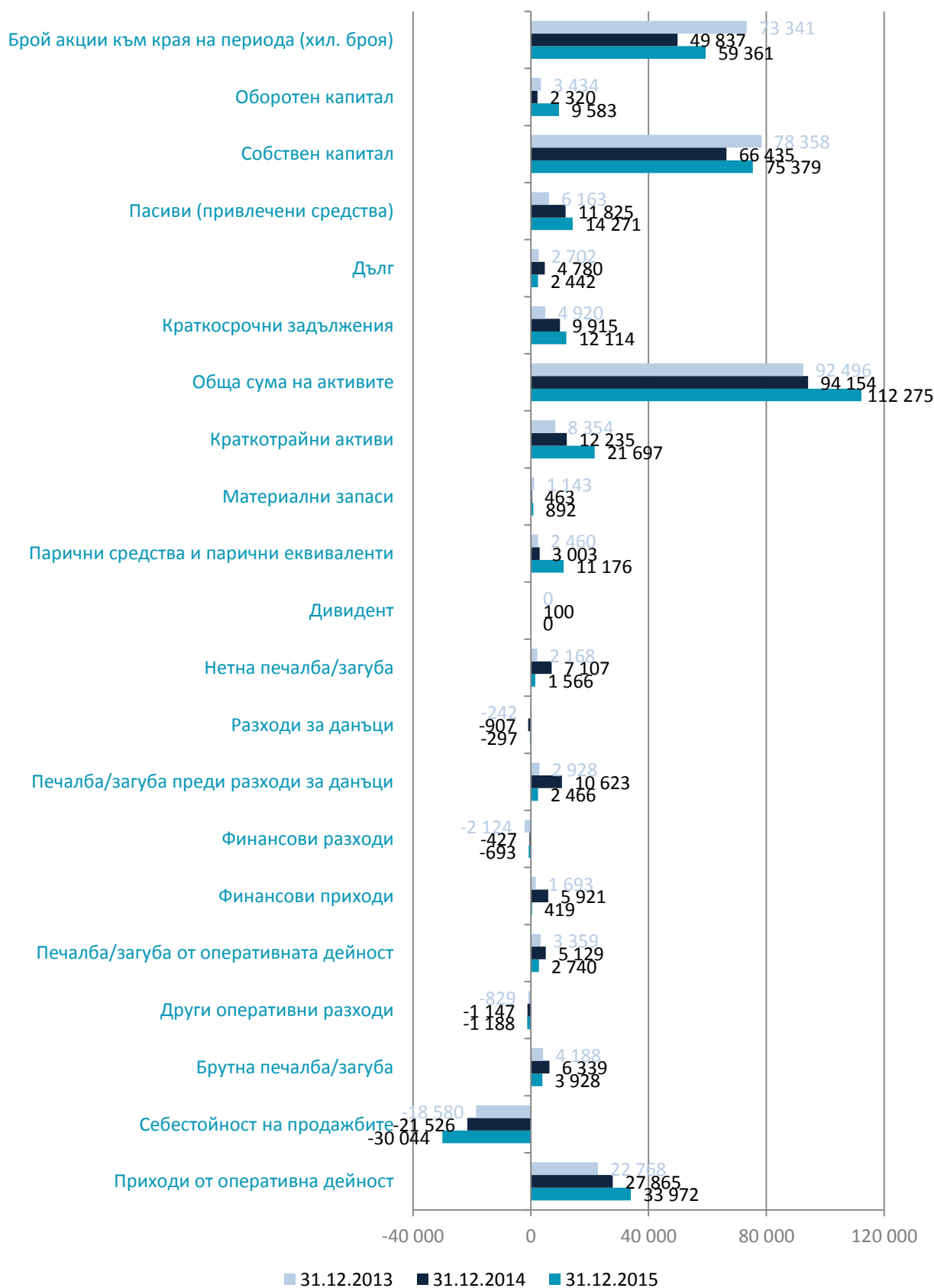
Показатели в хил. лв.	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Приходи от оперативна дейност	33 972	27 865	22 768
Себестойност на продажбите	-30 044	-21 526	-18580



Брутна печалба/загуба	3 928	6 339	4 188
Други оперативни разходи	-1 188	-1 147	-829
Печалба/загуба от оперативната дейност	2 740	5 129	3 359
Финансови приходи	419	5 921	1693
Финансови разходи	-693	-427	-2124
Печалба/загуба преди разходи за данъци	2 466	10 623	2 928
Разходи за данъци	-297	-907	-242
Нетна печалба/загуба	1 566	7 107	2 168
Дивидент	0	100	0
Парични средства и парични еквиваленти	11 176	3 003	2 460
Материални запаси	892	463	1143
Краткотрайни активи	21 697	12 235	8354
Обща сума на активите	112 275	94 154	92496
Краткосрочни задължения	12 114	9 915	4920
Дълг	2 442	4 780	2702
Пасиви (привлечени средства)	14 271	11 825	6163
Собствен капитал	75 379	66 435	78358
Оборотен капитал	9 583	2 320	3 434
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	49 837	73 341
Среднопретеглен брой акции	50 842	59 630	73 341



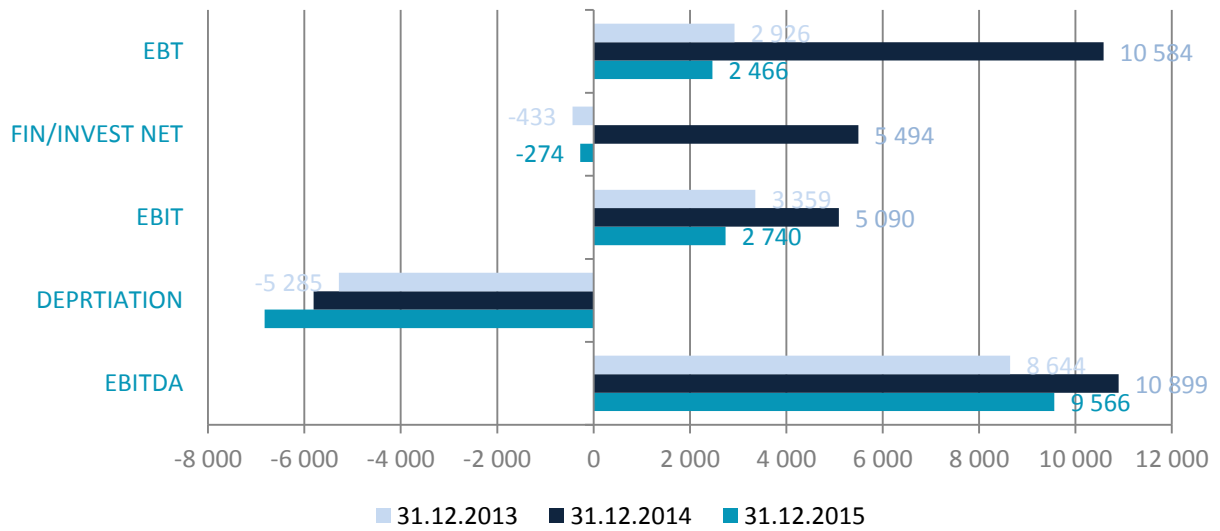
Консолидирани показатели



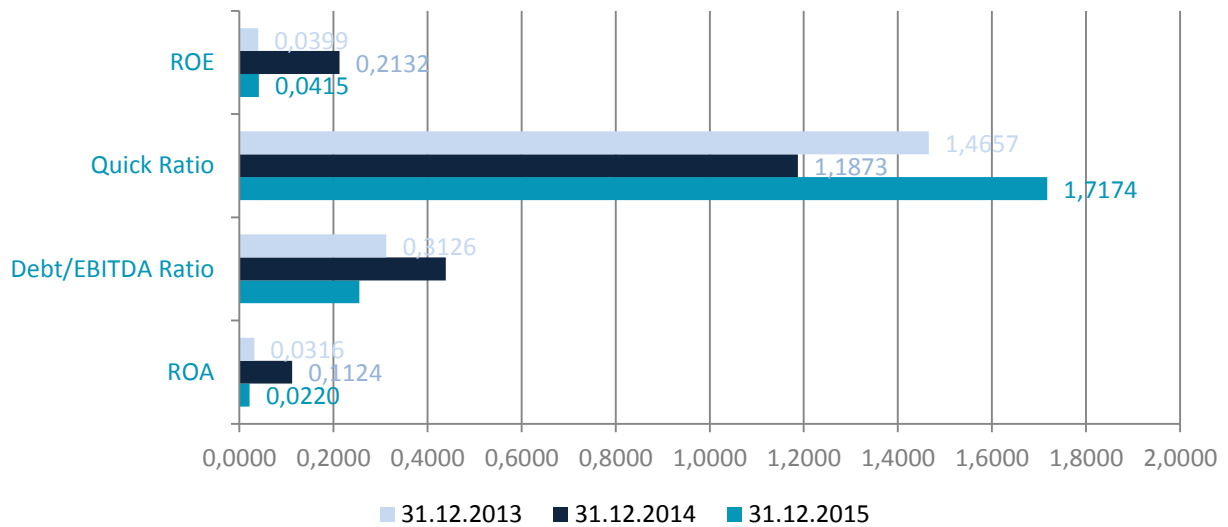
Показатели	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
EBITDA	9 566	10 899	8 644
DEPRTIATION	-6 826	-5 809	-5 285
EBIT	2 740	5 090	3 359
FIN/INVEST NET	-274	5 494	-433
EBT	2 466	10 584	2 926
ROA	0,0220	0,1124	0,0316
Debt/EBITDA Ratio	0,2553	0,4386	0,3126
Quick Ratio	1,7174	1,1873	1,4657
ROE	0,0415	0,2132	0,0399
Коефициенти за рентабилност			
Норма на брутна печалба (3/1)	0,1156	0,2275	0,1839
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,0807	0,1841	0,1475
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0461	0,2550	0,0952
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0244	0,0755	0,0234
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0208	0,1070	0,0277
Коефициенти за активи и ликвидност			
Обращаемост на активите (1/15)	0,3036	0,3588	0,2461
Обращаемост на оборотния капитал (1/20)	3,5450	12,0110	6,6301
Текуща ликвидност (14/16)	1,7911	1,2340	1,6980
Бърза ликвидност ((14-13)/16)	1,7174	1,1873	1,4657
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/16)	0,9226	0,3029	0,5000
Коефициенти за една акция			
Коефициент на Продажби за една акция (1/21)	0,5723	0,5591	0,3104
Коефициент на Печалба за една акция (10/21)	0,0264	0,1426	0,0296
Коефициент на Балансова стойност за една акция (19/21)	1,2698	1,3330	1,0684
Коефициенти за дивидент			
Коефициент на изплащане на дивидент (11/10)	-	-	-
Коефициент на задържане на печалбата	1,0000	1,0000	1,0000
Дивидент на една акция (11/21)	-	-	-
Коефициенти за развитие			
Темп на прираст на продажбите	0,2191	0,2239	-
Темп на прираст на брутна печалба	-0,3804	0,5138	-
Темп на прираст на активите	0,1925	0,0179	-
Коефициенти за ливъридж			
Коефициент Дълг / Общо активи (17/15)	0,0218	0,0508	0,0292
Коефициент Дълг / Капитал (17/(17+19))	0,0314	0,0671	0,0333
Коефициент Дълг / Собствен капитал (17/19)	0,0324	0,0720	0,0345
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (15/19)	1,4895	1,4172	1,1804
Цена/Печалба P/E	38,9791	8,3904	33,8289
Пазарна капитализация на компанията	71 269	49 837	73341



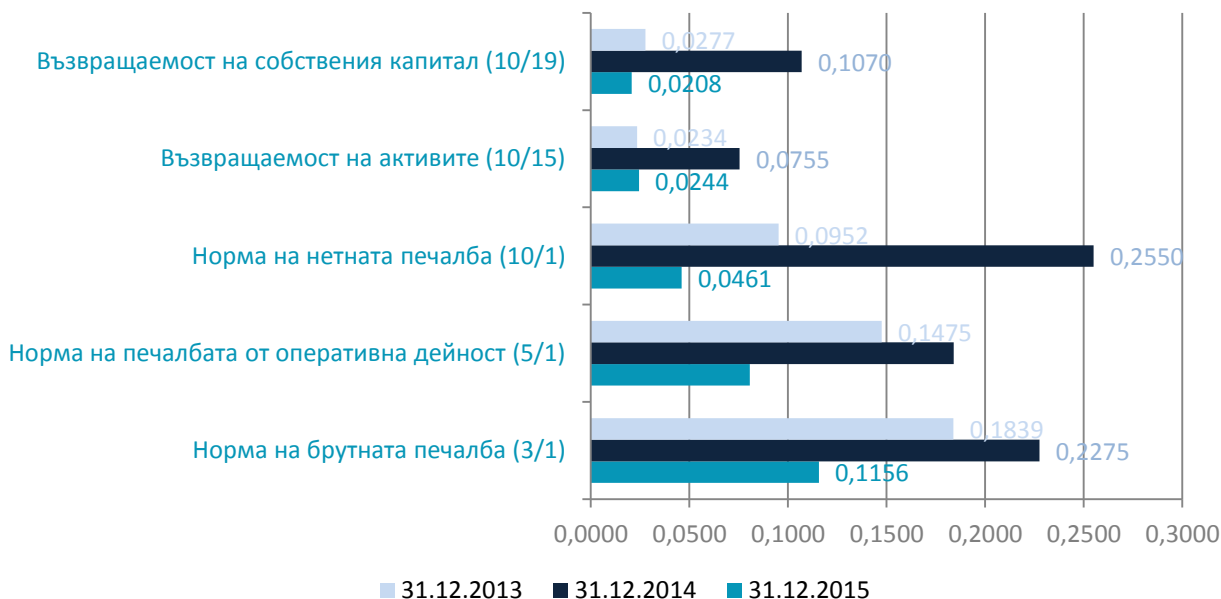
Показатели



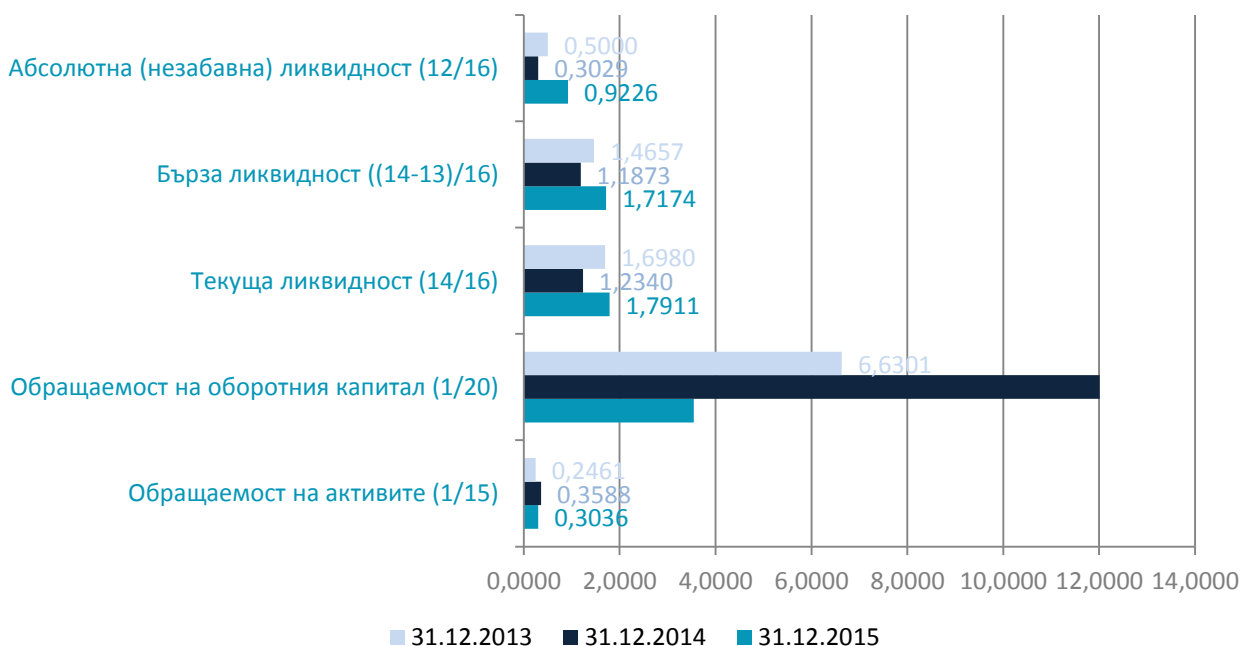
Показатели



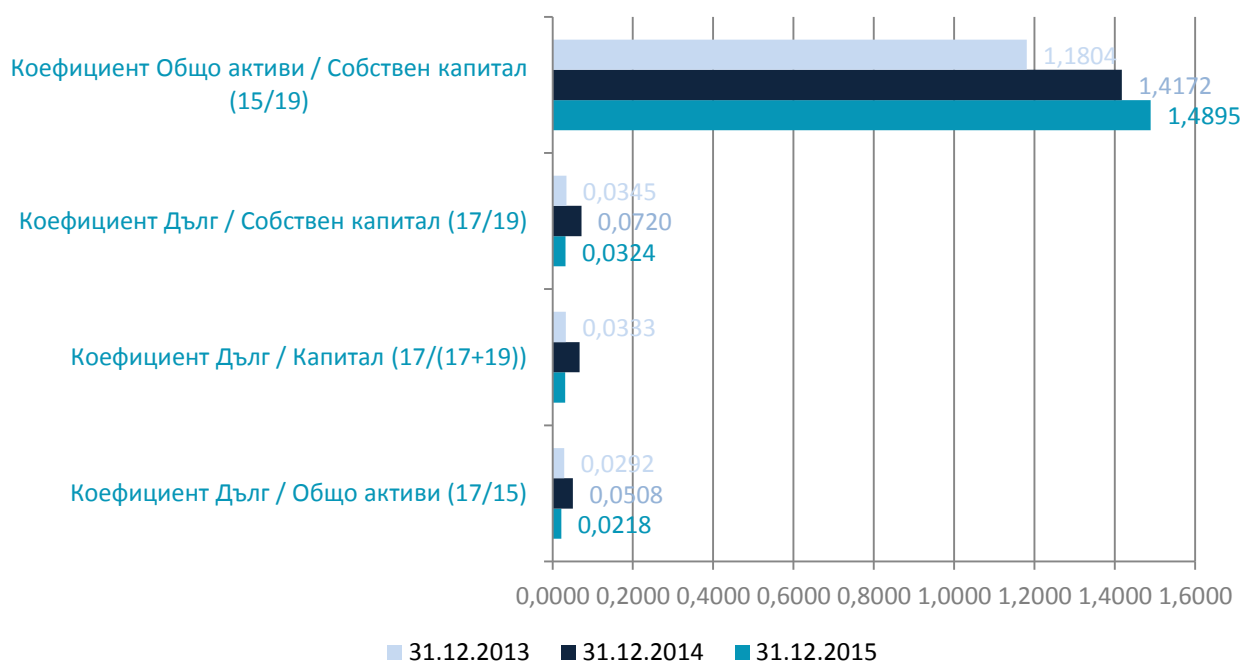
Коефициенти на рентабилност



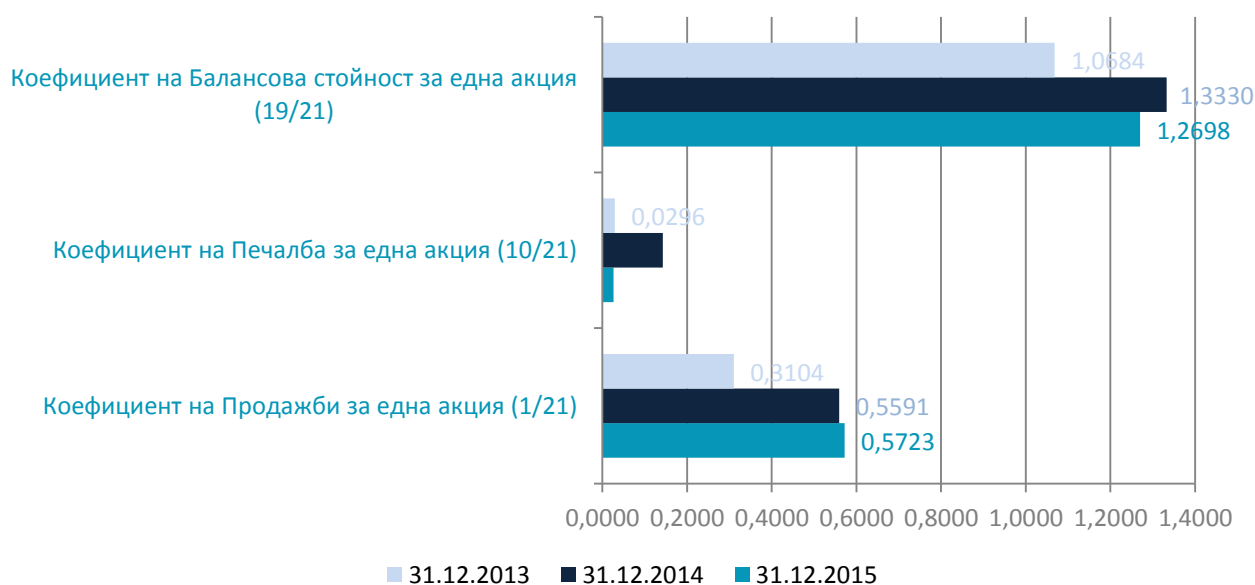
Коефициенти за активи и ликвидност



Коефициенти за ливъридж

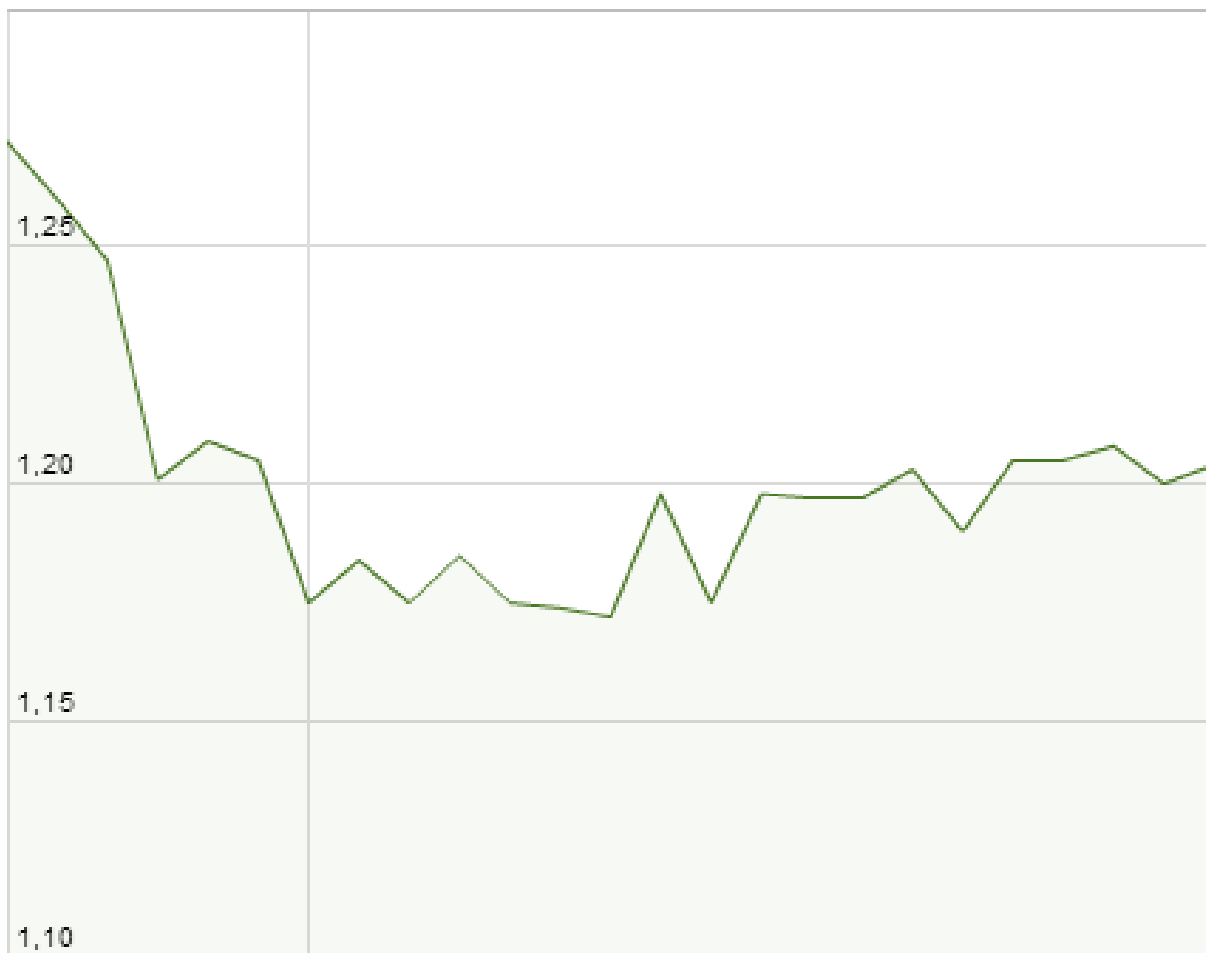


Коефициенти за една акция



Цена на акциите

SKK (ISIN код BG1100032140)



23.11.2015

Цена затваряне: 1.272лв

Източник: *Investor.bg*

30.12.2015

Цена затваряне: 1.20лв



12.1/ ПРИХОДИ

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

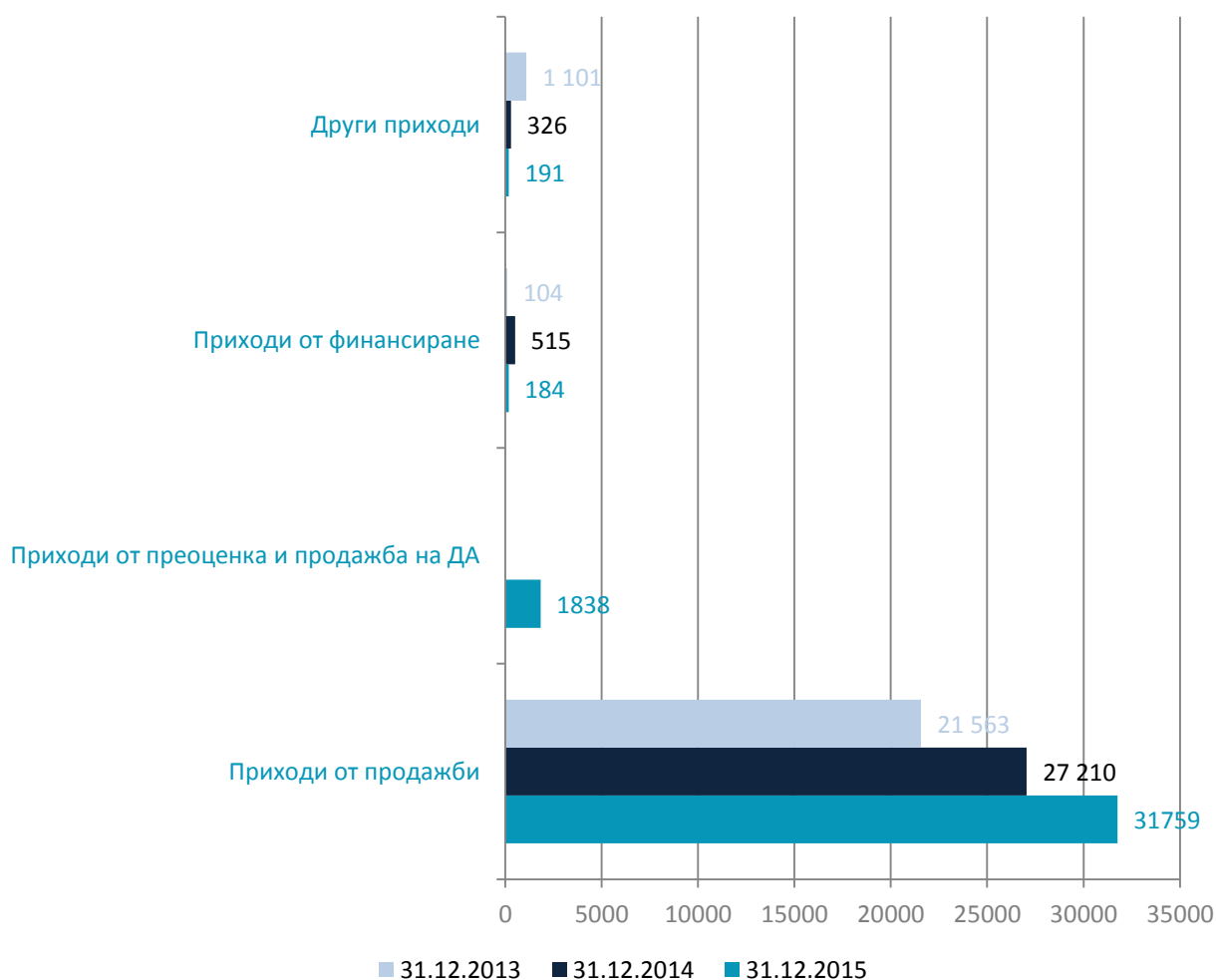
	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Приходи от продажби	31759	27048	21 563
Приходи от преоценка и продажба на ДА	1838		
Приходи от финансиране	184	515	104
Други приходи	191	303	1 101
Общо	33972	27866	22768



Съпоставими данни по измененията по МСС 8

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Приходи от продажби	31759	27 210	21 563
Приходи от преоценка и продажба на ДА	1838		
Приходи от финансиране	184	515	104
Други приходи	191	326	1 101
Общо	33972	28051	22768

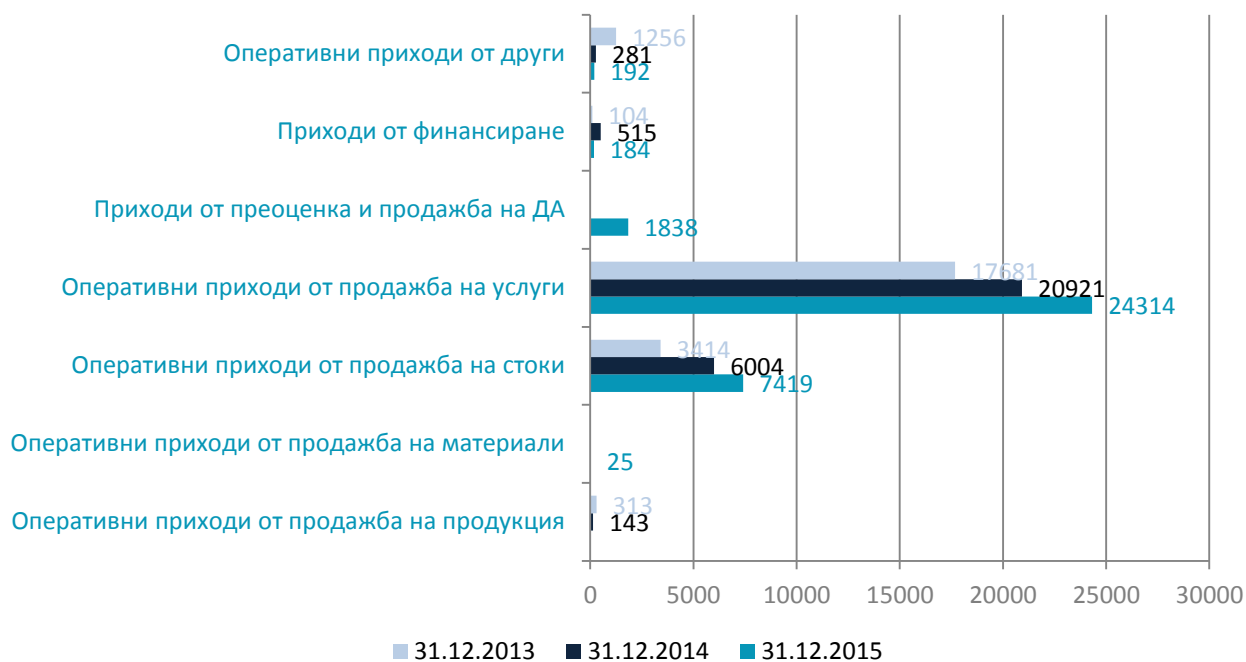
Приходи - кориг.



Приходите към четвъртото тримесечие на 2015 г. включват:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Оперативни приходи от продажба на продукция		143	313	-143	-100%
Оперативни приходи от продажба на материали	25			25	н/а
Оперативни приходи от продажба на стоки	7419	6004	3414	1415	24%
Оперативни приходи от продажба на услуги	24314	20921	17681	3393	16%
Приходи от преоценка и продажба на ДА	1838			1838	н/а
Приходи от финансиране	184	515	104	-331	-64%
Оперативни приходи от други	192	281	1256	-89	-33%
	33972	27866	22768	6108,43	22%

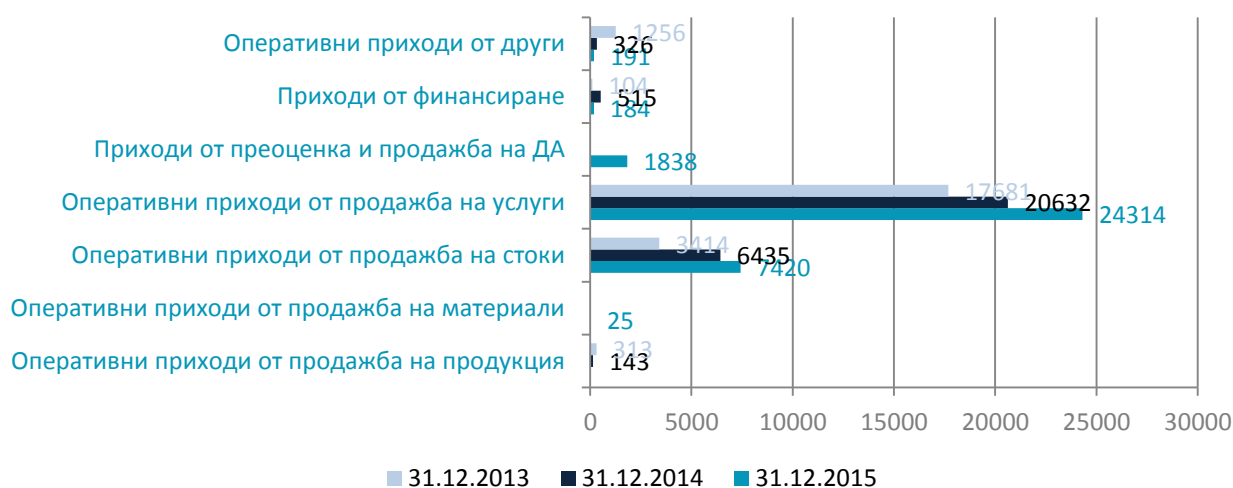
Приходите включват:



Съпоставими данни по измененията по МСС 8

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Оперативни приходи от продажба на продукция		143	313	-143	-100%
Оперативни приходи от продажба на материали	25			25	n/a
Оперативни приходи от продажба на стоки	7420	6435	3414	985	15%
Оперативни приходи от продажба на услуги	24314	20632	17681	3682	18%
Приходи от преоценка и продажба на ДА	1838			1838	n/a
Приходи от финансиране	184	515	104	-331	-64%
Оперативни приходи от други	191	326	1256	-135	-41%
Общо	33972	28051	22768	5921	21%

Приходите-кориг. включват:

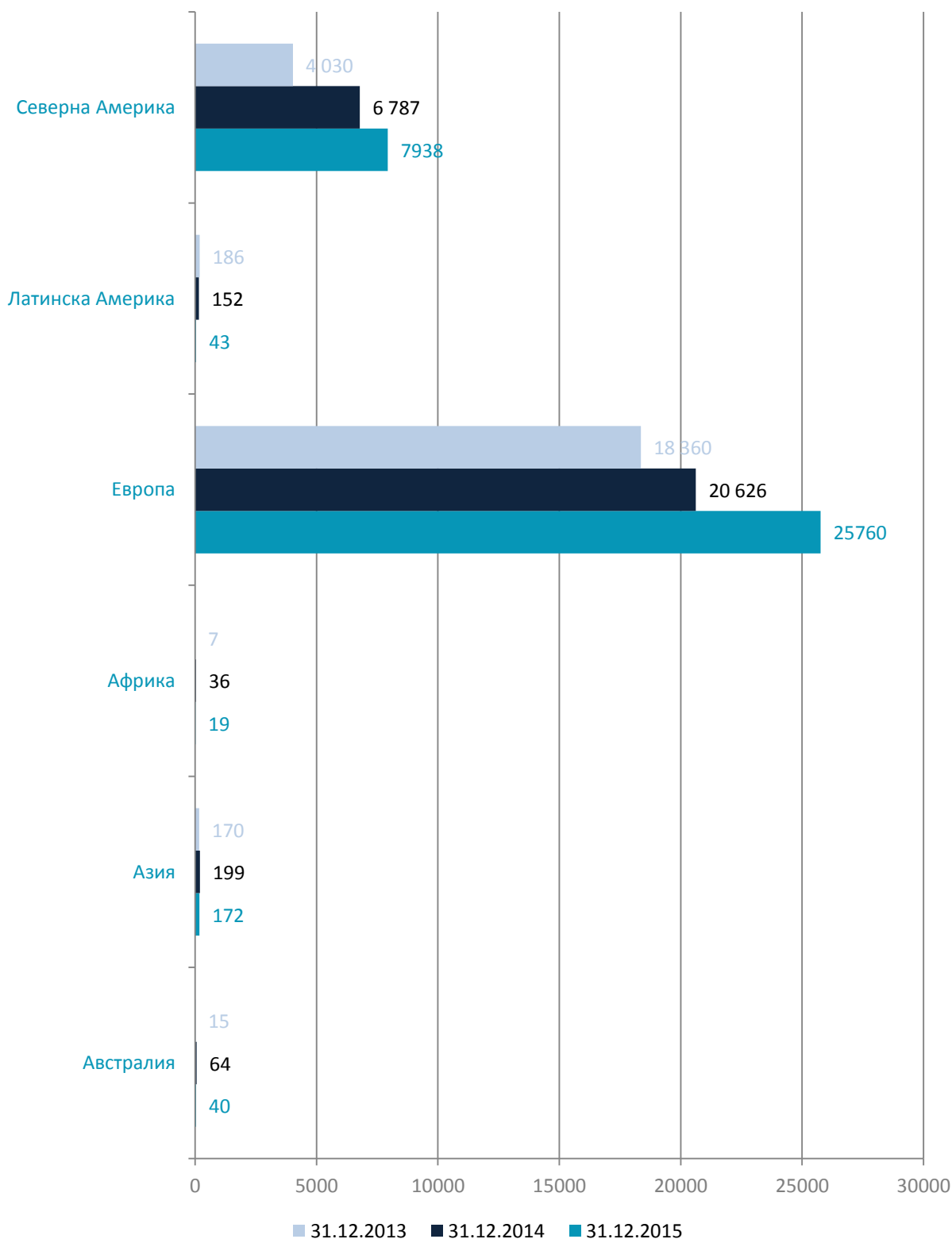


Приходи от продажби по РЕГИОНИ И ДЪРЖАВИ

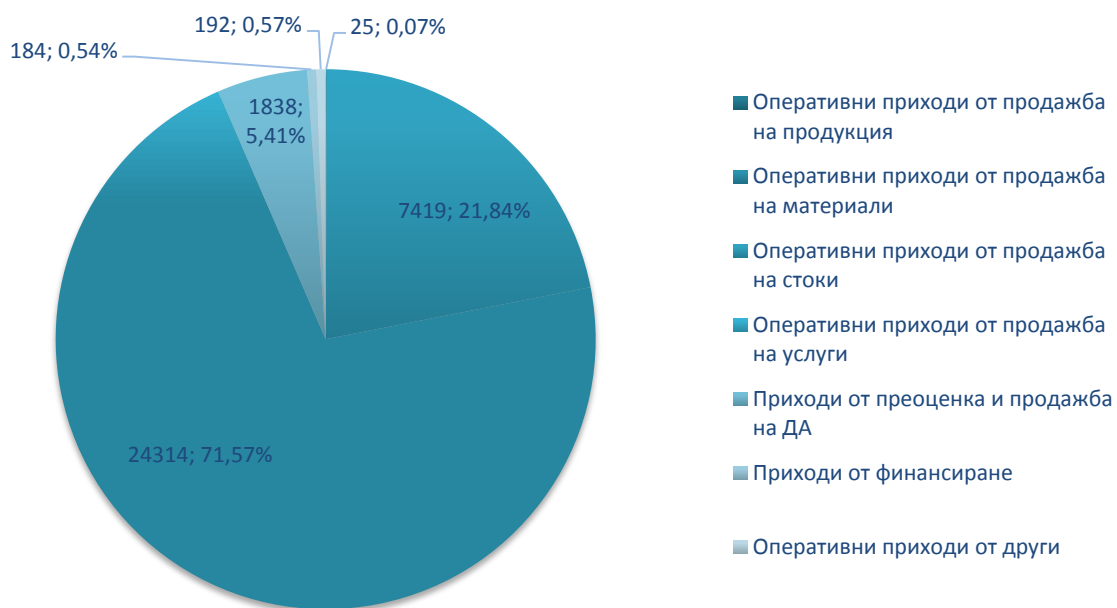
Регион	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Австралия	40	64	15
Азия	172	199	170
Африка	19	36	7
Европа	25760	20 626	18 360
Латинска Америка	43	152	186
Северна Америка	7938	6 787	4 030
Общо	33972	27864	22768



Приходи по региони



Структура на приходите по региони 2015 г.



Структура на приходите по региони 2014 г.



Структура на приходите по региони 2013



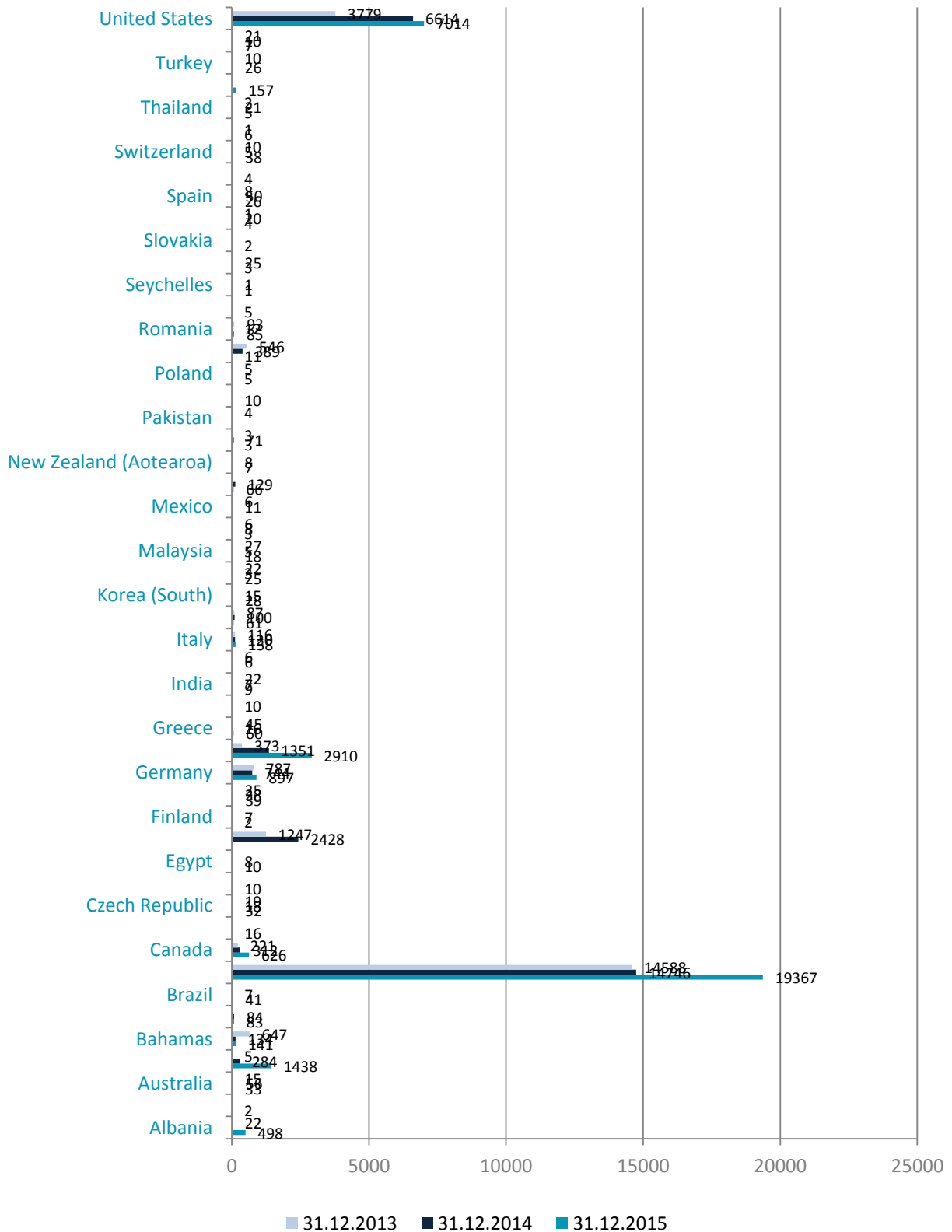
Държави	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Albania	498		22
Argentina	2		
Australia	33	56	15
Austria	1438	284	5
Bahamas	141	134	647
Belgium	83	84	
Brazil	41	7	
Bulgaria	19367	14746	14588
Canada	626	312	221
Croatia (Hrvatska)	16		
Czech Republic	32	18	19
Denmark	10		
Egypt	10	8	
European Union		2428	1247
Finland	2	7	
France	39	28	25
Germany	897	744	787
Great Britain (UK)	2910	1351	373



Greece	60	16	45
Hong Kong		10	
India	9	7	22
Israel		6	6
Italy	138	120	116
Japan	61	100	87
Korea (South)	28	15	
Macedonia	25	3	22
Malaysia	18	5	27
Mauritius	3	8	6
Mexico		11	6
Netherlands	66	129	
New Zealand (Aotearoa)	7	8	
Norway	3	71	3
Pakistan			4
Philippines	10		
Poland	5		5
Portugal	11	389	546
Romania	85	12	93
Russian Federation	5		
Seychelles	1	1	
Singapore	3	25	
Slovakia	2		
South Africa	4	20	1
Spain	26	50	8
Sweden	4		
Switzerland	38	5	10
Taiwan	6	1	
Thailand	5	21	2
Trinidad and Tobago	157		
Turkey	26		10
United Arab Emirates	7	10	21
United States	7014	6614	3779
Общо	33972	27864	22768



Приходи по държави

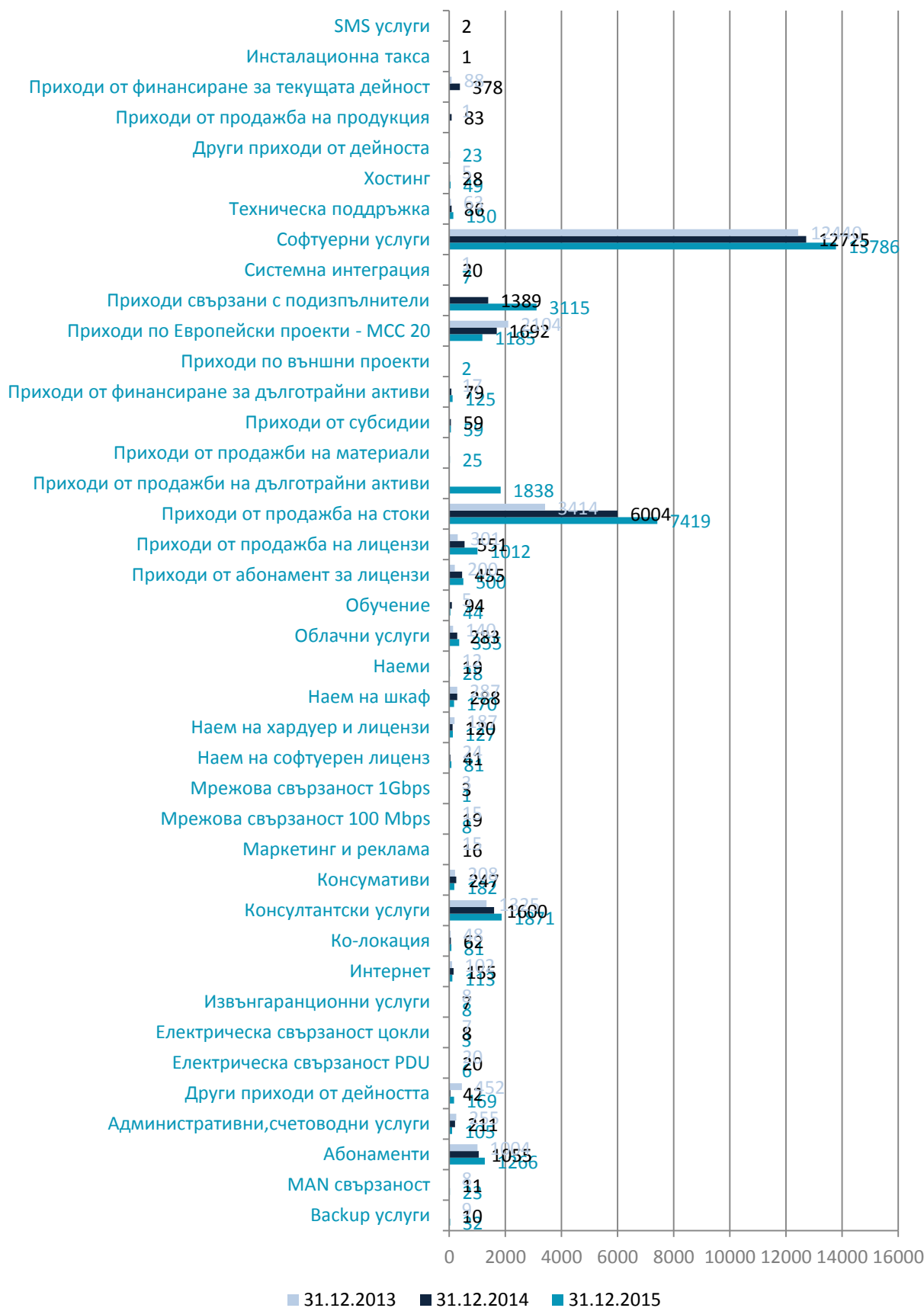


Приходи по видове:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Васкуп услуги	32	10	9
MAN свързаност	23	11	8
Абонаменти	1266	1055	1004
Административни,счетоводни услуги	105	211	255
Други приходи от дейността	169	42	452
Електрическа свързаност PDU	6	20	20
Електрическа свързаност цокли	3	8	7
Извънгаранционни услуги	8	7	8
Интернет	113	155	102
Ко-локация	81	62	48
Консултантски услуги	1871	1600	1325
Консумативи	182	247	208
Маркетинг и реклама		16	15
Мрежова свързаност 100 Mbps	8	19	15
Мрежова свързаност 1Gbps	1	3	3
Наем на софтуерен лиценз	81	41	24
Наем на хардуер и лицензи	127	120	187
Наем на шкаф	170	288	287
Наеми	28	19	12
Облачни услуги	355	283	140
Обучение	44	94	5
Приходи от абонамент за лицензи	500	455	200
Приходи от продажба на лицензи	1012	551	301
Приходи от продажба на стоки	7419	6004	3414
Приходи от продажби на дълготрайни активи	1838		
Приходи от продажби на материали	25		
Приходи от субсидии	59	59	
Приходи от финансиране за дълготрайни активи	125	79	17
Приходи по външни проекти	2		
Приходи по Европейски проекти - MCC 20	1185	1692	2104
Приходи свързани с подизпълнители	3115	1389	
Системна интеграция	7	20	1
Софтуерни услуги	13786	12725	12440
Техническа поддръжка	150	86	63
Хостинг	49	28	5
Други приходи от дейността	23		
Приходи от продажба на продукция		83	1
Приходи от финансиране за текущата дейност		378	88
Инсталационна такса		1	
SMS услуги		2	
Общо	33972	27864	22768



Приходи по видове

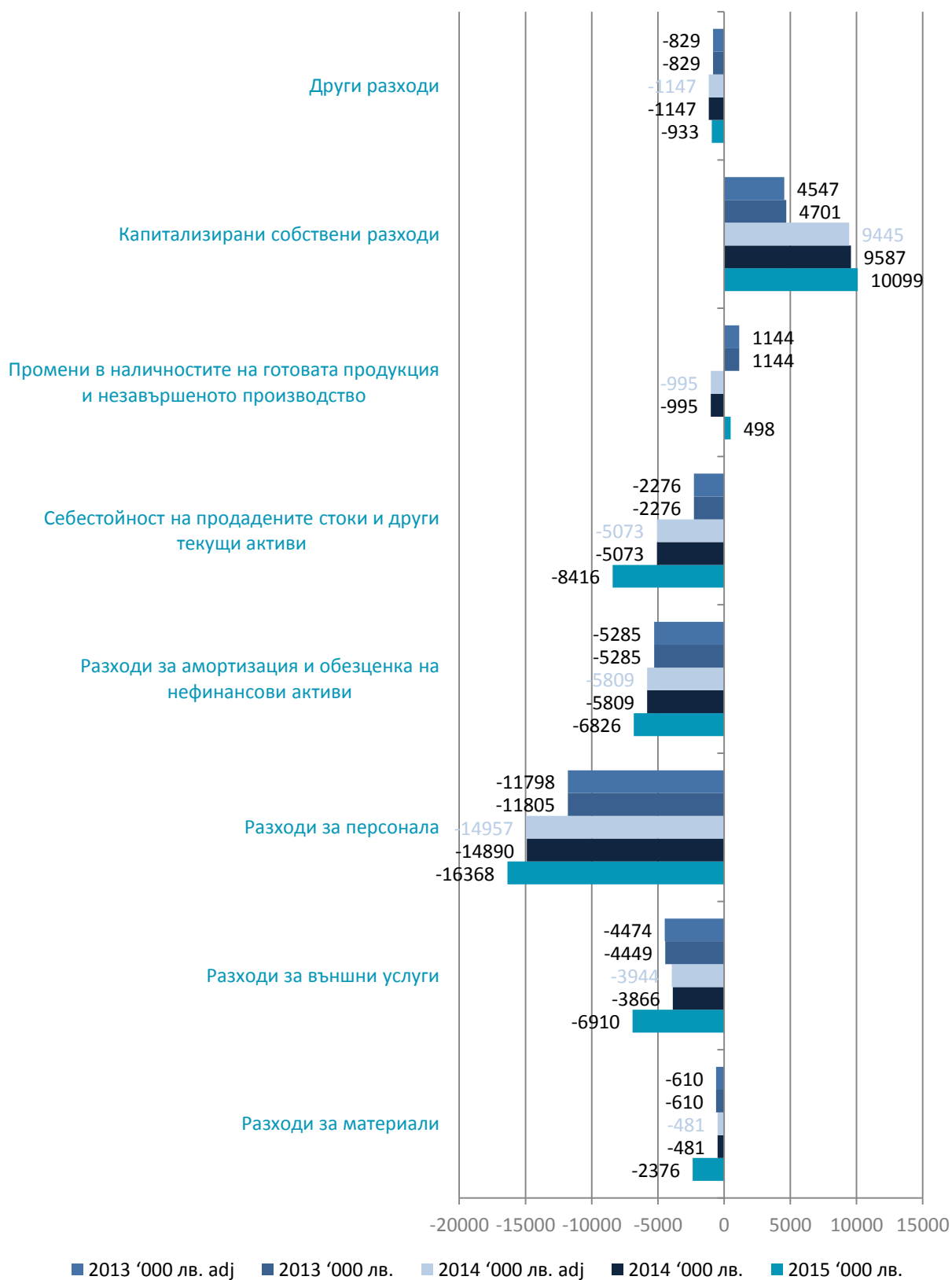


12.2/ РАЗХОДИ

	2015	2014	2014	2013	2013	Изменени е 2015- 2014	% изм. 2015- 2014
	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв. adj	'000 лв.	'000 лв. adj		
Разходи за материали	-2376	-481	-481	-610	-610	-1895	3,93970 9
Разходи за външни услуги	-6910	-3866	-3944	-4449	-4474	-3044	78,74%
Разходи за персонала	-16368	-14890	-14957	-11805	-11798	-1478	9,93%
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	-6826	-5809	-5809	-5285	-5285	-1017	17,51%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	-8416	-5073	-5073	-2276	-2276	-3343	65,90%
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	498	-995	-995	1144	1144	1493	150,05%
Капитализирани собствени разходи	10099	9587	9445	4701	4547	512	5,34%
Други разходи	-933	-1147	-1147	-829	-829	214	-18,66%
Разходи общо	-31232	-22674	-22961	-19409	-19581	-8558	37,74%



Разходи за оперативна дейност

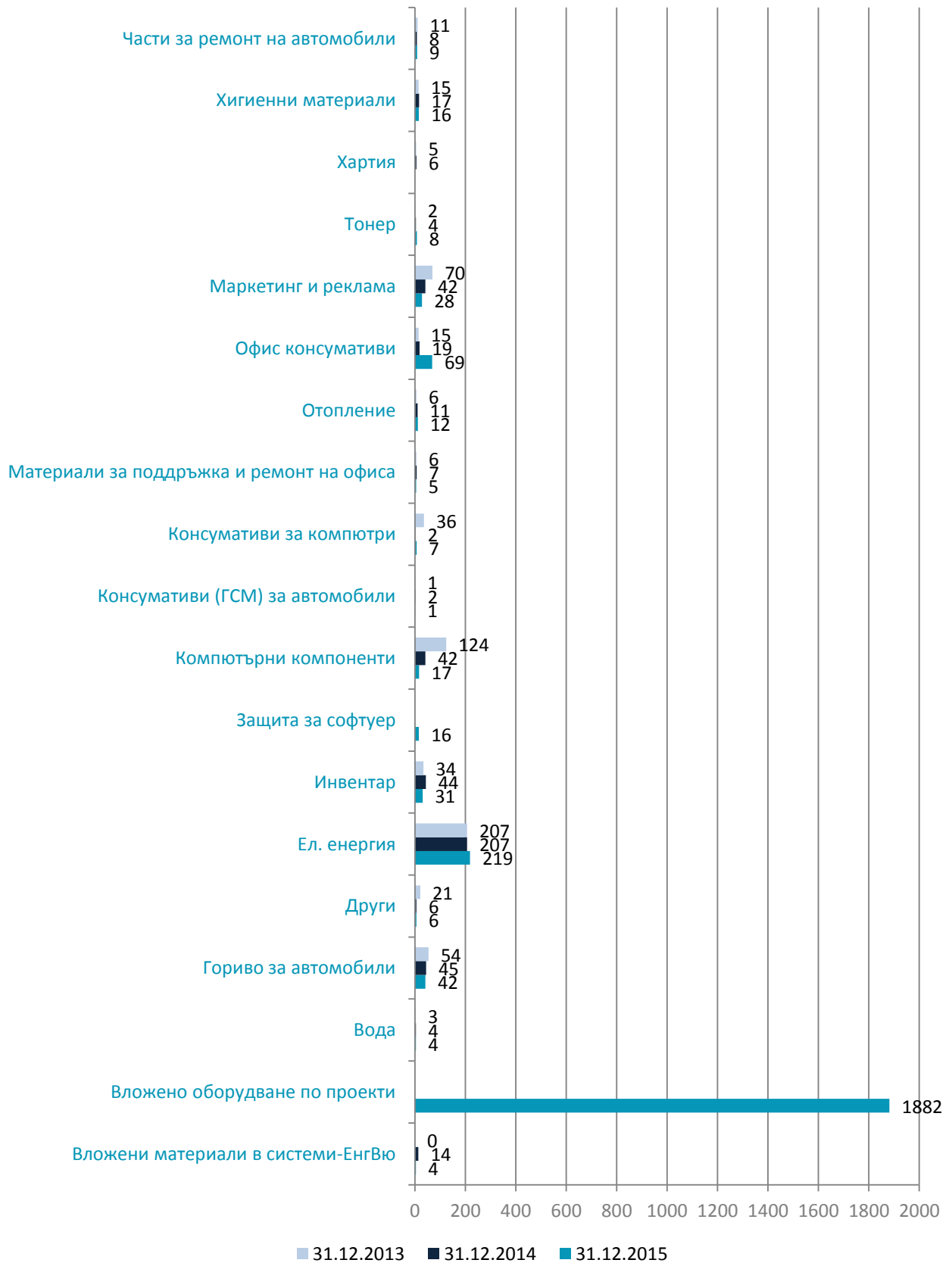


Разходите за материали включват:

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Вложени материали в системи-ЕнгВю	4	14	0
Вложено оборудване по проекти	1882		
Вода	4	4	3
Гориво за автомобили	42	45	54
Други	6	6	21
Ел. енергия	219	207	207
Инвентар	31	44	34
Защита за софтуер	16		
Компютърни компоненти	17	42	124
Консумативи (ГСМ) за автомобили	1	2	1
Консумативи за компютри	7	2	36
Материали за поддръжка и ремонт на офиса	5	7	6
Отопление	12	11	6
Офис консумативи	69	19	15
Маркетинг и реклама	28	42	70
Тонер	8	4	2
Хартия		6	5
Хигиенни материали	16	17	15
Части за ремонт на автомобили	9	8	11
Общо	2376	480	610



Разходи за материали



Разходите за външни услуги включват:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Абонаменти	66	38	28
Авторски възнаграждения	2		
Административно обслужване	21		
Други	603	89	12
Застраховки	136	47	23
Интернет	113	220	48
Комисионни и такси	312	96	45
Консултантски услуги	1349	678	652
Куриерски, транспортни	38	32	22
Мобилни телефони	106	96	111
Набиране на персонал	13	24	4
Наеми	671	540	69
Одит	72	90	36
Охрана	48	76	44
Паркинг	21	25	13
Поддръжка и ремонт на автомобили	18	6	12
Поддръжка и ремонт на офиса	20	51	46
Почистване	11	4	4
Преводни услуги	4	11	2
Реклама	451	175	147
Ремонт на комп. и офис техника	1	13	2
Свързаност	18	13	13
Семинари и обучение	93	84	65
Софтуерни услуги	2506	1426	3051
Услуги на подизпълнители по проекти	87		
Хостинг	114		
Стационарни телефони	16	32	
Общо	6910	3866	4449

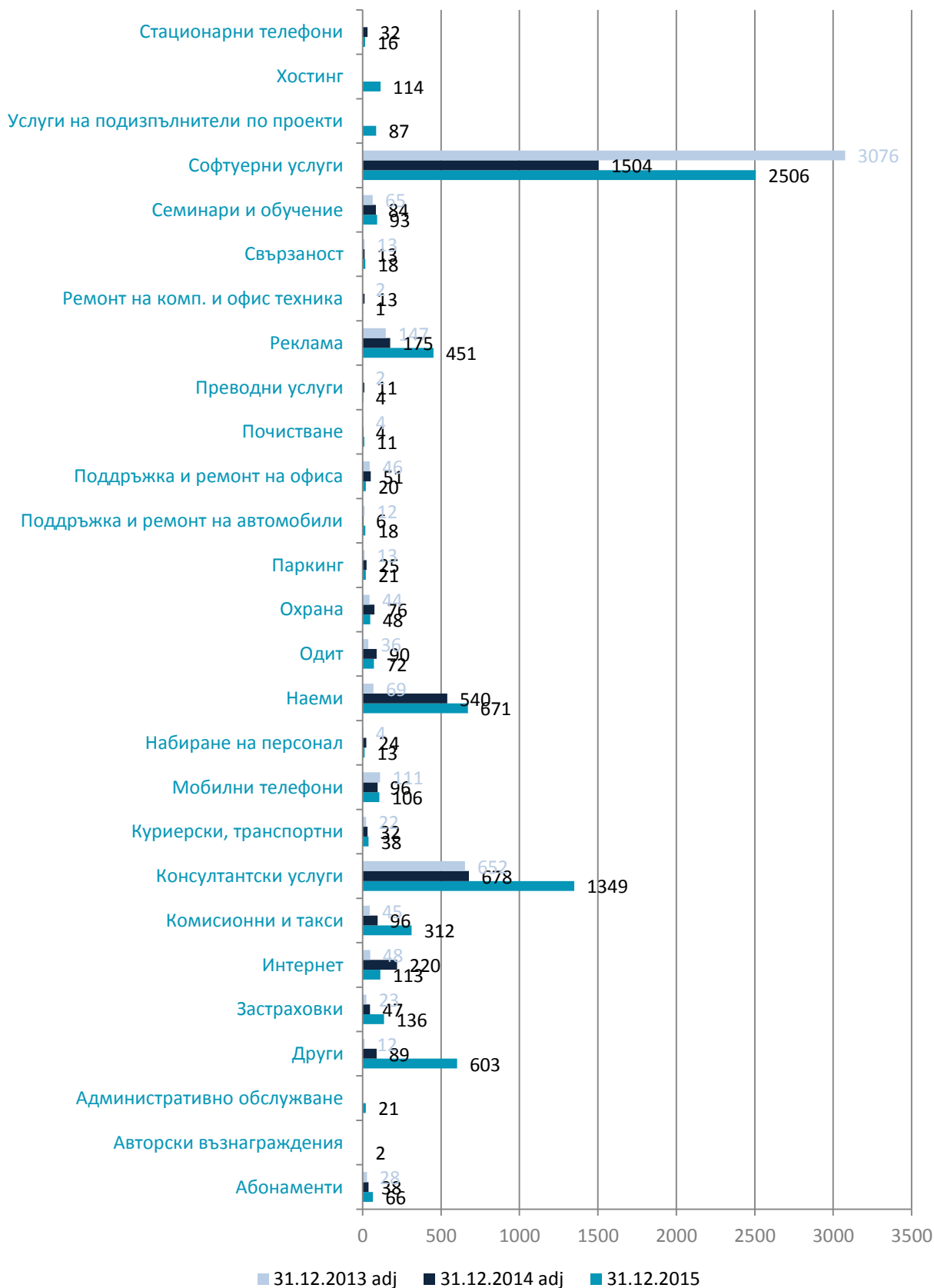


Съпоставими данни на изменението по МСС 8

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 adj BGN '000	31.12.2013 adj BGN '000
Абонаменти	66	38	28
Авторски възнаграждения	2		
Административно обслужване	21		
Други	603	89	12
Застраховки	136	47	23
Интернет	113	220	48
Комисионни и такси	312	96	45
Консултантски услуги	1349	678	652
Куриерски, транспортни	38	32	22
Мобилни телефони	106	96	111
Набиране на персонал	13	24	4
Наеми	671	540	69
Одит	72	90	36
Охрана	48	76	44
Паркинг	21	25	13
Поддръжка и ремонт на автомобили	18	6	12
Поддръжка и ремонт на офиса	20	51	46
Почистване	11	4	4
Преводни услуги	4	11	2
Реклама	451	175	147
Ремонт на комп. и офис техника	1	13	2
Свързаност	18	13	13
Семинари и обучение	93	84	65
Софтуерни услуги	2506	1504	3076
Услуги на подизпълнители по проекти	87		
Хостинг	114		
Стационарни телефони	16	32	
Общо	6910	3944	4474



Разходи за външни услуги

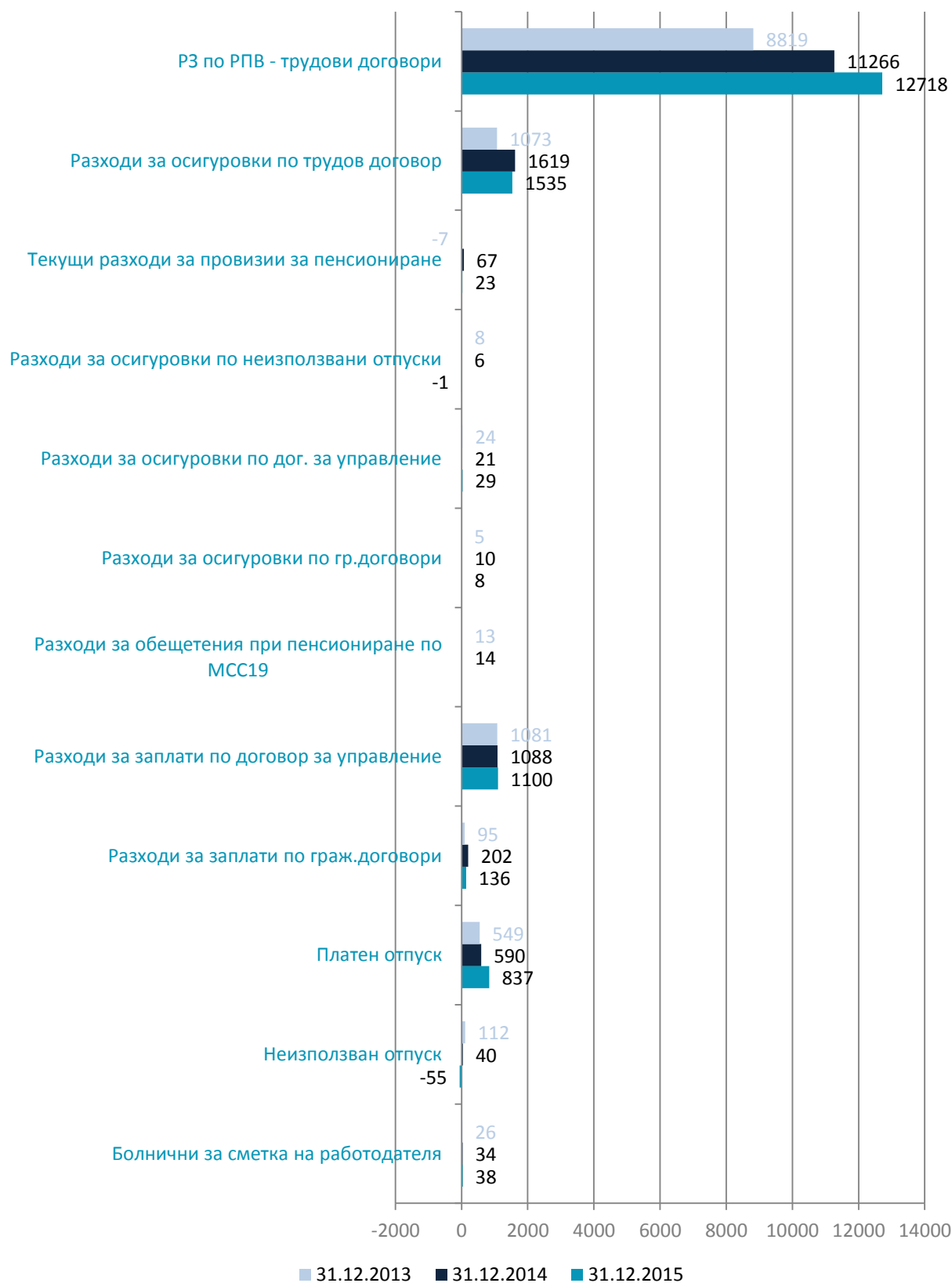


Разходите за персонал включват:

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Болнични за сметка на работодателя	38	34	26
Неизползван отпуск	-55	40	112
Платен отпуск	837	590	549
Разходи за заплати по граж.договори	136	202	95
Разходи за заплати по договор за управление	1100	1088	1081
Разходи за обещетения при пенсиониране по МСС19		14	13
Разходи за осигуровки по гр.договори	8	10	5
Разходи за осигуровки по дог. за управление	29	21	24
Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	-1	6	8
Текущи разходи за провизии за пенсиониране	23	67	-7
Разходи за осигуровки по трудов договор	1535	1619	1073
РЗ по РПВ - трудови договори	12718	11266	8819
Общо	16368	14957	11798



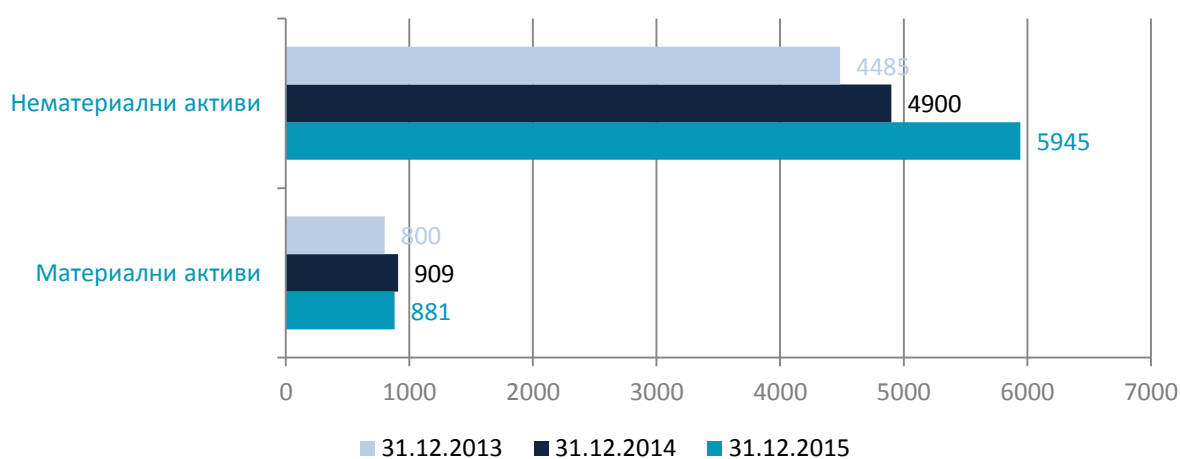
Разходи за персонала



Разходите за амортизация включват:

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Материални активи	881	909	800
Нематериални активи	5945	4900	4485
Общо	6826	5809	5285

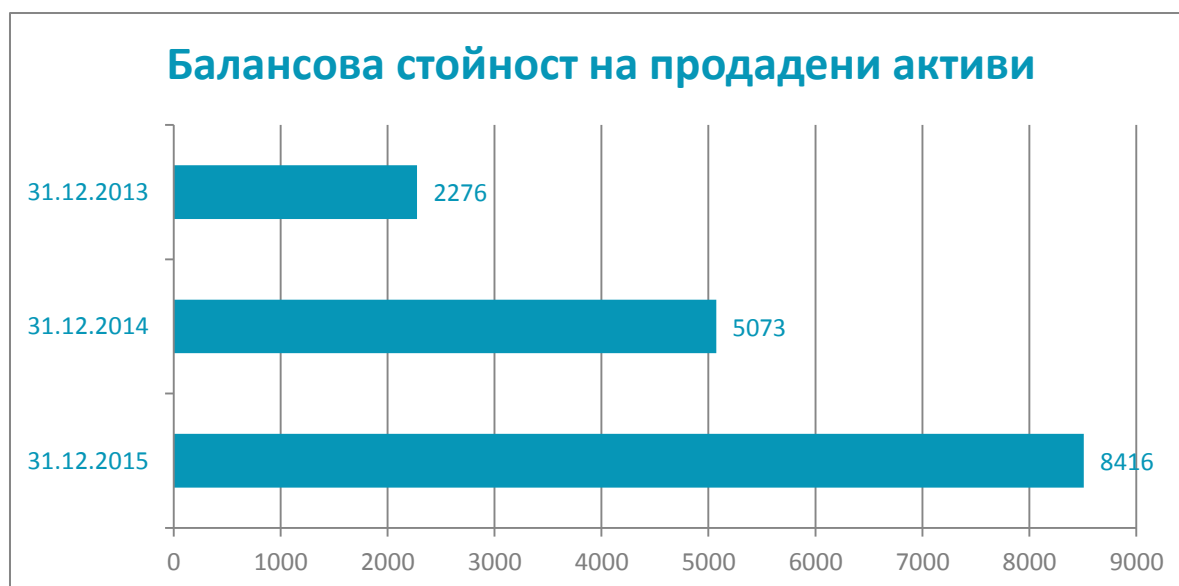
Разходи за амортизация



Балансовата стойност на продадените активи е :

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Балансова стойност на продадените стоки/ продукция и активи	8416	5073	2276



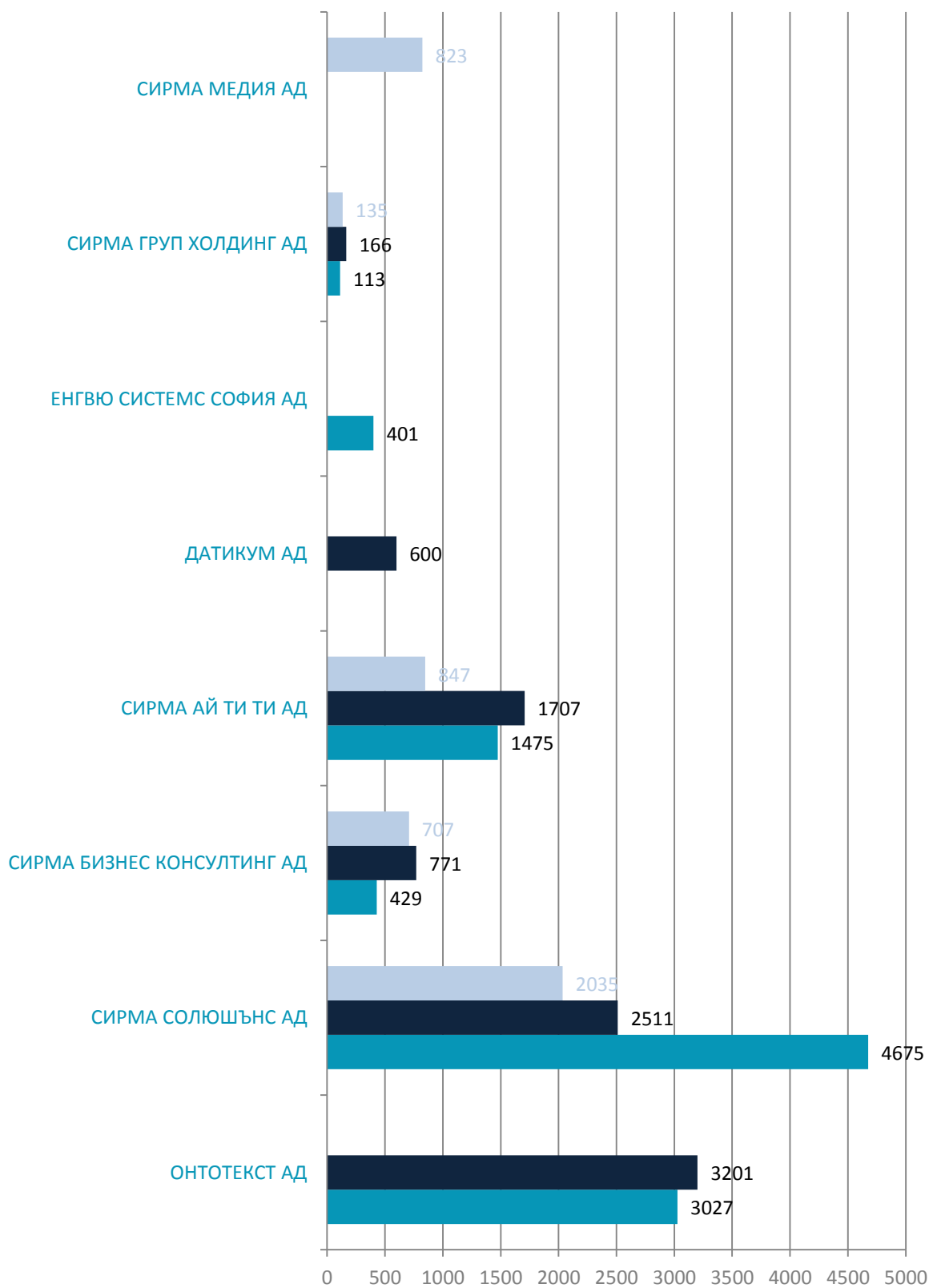


Разходите за придобиване на дълготрайни активи (капитализирани разходи) са:

Капитализирани разходи	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '001
ОНТОТЕКСТ АД	3028	3201	
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	4675	2581	2035
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	429	771	707
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	1453	1708	847
ДАТИКУМ АД		600	
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	401		
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	113	165	135
СИРМА МЕДИЯ АД			823
ПАНАТОН СОФТ ИНК.		446	
Общо	10099	9445	4547



Капитализирани разходи

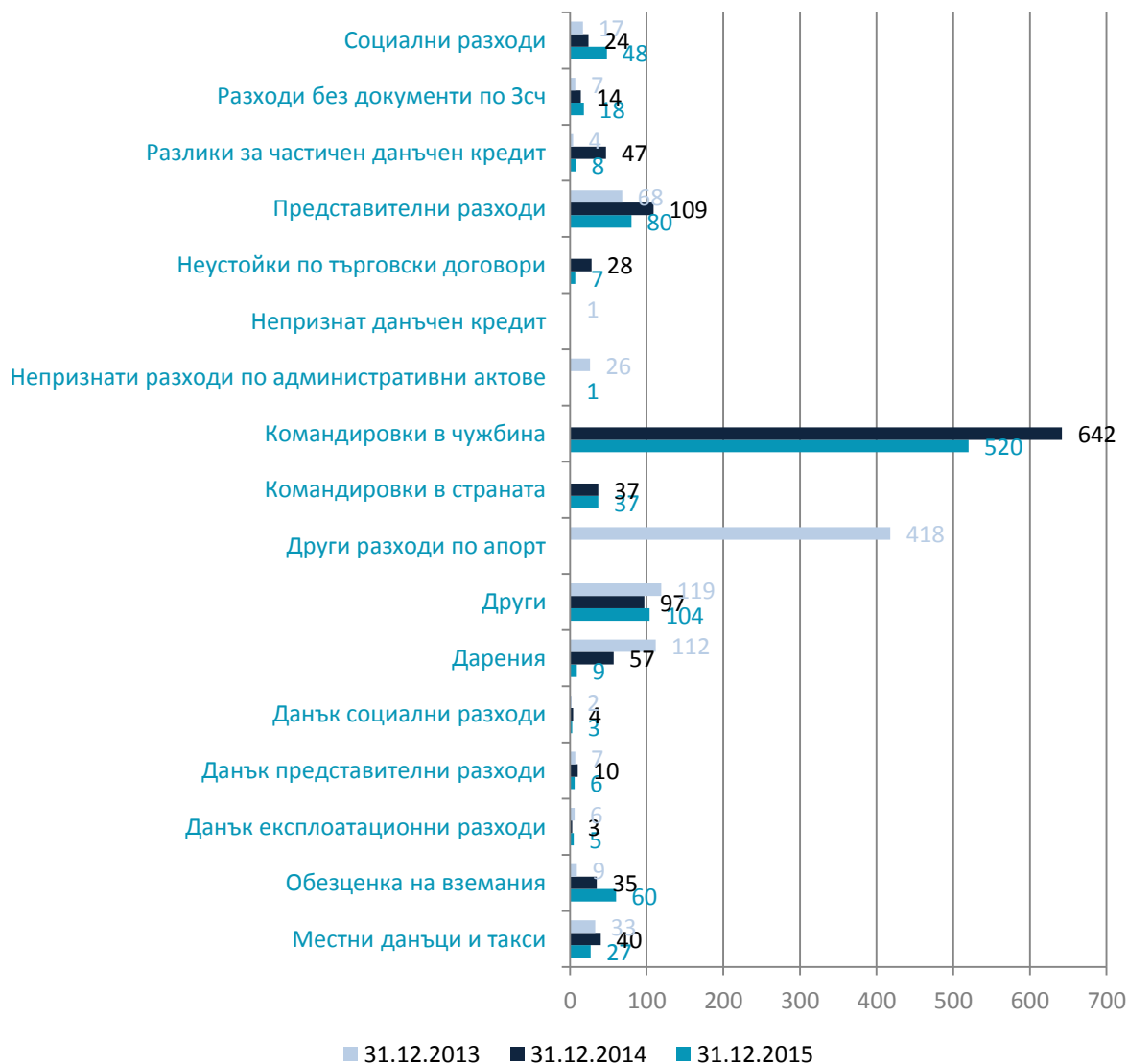


Другите разходи включват:

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Местни данъци и такси	27	40	33
Обезценка на вземания	60	35	9
Данък експлоатационни разходи	5	3	6
Данък представителни разходи	6	10	7
Данък социални разходи	3	4	2
Дарения	9	57	112
Други	104	97	119
Други разходи по апорт			418
Командировки в страната	37	37	
Командировки в чужбина	520	642	
Непризнати разходи по административни актове	1		26
Непризнат данъчен кредит			1
Неустойки по търговски договори	7	28	
Представителни разходи	80	109	68
Разлики за частичен данъчен кредит	8	47	4
Разходи без документи по Зсч	18	14	7
Социални разходи	48	24	17
Общо	933	1147	829



Други разходи



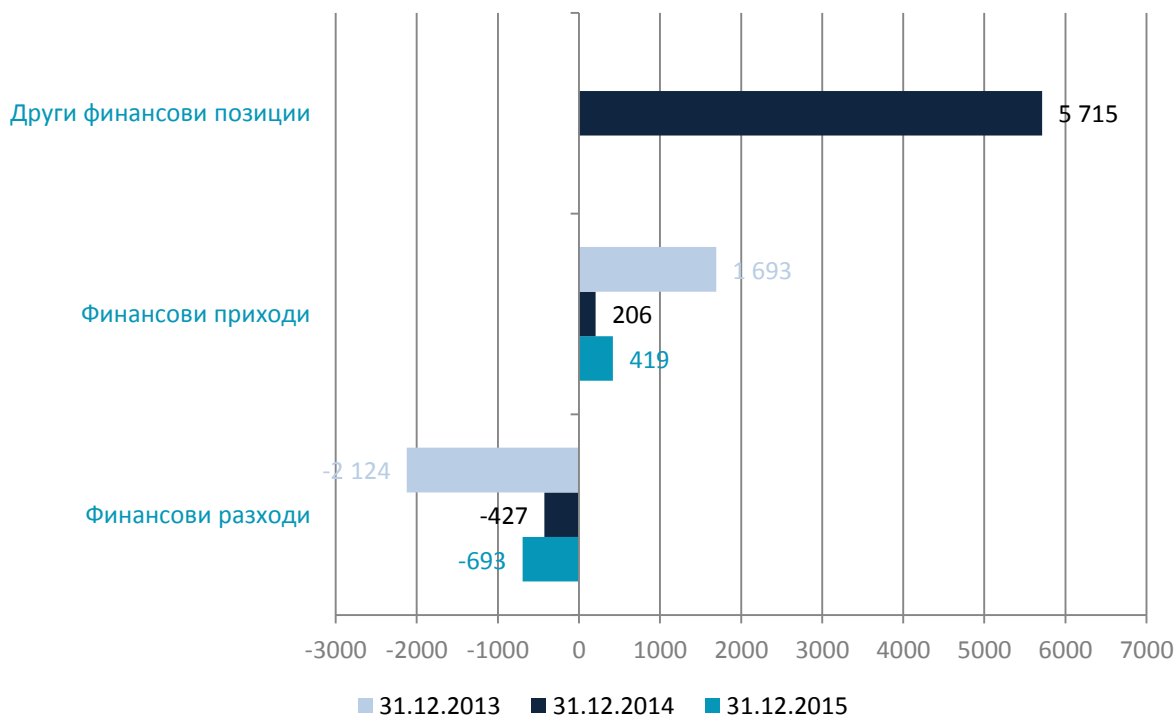
12.3/ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ

Финансови приходи/разходи нето:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Финансови разходи	-693	-427	-2 124
Финансови приходи	419	206	1 693
Други финансови позиции		5 715	
Финансови приходи / разходи нетно	-274	5494	-431



Финансови приходи/разходи



12.4/ ПЕЧАЛБА И ДРУГ ВСЕОБХВАТЕН ДОХОД

Другите компоненти на всеобхватния доход включват:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Последващи оценки на планове с дефинирани пенсионни доходи	-64		
Резерви от преизчисления на валутни отчети	3865		
Общо	5970	9779	2686

Съпоставими данни след прилагането на МСС 8

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Последващи оценки на планове с дефинирани пенсионни доходи	-64	31	-11
Резерви от преизчисления на валутни отчети	3865	-501	
Общо	5970	9205	2501



12.5/ РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ И КОМПАНИИ

12.5.1. РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ

Сметка	Онтология и семантика	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
		BGN '000	BGN '000	BGN '000
603	Разходи за амортизация	-4965	-4423	-14
		-4965	-4423	-14
601	Разходи за материали	0		
602	Разходи за външни услуги	753	394	
603	Разходи за амортизация	4606	4449	
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	2264	1661	358
605	Разходи за осигуровки	275	188	44
609	Други разходи	9	1	
		7907	6694	402
702	Приходи от продажба на стоки		13	
703	Приходи от продажба на услуги	5683	5284	49
706	Приходи от продажби на дълготрайни активи	613		
709	Други приходи от дейността	15	0	
		6311	5297	49
601	Разходи за материали	-100	-63	-7
602	Разходи за външни услуги	-2576	-980	-11
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	-5465	-3429	-358
605	Разходи за осигуровки	-492	-359	-44
609	Други разходи	-424	-274	-23
702	Приходи от продажба на стоки		-9	
706	Приходи от продажби на дълготрайни активи	-367		
		-9424	-5114	-444
721	Приходи от лихви	2	4	
724	Приходи от валутни операции	188	15	
		190	19	
621	Разходи за лихви	-35	-19	0
624	Разходи по валутни операции	-158	-60	
629	Други финансови разходи	-21	-11	
		-214	-89	0
	Общо	-195	2383	-7



Сметка	CAD/CAM	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
603	Разходи за амортизация	-18	-15	-14
		-18	-15	-14
701	Приходи от продажба на продукцията		83	
702	Приходи от продажба на стоки	70	83	32
703	Приходи от продажба на услуги	2459	2175	1691
707	Приходи от продажби на материали	25		
709	Други приходи от дейността	28	41	43
		2582	2382	1766
601	Разходи за материали	-60	-67	-47
602	Разходи за външни услуги	-465	-189	-100
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	-1282	-1231	-1070
605	Разходи за осигуровки	-150	-122	-109
606	Разходи за данъци, такси и други подобни плащания			0
608	Разходи по последващи оценки на активи	-60		
609	Други разходи	-90	-95	-87
701	Приходи от продажба на продукцията		-15	
702	Приходи от продажба на стоки	-36	-60	-24
707	Приходи от продажби на материали	-6		
		-2149	-1778	-1438
721	Приходи от лихви	0	8	7
724	Приходи от валутни операции	7	2	1
		7	10	8
621	Разходи за лихви	0	0	0
624	Разходи по валутни операции	-5	-4	-5
629	Други финансови разходи	-6	-6	-5
		-11	-9	-10
	Общо	423	589	311

Сметка	ДЕЙТА ЦЕНТЪР	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
603	Разходи за амортизация	-386	-434	-433
		-386	-434	-433
602	Разходи за външни услуги		507	
			507	
702	Приходи от продажба на стоки	8	42	321
703	Приходи от продажба на услуги	1337	1529	1128
709	Други приходи от дейността	0	1	0
		1345	1571	1449
602	Разходи за външни услуги	-379	-320	-357
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	-376	-330	-252
605	Разходи за осигуровки	-35	-28	-20
609	Други разходи	-27	-11	-12
702	Приходи от продажба на стоки	-8	0	-155
		-824	-690	-796



721	Приходи от лихви	5	30	22
724	Приходи от валутни операции	14	0	0
729	Други финансови приходи			0
		19	30	22
621	Разходи за лихви	0	-1	-4
624	Разходи по валутни операции	-6	-1	-1
629	Други финансови разходи	-5	-5	-4
		-11	-6	-9
	Общо	143	977	233

Сметка	ПРОДАЖБИ НА ХАРДУЕР	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
603	Разходи за амортизация	0	-5	-4
		0	-5	-4
702	Приходи от продажба на стоки	7303	5809	2771
706	Приходи от продажби на дълготрайни активи	2		
709	Други приходи от дейността	94	1	
		7399	5810	2771
601	Разходи за материали	-5	-21	-91
602	Разходи за външни услуги	-333	-408	-506
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	-255	-158	-608
605	Разходи за осигуровки	-22	-19	-67
609	Други разходи	-16	-4	-1
702	Приходи от продажба на стоки	-6233	-4708	-2149
		-6864	-5317	-3422
621	Разходи за лихви	0	-1	0
629	Други финансови разходи	0	-1	
		0	-1	0
	Общо	534	486	-656

Сметка	СОФТУЕРНИ УСЛУГИ И КОНСУЛТАЦИИ	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
603	Разходи за амортизация	-1105	-1558	-2043
		-1105	-1558	-2043
602	Разходи за външни услуги	581	1	
603	Разходи за амортизация		0	
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	330	158	
605	Разходи за осигуровки	36	21	
609	Други разходи	7		
703	Приходи от продажба на услуги	-209	-373	
		744	-193	
602				
701	Приходи от продажба на продукция			1
702	Приходи от продажба на стоки	35	306	288
703	Приходи от продажба на услуги	10866	4460	7880



705	Приходи от финансираня	174	151	104
706	Приходи от продажби на дълготрайни активи	1223		0
709	Други приходи от дейността	1	0	9
		12299	4917	8281
601	Разходи за материали	-119	-110	-128
602	Разходи за външни услуги	-2988	-1991	-1593
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	-5149	-4562	-4238
605	Разходи за осигуровки	-539	-469	-426
606	Разходи за данъци, такси и други подобни плащания		0	
607	Разходи за провизии			-50
609	Други разходи	-250	-276	-310
701	Приходи от продажба на продукция			-1
702	Приходи от продажба на стоки	-18	-294	-186
706	Приходи от продажби на дълготрайни активи	-1200		0
726	Приходи от реинтегрирани провизии			-1865
		-10264	-7702	-6932
721	Приходи от лихви	54	15	2
722	Приходи от съучастия			48
723	Приходи от операции с финансови активи и инструменти	88	5715	1865
724	Приходи от валутни операции	75	102	17
		217	5831	1933
621	Разходи за лихви	-206	-177	-134
623	Разходи по операции с финансови активи и инструменти			-79
624	Разходи по валутни операции	-191	-68	-30
629	Други финансови разходи	-50	-50	-70
		-446	-295	-312
602	Разходи за външни услуги			36
604	Разходи за заплати (възнаграждения)			297
605	Разходи за осигуровки			37
609	Други разходи			1
611	Разходи за основна дейност			-6
				365
791	Приходи		206	
			206	
	Общо	1444	1206	925
		31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Сметка	ФИНТЕХ	BGN '000	BGN '000	BGN '000
603	Разходи за амортизация	-416	-367	-841
		-416	-367	-841
603	Разходи за амортизация	153	264	663
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	389	449	39
605	Разходи за осигуровки	55	58	5
609	Други разходи			0



		597	771	707
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	0		
609	Други разходи	0		
703	Приходи от продажба на услуги		-393	
		0	-393	
703	Приходи от продажба на услуги	3597	2909	2974
709	Други приходи от дейността			0
		3436	2909	2974
601	Разходи за материали	-48	-44	-53
602	Разходи за външни услуги	-1004	-177	-238
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	-2372	-2019	-2180
605	Разходи за осигуровки	-260	-205	-201
609	Други разходи	-77	-72	-249
		-3288	-2517	-2921
721	Приходи от лихви	16	12	23
724	Приходи от валутни операции	27	12	1
		43	24	24
621	Разходи за лихви	-6	-2	
624	Разходи по валутни операции	-9	-2	-11
629	Други финансови разходи	-4	-2	-3
		-18	-6	-14
601	Разходи за материали			5
602	Разходи за външни услуги			18
604	Разходи за заплати (възнаграждения)			283
605	Разходи за осигуровки			28
609	Други разходи			59
				393
	Общо	397	841	645

Сметка	R&D	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
602	Разходи за външни услуги	471		
603	Разходи за амортизация	21		
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	76		
605	Разходи за осигуровки	10		
	Общо	577	0	0

Сметка	РАЗРАБОТВАНЕ НА ПРОДУКТИ	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
--------	--------------------------	------------------------	------------------------	------------------------



601	Разходи за материали	0		
602	Разходи за външни услуги	1285	1386	172
603	Разходи за амортизация	5089	4713	3771
604	Разходи за заплати (възнаграждения)	3461	2569	540
605	Разходи за осигуровки	424	303	64
609	Други разходи	9	1	0
Общо		10268	8971	4547

12.5.2. РЕЗУЛТАТИ ПО КОМПАНИИ

СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Отчет за доходите на "Сирма Солюшънс" АД

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

IFRS

	2015 000 лв	2014 '000 лв.	2014 кориг.	2013 '000 лв.	2013 кориг.
Приходи от продажби	15486	11724	11724	10677	10677
Приходи от преоценка и продажба на ДА	8				
Приходи от финансиране	48	403	403	39	39
Други приходи	166	156	174	9	12
Приходи общо	15708	12283	12301	10725	10728
Разходи за материали	(114)	(136)	(136)	(228)	(228)
Разходи за външни услуги	(4 033)	(2 375)	(2 375)	(2 698)	(2 698)
Разходи за персонала	(4 326)	(4 704)	(4 711)	(4 679)	(4 674)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(3 460)	(1 903)	(1 903)	(2 622)	(2 622)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(7 459)	(4 717)	(4 717)	(2 149)	(2 149)
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	498	(484)	(484)	661	661
Капитализирани собствени разходи	4 675	2 511	2 511	2 035	2 035
Други разходи	(225)	(141)	(142)	(191)	(191)
Разходи общо	-14444	-11949	-11957	-9871	-9866



Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	1264	334	344	854	862
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия					
Финансови разходи	(288)	(176)	(176)	(268)	(269)
Финансови приходи	502	6062	6062	145	145
Други финансови позиции					
Финансови приходи / разходи нетно	214	5886	5886	-123	-124
Дял от печалбата на асоциирани предприятия					
Печалба / (Загуба) преди данъци	1478	6220	6230	731	738
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(115)	(599)	(599)	(60)	(60)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	1363	5621	5631	671	678

ДАТИКУМ АД

Отчет за печалбите и загубите на "ДАТИКУМ" АД

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

	2015 '000 лв.	2014 '000 лв.	IFRS 2013 '000 лв.
Приходи от продажби	4702	1 732	1 645
Приходи от преоценка и продажба на ДА			
Приходи от финансиране			
Други приходи			
Приходи общо	4702	1732	1645
Разходи за материали	(2 936)	(196)	(158)
Разходи за външни услуги	(489)	(1 124)	(440)
Разходи за персонала	(410)	(359)	(272)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(386)	(434)	(441)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(8)	-	(175)



Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство		600	-
Капитализирани собствени разходи		(11)	(4)
Други разходи	(27)		
Разходи общо	-4256	-1524	-1490
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	446	208	155
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия			
Финансови разходи	(60)	(6)	(9)
Финансови приходи	23	30	23
Други финансови позиции			
Финансови приходи / разходи нетно	-37	24	14
Дял от печалбата на асоциирани предприятия			
Печалба / (Загуба) преди данъци	409	232	169
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(41)	(23)	(17)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	368	209	152

ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД

Отчет за доходите на "ЕнгВю Системс София" АД

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

	2015 '000 лв.	2014 '000 лв.	2014 кориг.	IFRS 2013 '000 лв.	2013 кориг.
Приходи от продажби	2 763	2 643	2 643	1 775	1 775
Приходи от преоценка и продажба на ДА					
Приходи от финансиране					
Други приходи	30	42	43	42	42
Приходи общо	2 793	2 685	2 686	1 817	1 817
Разходи за материали	(76)	(96)	(96)	(55)	(55)
Разходи за външни услуги	(895)	(497)	(497)	(299)	(299)
Разходи за персонала	(1 434)	(1 353)	(1 353)	(1 179)	(1 177)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(18)	(15)	(15)	(14)	(14)



Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(42)	(61)	(61)	(24)	(24)
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство					
Капитализирани собствени разходи	401				
Други разходи	(150)	(94)	(94)	(88)	(88)
Разходи общо	(2 214)	(2 116)	(2 116)	(1 659)	(1 657)
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	579	569	570	158	160
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия					
Финансови разходи	(11)	(9)	(9)	(10)	(10)
Финансови приходи	38	37	37	38	38
Други финансови позиции					
Финансови приходи / разходи нетно	27	28	28	28	28
Дял от печалбата на асоциирани предприятия					
Печалба / (Загуба) преди данъци	606	597	598	186	188
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(61)	(60)	(60)	(19)	(19)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	545	537	538	167	169
Друг всеобхватен доход	1		(1)		(2)
Общо всеобхватен доход	546	537	537	167	167

ОНТОТЕКСТ

Консолидиран отчет за доходите на "Онтотекст" АД

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

	2015 '000 лв.	2014 '000 лв.	2014 корег	2013 '000 лв.	IFRS 2013 корег
Приходи от продажби	5 471	6 870	6 870	5 962	5 962



Приходи от преоценка и продажба на ДА	613	-	-	97	97
Приходи от финансиране					
Други приходи	16				
Приходи общо	6 100	6 870	6 870	6 059	6 059
Разходи за материали	(99)	(76)	(76)	(75)	(75)
Разходи за външни услуги	(2 228)	(1 602)	(1 602)	(1 522)	(1 522)
Разходи за персонала	(4 394)	(3 865)	(3 875)	(3 500)	(3 497)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(1 790)	(2 285)	(2 285)	(1 828)	(1 828)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(367)				
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство					
Капитализирани собствени разходи	3 028	3 216	3 216	1 847	1 847
Други разходи	-422	-420	-420	-437	-437
Разходи общо	(6 272)	(5 032)	(5 042)	(5 515)	(5 512)
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	(172)	1 838	1 828	544	547
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия					
Финансови разходи	(216)	(95)	(95)	(87)	(87)
Финансови приходи	177	56	56	19	19
Други финансови позиции					
Финансови приходи / разходи нетно	(39)	(39)	(39)	(68)	(68)
Дял от печалбата на асоциирани предприятия					
Печалба / (Загуба) преди данъци	(211)	1 799	1 789	476	479
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(18)	(154)	(154)	(58)	(58)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	(229)	1 645	1 635	418	421

СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ

Отчет за доходите на "СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД"

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

	2015	2014 '000 лв.	2014 корег.	IFRS	
				2013 '000 лв.	2013 корег.
Приходи от продажби	3174	3009	3009	3259	3259
Приходи от преоценка и продажба на ДА					
Приходи от финансиране					
Други приходи	1		1		1
Приходи общо	3175	3009	3 010	3 259	3 260



Разходи за материали	(49)	(46)	(46)	(56)	(56)
Разходи за външни услуги	(805)	(279)	(279)	(384)	(384)
Разходи за персонала	(2 091)	(2 224)	(2 246)	(2 381)	(2 386)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(396)	(367)	(367)	(841)	(841)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	-	-	-	-	-
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство		(393)	(393)	393	393
Капитализирани собствени разходи	429	771	771	707	707
Други разходи	(75)	(72)	(72)	(251)	(251)
Разходи общо	(2 987)	(2 610)	(2 632)	(2 813)	(2 818)
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	188	399	378	446	442
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия					
Финансови разходи	(11)	(6)	(6)	(15)	(16)
Финансови приходи	44	24	24	27	27
Други финансови позиции					
Финансови приходи / разходи нетно	33	18	18	12	11
Дял от печалбата на асоциирани предприятия					
Печалба / (Загуба) преди данъци	221	417	396	458	453
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(23)	(42)	(42)	(45)	(45)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	198	375	354	413	408
Друг всеобхватен доход	(18)		21		5
Общо всеобхватен доход	180	375	375	413	413

СИРМА САЦ

Отчет за доходите на "СИРМА САЦ"



за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

	2015 ‘000 лв.	2014 ‘000 лв.
Приходи от продажби	2 031	2 377
Приходи от преоценка и продажба на ДА	1 217	
Приходи от финансиране		
Други приходи	1	2
Приходи общо	3 249	2 379
Разходи за материали	(5)	(12)
Разходи за външни услуги	(1 515)	(1 766)
Разходи за персонала	(699)	(477)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи		
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(783)	
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство		
Капитализирани собствени разходи		
Други разходи	(18)	(109)
Разходи общо	(3 020)	(2 364)
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	229	15
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия		
Финансови разходи	(1)	(6)
Финансови приходи		
Други финансови позиции		
Финансови приходи / разходи нетно	(1)	(6)
Дял от печалбата на асоциирани предприятия		
Печалба / (Загуба) преди данъци	228	9
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода		
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	228	9

СИРМА АЙ ТИ ТИ АД



Сирма Груп Холдинг АД
www.sirma.com

123

Отчет за доходите на "СИРМА АЙ ТИ ТИ АД"

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

	2015	2014 '000 лв.	2014 корег.	IFRS 2013 '000 лв.	2013 корег.
Приходи от продажби	1740	1397	1397	2186	2186
Приходи от преоценка и продажба на ДА					
Приходи от финансиране	76	39	39		
Други приходи					
Приходи общо	1816	1436	1436	2186	2186
Разходи за материали	(31)	(29)	(29)	(41)	(41)
Разходи за външни услуги	(546)	(329)	(329)	(302)	(302)
Разходи за персонала	1 631)	(1 557)	(1 559)	(1 515)	(1 514)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(583)	(941)	(941)	(516)	(516)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(18)	(11)	(11)	(46)	(46)
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство		(60)	(60)	60	60
Капитализирани собствени разходи	1 454	1 707	1 707	847	847
Други разходи	(45)	(60)	(60)	(129)	(129)
Разходи общо	(1 400)	(1 280)	(1 282)	(1 642)	(1 641)
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	416	156	154	544	545
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия					
Финансови разходи	(101)	(70)	(70)	(37)	(37)
Финансови приходи	41	8	8	1	1
Други финансови позиции					
Финансови приходи / разходи нетно	(60)	(62)	(62)	(36)	(36)
Дял от печалбата на асоциирани предприятия					
Печалба / (Загуба) преди данъци	356	94	92	508	509



Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	(29)	(12)	(12)	(51)	(51)
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	327	82	80	457	458
Друг всеобхватен доход	(6)		2		-1
Общо всеобхватен доход	321	82	82	457	457

СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД

Отчет за доходите на "Сирма Ай Ес Джи" ООД

за годината, приключваща на 31 декември 2015 г.

IFRS

	2015 BGN '000	2014 BGN '000	2014 BGN '000 коригиран	2013 BGN '000	2013 BGN '000 коригиран
Приходи от продажби	470	340	340	144	144
Приходи общо	470	340	340	144	144
Разходи за материали	(1)	(3)	(3)	(1)	(1)
Разходи за външни услуги	(205)	(89)	(89)	(52)	(52)
Разходи за персонала	(323)	(288)	(429)	(237)	(390)
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	(2)	(2)	(2)	(1)	(1)
Капитализирани собствени разходи		141	0	154	0
Други разходи	(3)	(3)	(3)	(1)	(1)
Разходи общо	(534)	(244)	(526)	(138)	(445)
Печалба / (Загуба) от оперативна дейност	(64)	96	(186)	6	(301)
Печалба / (Загуба) от продажба на инвестиции в дъщерни и асоциирани предприятия					
Финансови разходи	(7)	(9)	(9)	(5)	(5)
Други финансови позиции	(1)	-		-	-



Финансови приходи / разходи нетно	(8)	(9)	(9)	(5)	(5)
Дял от печалбата на асоциирани предприятия					
Печалба / (Загуба) преди данъци	(72)	87	(195)	1	(306)
Разходи за данъци върху дохода / Приходи от данъци върху дохода	-	(8)		-	-
Други данъци	-	(1)		-	-
Печалба / (Загуба) за годината от продължаващи дейности	(72)	78		1	(306)

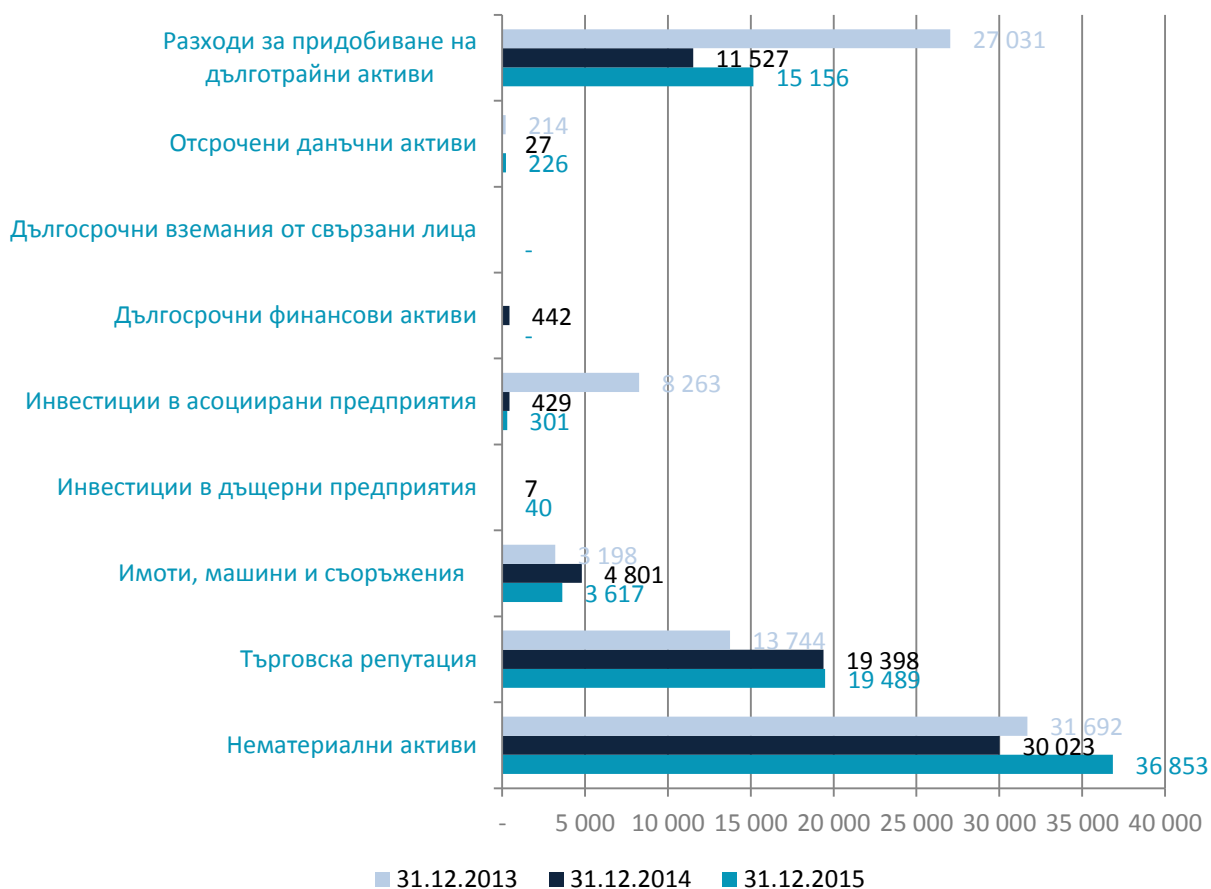
13/ АКТИВИ

13.1.НЕТЕКУЩИ АКТИВИ

Нетекущи активи	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Нематериални активи	36 853	30 023	31 692
Търговска репутация	19 489	19 398	13 744
Имоти, машини и съоръжения	3 617	4 801	3 198
Инвестиции в дъщерни предприятия	40	7	
Инвестиции в асоциирани предприятия	301	429	8 263
Дългосрочни финансови активи	-	442	
Дългосрочни вземания от свързани лица	-		
Отсрочени данъчни активи	226	27	214
Разходи за придобиване на дълготрайни активи	15 156	11 527	27 031
Нетекущи активи	75 682	66 654	84 142



Нетекущи активи

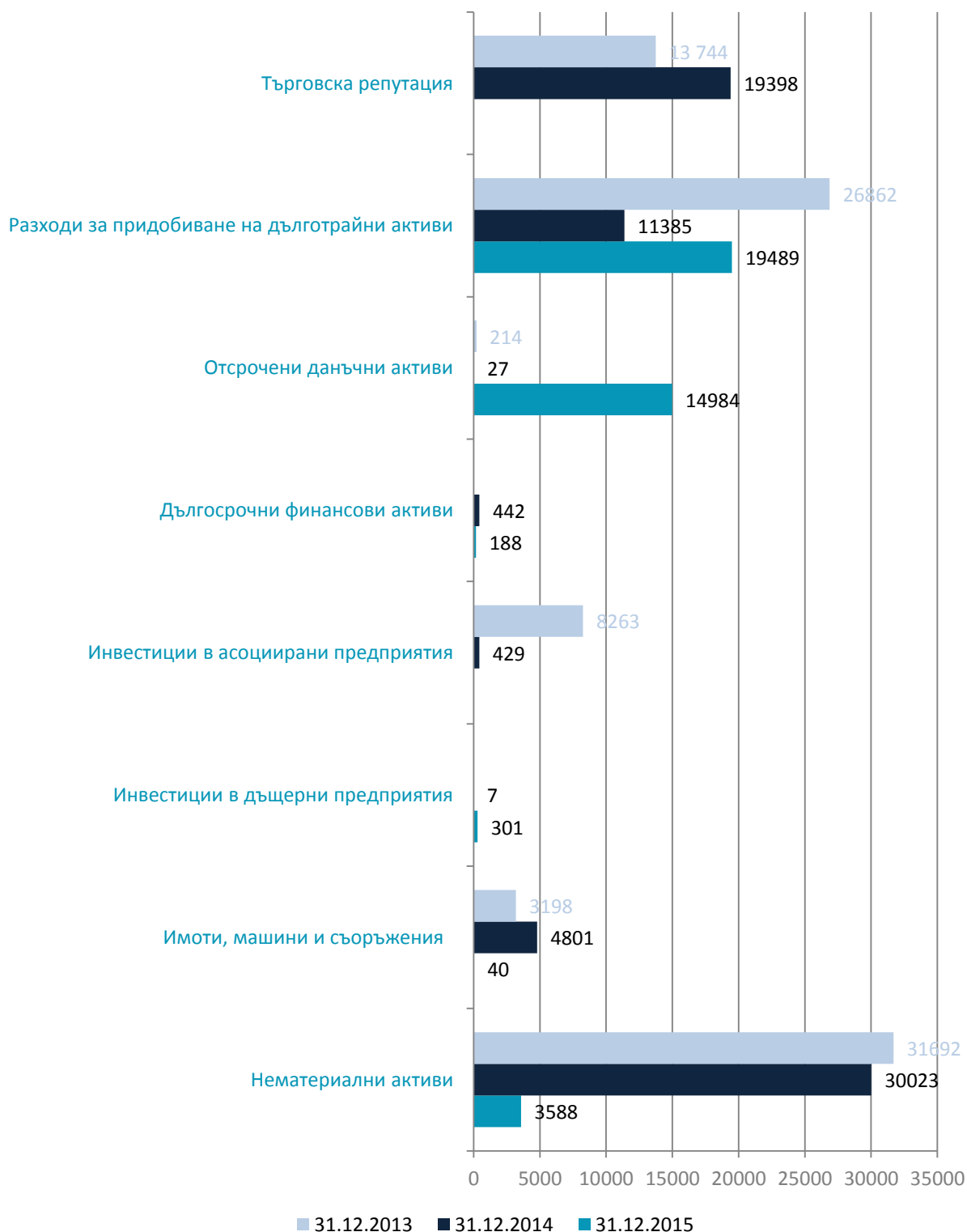


Съпоставима информация след приложението на МСС 8

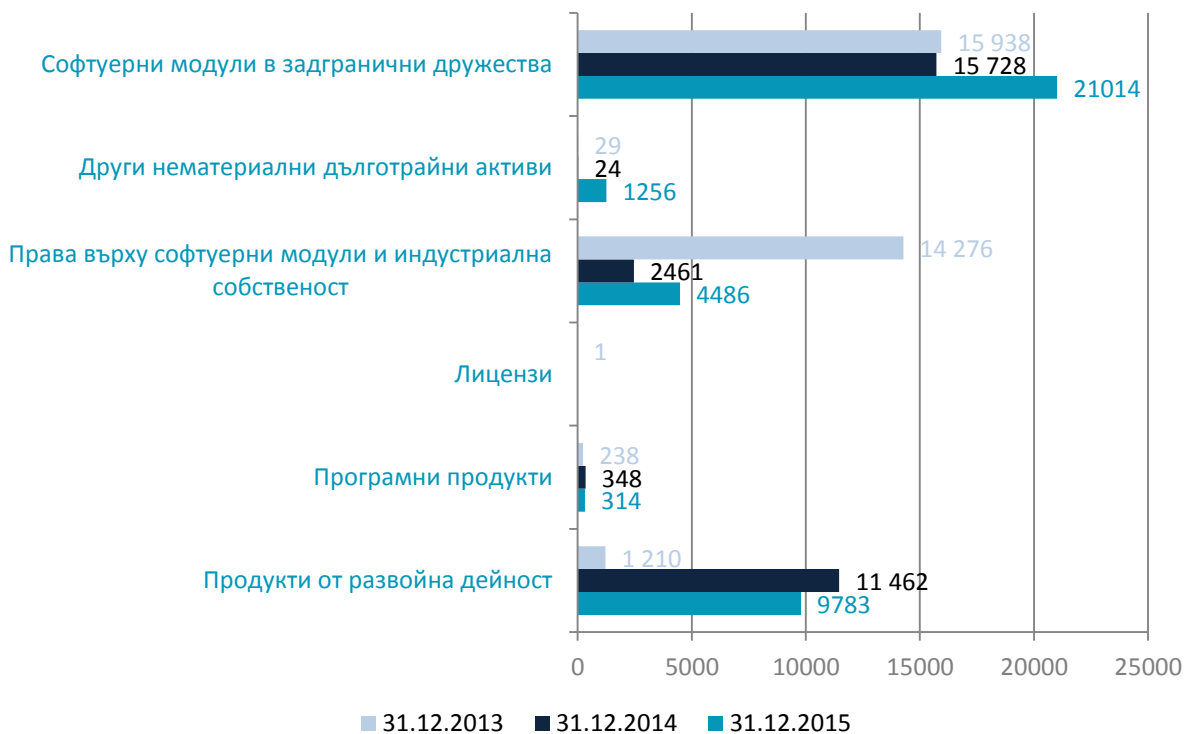
Активи	31.12.2015 BGN '000 Кориг.	31.12.2014 BGN '000 Кориг.	31.12.2013 BGN '000 Кориг.
Нетекущи активи			
Нематериални активи	36800	30023	31692
Имоти, машини и съоръжения	3588	4801	3198
Инвестиции в дъщерни предприятия	40	7	
Инвестиции в асоциирани предприятия	301	429	8263
Дългосрочни финансови активи		442	
Отсрочени данъчни активи	188	27	214
Разходи за придобиване на дълготрайни активи	14984	11385	26862
Търговска репутация	19489	19398	13 744
Общо	75390	66512	83973



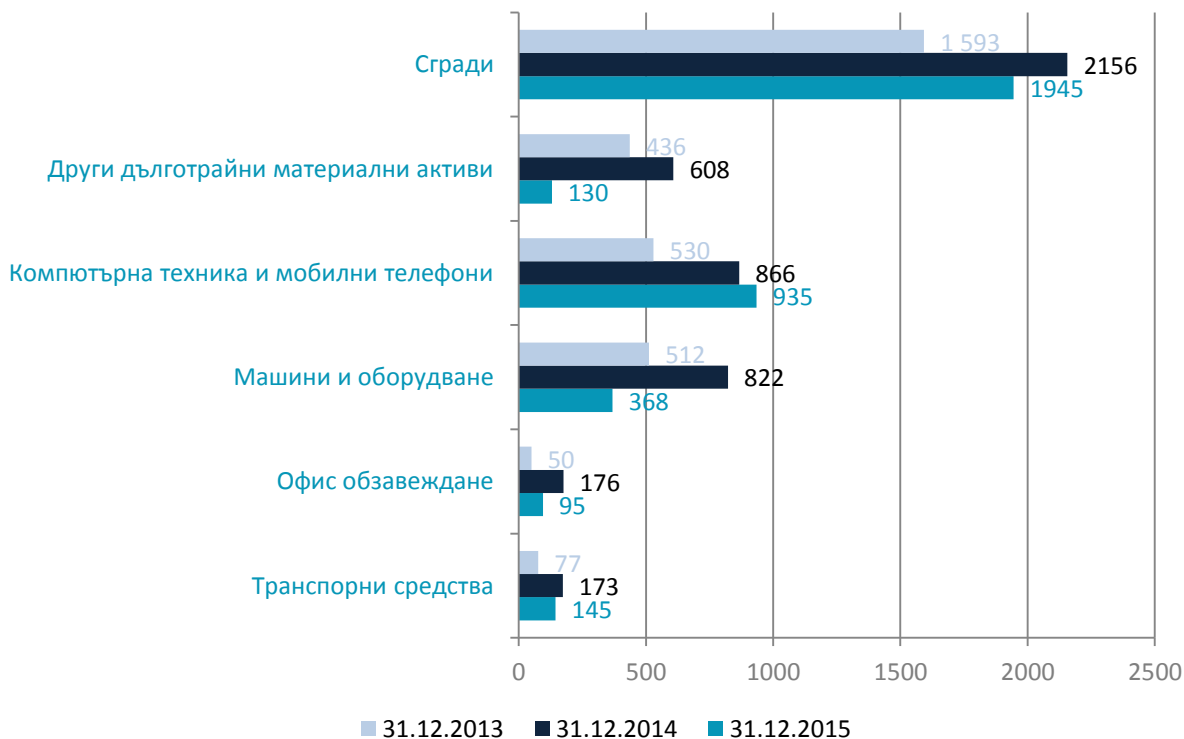
Нетекущи активи - кориг.



Нематериални активи



Материални активи



Разходи за придобиване на дълготрайни нематериални активи и изменението им от приложението на МСС 8

Активи	Пояснение	2015	2014	2014	2014	2013	2013	2013
		'000 лв.	'000 лв.	adj	'000 лв. adj.	'000 лв.	adj.	'000 лв. adj.
Разходи за придобиване на дълготрайни активи		14984	11527	-142	11385	27031	-169	26862
								0
Нетекущи активи		75 390	66 654	-142	66 512	84 142	-169	83 973

Тежести върху дълготрайни и други активи

Към 31.12.2015 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 съседни: 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: 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 „Алианс 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 дворищната 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.

Търговска репутация

Ръководството на Групата е направило необходимите процедури за извършване на задължителния тест за обезценка на признатите в предварителния консолидиран годишен отчет за финансовото състояние репутации по придобиването на дъщерните дружества. За целта е прието, че всяко отделно дружество се явява в качеството на “обект генериращ парични потоци”. Изчисленията са направени от ръководството като са взети предвид оценките на независими лицензирани оценители към 31.07.2014 г. във връзка с преобразуването на СГХ и е направен подробен преглед дали са настъпили събития и факти, явяващи се индикатори за промени в направените предположения и преценки към 31.12.2015 г. Като база за прогнозите на парични потоци (преди данъци) са използвани финансовите бюджети, разработени от ръководствата на съответните дружества и на Групата като цяло, покриващи от три до пет годишен период, както и други средносрочни и дългосрочни планове и намерения за развитието и реструктурирането на дейностите в рамките на Групата. Възстановимата стойност на всеки обект, генериращ парични потоци, е определена на база “стойност в употреба”. Ключовите предположения, използвани при изчисленията на възстановимата стойност на всеки обект са в следните диапазони:

- норма на растеж в три (или пет) годишния период – от минус 1 % до 50 %;
- норма на растеж на EBITDA – основно в диапазона от 1% до 67%;
- ръст в следпрогнозния период при изчисление на терминална стойност - 0%;
- дисконтова норма (на база WACC) – от 9 % до 30 %.



Ключовите предположения, използвани при изчисленията са определени конкретно за всяко дружество, носител на репутация, третирано като отделна единица, генерираща парични потоци, и съобразно неговата специфика на дейността, бизнес средата и рисковете. Тестовите и преценките на ръководството на Групата за обезценка на признатите репутации са направени през призмата на неговите прогнози и намерения относно бъдещите икономическите изгоди, които Групата очаква да получи от дъщерните дружества, вкл. чрез използването на техните вътрешно-създадени търговски марки, търговски опит и генерираните и очакваните в бъдеще от тях обеми приходи, осигуряване на позиции на български и чуждестранни пазари (разработване и запазване), очакванията за бъдещи продажби и реструктуриране на дейността и пр. За тези репутации анализът на разумно възможните промени в ключовите предположения, използвани за изчисляването на стойността в употреба, показва че балансовата стойност на съответната репутация би била по-висока от възстановимата стойност.

Интелектуална собственост

Продукти на Сирма Бизнес Консултинг:

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 – Управява 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 изпълнението на изискванията на националното законодателство.

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

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

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

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

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

Exprivia - CreditOnWeb - модулна система за автоматизация на цялостния процес по предлагане на кредити: от разнообразното събиране на информация за клиентите до определянето на кредитоспособността, от подробното дефиниране на молба за кредит (във връзка с исканите заеми и получените обезпечения) и на наблюдението на работния процес в рамките на организацията до последния етап на одобрение. В допълнение CreditOnWeb може да подпомага някои от дейностите на етап изплащане на одобрените кредитни линии, както и ежедневните задачи като: активиране и изтичане на одобрените линии и придобитите обезпечения, актуализиране на използваната информация и т.н. Решението може ефективно да подпомогне анализа и процеса на гарантиране на всички сегменти потребители, от малкия бизнес и ритейл сектора, до корпоративния сегмент, за които са налице специфични модули за оценка на икономическата група и анализ на икономическия сектор. CreditOnWeb може лесно да бъде интегрирана към традиционните системи с цел спестяване на излишната информация и функции.



Продукти на Сирма Солюшънс:

LOYAX

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.

NewsOnTheWeb

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.

mTimeCard

Разработка 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).

eDom

Електронна система за управление на етажна собственост за нуждите на българския пазар.

ISG-Insurance

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.

R&D Image Recognition

SS/PROD-Recognition е 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. Технологиата е приложима в роботиката, компютърното зрение, в сферата на сигурността и военната промишленост, медицината и други.

Софтуерен Модул за обработка на картови транзакции

Софтуерен Модул за обработка на картови транзакции, на стойност – 3 800 300 лева, базиран на собствена реализация на стандарта ISO 8583 (Стандарт на Международната организация за стандартизация). Той може да работи, както самостоятелно, така и да бъде вграден в други системи. Стандартът ISO 8583 е изключително широко използван за обработка на транзакции, стартирани от POS (картови) устройства, банкомати и други устройства за разплащане. Негови разновидности се използват в мрежите на Visa и MasterCard, както и в по-голямата част от мрежите от банкомати.

СофМ за обмен на електронни съобщения във финансовата индустрия

Софтуерен Модул за обмен на електронни съобщения във финансовата индустрия на стойност от 4 200 400 лева, базиран на стандарта за обмен на XML съобщения (eXtended Markup Language, унифициран формат за пренос на информация) във финансовата сфера ISO20022 (Международен стандарт за обмен на съобщения между електронни системи при предоставяне на финансови услуги).



СофМ Система за тарифиране

Софтуерен Модул - Валидатор на XML съобщения (eXtended Markup Language, унифициран формат за пренос на информация) на стойност от 892 539 лева. Модул, който служи за входна точка при обмена на XML съобщения. Освен стандартната валидация спрямо XML схеми или DTD документи (Document Type Definition, шаблони за валидиране на целостта на XML съобщения), той позволява да се използват специфични сложни правила

СофМ-Криптографски модул

Софтуерен Модул - Криптографски модул за приложения в областта на финансите на стойност 1 870 600 лева. Модул, който следва стандарта X9.63 на Американския национален институт по стандартизация (ANSI), който дефинира процедури за генериране и обмен на ключове, генерирани чрез метода на елиптичните криви. Модулът включва собствена реализация на алгоритмите за генериране на ключове по зададени параметри на елиптична крива, както и на процедурите по надежден обмен на тези ключове. Реализираните технологии в разработката са напълно съвместими със стандартите ANSI X9.63-2001 Public Key Cryptography for Financial Services Industry, Key Agreement and Key Transport with Elliptic Curve Cryptography” (Стандарт за криптография във финансовите услуги за обмяна на ключове и пренос на данни и ключове чрез използване на елиптични криви) и ANSI X9.42 Diffie-Hellman Key Agreement (Стандарт за криптография на Diffie-Hellman, базиран на споделен криптографски ключ).

СофМ-Sirma location based Services

Софтуерен Модул - Sirma Location Based Services (услуги базирани на локация на потребителя) на стойност 4 560 830 лева. Приложение, което осигурява възможност за определяне на местоположението на потребител спрямо данните от мобилния му телефон за достъпни клетки на мобилния оператор. Използва се информация от телефона за клетките с най-силен сигнал в района, както и база данни за географската позиция на клетките. Основна част на приложението е алгоритъм за определяне на позицията спрямо една или няколко достъпни клетки.

Продукти на СИРМА САЩ:

Софтуерен Модул CherryDialer е клиент-сървър приложение, което цели да спести на компаниите разходите за международни телефонни услуги. Това се постига чрез разликата в цените на изходящите и входящи международни обаждания. При заявка за разговор, сървърната платформа анализира евентуалните такси и взима решение как да бъде организиран разговора. Клиентската част на CherryDialer се инсталира на телефона на служителя, а сървърната се интегрира с телефонната централа на компанията.

Софтуерен Модул – решение за текстово търсене - Инструменти за работа с индекси на Lucene. Apache Lucene е изключително популярна платформа за текстово търсене с отворен код. Реализирана е на Java (език за програмиране).

Софтуерен Модул CubaLibre е платформа за индексирание и търсене на текстови данни. Реализирана е на C++ (език за програмиране). Състои се от приложение за индексирание, програмен интерфейс за текстово търсене и приложение за анализ и пренареждане на създадените индекси. При връщане на резултатите от търсене се прави и оценка на степента на съответствие на резултата с търсения текст. Индексирането може да работи и с речник на словоформите (морфологичен речник) за по-добри резултати. Специфично за CubaLibre е, че е прадназначена за индексирание и търсене в сравнително малки обеми от данни, но затова пък създадените индекси са с малки размери и бързодействието е изключително добро.

Софтуерен Модул – Makelt, продукт, фокусиран върху интегрирането на текстови данни от многообразни източници (email, файлове на персоналния компютър, форуми, нюзгрупи, системи за проследяване на задачи, бази данни и др.) и възможността да се търси в тези данни по унифициран начин.

Софтуерен Модул – Jhipro на стойност от 2 130780 лева. Jhipro е платформа за разработка на Интернет приложения, базирана на JSP (JavaServer Pages, технология за генериране на динамички уеб страници) стандарта. Платформата покрива пълните нужди за типично малко или средно голямо приложение – от достъпа до релационна база до презентацията в browser.



Продукти на Онтотекст:

OWLIM вер. 5

OWLIM версия 5 (ОЛИМ) е семантична графова система за управление на бази данни (СУБД), съвместима със следните стандарти дефинирани от консорциум W3C: RDF, RDFS, OWL, SPARQL. ОЛИМ е разпознат като една от водещите бази данни от този вид в световен мащаб и в момента се използва в множество медии, фармацевтични фирми, музей, правителствени организации и други. ОЛИМ се използва ежедневно в информационни услуги на парламента на Великобритания, както и в спортната секция на уебсайта на BBC. Една от отличителните характеристики на ОЛИМ спрямо конкурентните му са способностите му за автоматичен извод на нови данни, съобразно семантиката на езиците за описание на схеми на данни и онтологии RDFS, OWL 2 RL и OWL 2 QL. ОЛИМ реализира уникален алгоритъм, който позволява при изтриване на данни, автоматично да бъдат премахнати автоматично изведени факти, които не могат да бъдат изведени от данните след изтриването. Друга важна характеристика на ОЛИМ е клъстерната му архитектура, която позволява висока надеждност на работа дори при натоварвания, които комбинират милиони заявки за четене на час със стотици актуализации на данните всяка минута. ОЛИМ разполага с множество приставки, сред които такива за географско търсене, за автоматично определяне на важността на обектите, записани в базата, и за търсене по ключови думи.

Semantic Data and Services Management Platform

Платформата Semantic Data and Services Management (СДСМ) предоставя възможности за семантично управление на данни и уеб софтуерни услуги (web services). Компонентите за управление на услуги подпомагат създаването на онтологични описания, откриването, извикването и координирането на уеб услуги в SOA архитектури. За тази цел са включени редактори на описания на услуги и на онтологии за езика WSMO и за свързани с него спецификации. СДСМ включва технологии за управление на данни и анализ на описания на услуги, които са необходими за ефективното откриване и комбиниране на услуги, в това число за трансформиране на данни в реално време, тъй щото резултата от изпълнение на една уеб услуга да отговаря на формата очакван от следващата уеб услуга в процеса. Платформата включва и онтологии от високо ниво (upper-level), които се използват за ефективно интегриране на данни между множество системи и за описание на уеб услуги.

СофМ-OntoMap

OntoMap е семантична платформа, проектирана, така че да позволява сравнение и оценяване на онтологии с общо предназначение (upper-level), както и на свързани с тях лексикални ресурси (речници, тезауруси и други). OntoMap е базиран на собствен формализъм за представяне на знания, и се състои от ризънър и самостоятелно GUI приложение за оценка и сравняване на онтологии и лексикални семантики. Езикът за представяне на знание е дефиниран като опростено представяне от високо ниво, което определя минималното множество от необходими примитиви – понятия и бинарни релации между тях. Този език може да се използва, както за представяне на различни онтологии в общ формат, така и за тяхната оценка и сравняване, както и за да се дефинират съответствия (mappings) между тези онтологии. Машината за изводи, която позволява ризънинг върху изразите на OntoMap езика, е използвана като самостоятелна Java библиотека. Тя е проектирана и настроена за различни приложения, които използват онтологии с общо предназначение, в това число за извличане на информация от текст. На базата на OntoMap лесно могат да бъдат разработени специфични модули, удовлетворяващи изисквания за други области на приложение. OntoMap Viewer е самостоятелно Java приложение, което представя основната функционалност на OntoMap уеб портала. OntoMap Viewer се разпространява за всички известни платформи: Windows, Linux, Solaris.

СофМ-OT SWS Repository

SWS Repository като компонент съчетава функционалностите на локално хранилище и на регистър в мрежа с равноправни възли (peer-to-peer, p2p). Като хранилище SWS Repository позволява съхраняване и управление на WSMO описания в рамките на дадена организация, докато регистърът отговаря за тяхното публикуване и разпространяване. Регистърът осигурява функционалност, която може да се използва, както за определянето на публично достъпните описания на семантични услуги (така че те да бъдат откриваеми (и след това съчетавани и изпълнявани), така и за да ги обменя с други регистри в p2p мрежата. Публикуваните услуги по-късно могат да бъдат откривани и използвани от партньорите съгласно предварително съгласувани политики. Доставчиците на комбинирани услуги могат да откриват и комбинират рекламираните услуги, и от своя страна да рекламират новополучените услуги.



Компонентът SWS Repository осигурява функционалности за:

- съхраняване и извличане на WSMO описания,
- публикуване на описания, които могат да бъдат използвани извън дадена организация;
- разпространение на публични описания в р2р мрежата от регистри на други организации;
- осигурява достъп до описания (чрез локализиране и извличане), съхранявани в отдалечени хранилища;
- разпространяването на описания се извършва чрез механизъм за абонамент и уведомяване, поддържан от регистрите. Всеки регистър може да се абонира за регистър на партньор и да получава уведомление за нови, обновени или премахнати обяви. Когато бъде публикувана нова обява, регистърът проверява политиката за разпространение и определя кои абонираните регистри да уведоми. Модулът използва елементите NamedGraph и TripleSet от модела на ORDI SG, за да запази информацията за документа-източник, съдържащ WSMO дефиницията, и отношенията между WSMO елемент и контекста, в който е дефиниран;
- Хранилище по подразбиране, което имплементира интерфейс за WSMO хранилище, и позволява съхраняване и извличане на WSMO цели, онтологии, медиатори и веб услуги посредством ORDI SG интерфейси от съответното семантично хранилище.

СофМ-Ontology mapping Store

Хранилището за свързвания на онтологии (OMapStore) позволява съхраняване и извличане на съответствия между онтологии. Свързването (на английски "mapping") е формална спецификация на съответствия между две онтологии, т.е. на съответстващите си класове и отношения (релации). Една от главните цели на свързването на онтологии е да се направи възможно взаимодействието между програми, които използват данни, представени в различни онтологии и схеми на данните. Това може да се постигне чрез различни стратегии за медиация между онтологии, например чрез трансформация на инстанции (конкретни обекти), пренаписване на заявки и други. Свързванията на онтологии се представят чрез идентификатор, име, онтология-източник и онтология-цел, описание, версия. OMapStore е проектиран да поддържа свързвания, представени съгласно API на език за свързване на онтологии. Това API притежава следната функционалност: (i) структури за представяне на свързващи изрази в паметта; (ii) сериализация на свързващи изрази към стрингове и обратно, зареждане на свързвания от стринг, посредством синтактичен анализ (parsing).

OMapStore осигурява:

- In-memory модел, който позволява представяне на свързвания на онтологии, и съдържа: идентификатор, име, онтология-източник и онтология-цел, описание, версия. Дефинициите на свързванията се управляват като стрингове, представени в OMapLang.
- съхраняване на свързвания – когато записва свързване, хранилището генерира идентификатор за него.
- извличане на свързвания на база различни рестрикции върху техните атрибути.

OMapStore е реализиран като Java библиотека, свободно достъпна като отворен код (open-source), съгласно условията, посочени в лиценза LGPL.

WSMO Studio

WSMO Studio е интегрирана среда, базирана на спецификация WSMO, за разработване на семантични веб услуги и за моделиране на бизнес процеси. WSMO Studio е достъпно под формата на няколко плъгина (компоненти) за Eclipse - платформа, чиято функционалност може да бъде разширявана от трети страни. WSMO Studio се разпространява при условията на лиценза LGPL.

Основните цели на WSMO Studio са:

- да предостави на потребителите съвместим с WSMO графичен интерфейс за семантично описание (анотиране) на веб услуги;
- да предостави инструмент, който може да бъде доразработван, както и архитектура, която позволява трети страни да интегрират и разширяват функционалността на WSMO Studio.



Архитектурата на WSMO Studio се съобразява с подхода на Eclipse за предоставяне на функционалности посредством плъгини. WSMO Studio поддържа следната функционалност:

- редактор за онтологии, интегриран с WSML ризънър (MINS, KAON2, Pellet или IRIS), който проверява логическата съвместимост на елементите на дадена онтология и приема заявки;
- редактор за WSMO елементи (уеб услуги, цели, медиатори);
- SAWSDLⁱⁱ редактор за добавяне на семантични анотации към WSDL документи;
- семантично моделиране на бизнес процеси, съгласно онтологията за моделиране на бизнес процеси;
- дизайнер на хореографии съвместими с WSMO Choreography;
- импорт и експорт от: WSML, подмножество на OWL-DL, RDF, XML представяне на WSML;
- Front-end за хранилища за онтологии, услуги и цели:
 - Интегрирано ORDI хранилище,
 - IRS-IIIⁱⁱⁱ адаптер,
 - WSMX^{iv} адаптер;
- Front-end на компоненти за откриване на услуги: EPFL QoS^v базирано търсене;
- Интегриран WSML валидатор;
- WSML текстови редактор с оцветяване на синтактичните елементи.

Софтуерен модул KIM

Платформата KIM^{vi} предлага инфраструктура за Knowledge and Information Management (KIM) и услуги за автоматично семантично аотиране, индексирание и извличане на неструктурирано и полу-структурирано съдържание. Типични приложения на KIM са:

- Генериране на мета данни за семантичния уеб, позволяващи свързване, визуализация и намиране на документи и обекти;
- Управление на знания, KIM увеличава ефективността на съществуващи приложения за индексирание, извличане, класификация и филтриране.

KIM се разпространява във три формата:

- Платформа подобна като предназначение и употреба на база данни (RDBMS) или система за управление на знания (knowledge management system);
- Външен компонент, разпространяван с по-големи платформи за управление на знания (OEM модел);
- Отдалечена уеб услуга, изискваща минимални разходи за инсталиране и поддръжка.

Основно KIM прави анализ на текст и разпознава споменавания на специфични обекти (като хора, организации, географски места, дати). След това разпознатите споменавания се свързват с конкретни обекти, имащи описание и URI идентификатор. Ако такива обекти не съществуват, те биват генерирани автоматично. Накрая споменаването в документа се аотира (тагира) с URI на обекта. Този процес, както и резултата от него, се нарича семантично аотиране. Такива анотации могат да бъдат използвани за индексирание, извличане, визуализиране и автоматично генериране на връзки между документи.

За да се улесни интеграцията и разработката приложения за управление на знания, KIM предлага още онтология от високо ниво (PROTON^{vii}), съдържаща над 250 класа и над 100 свойства (properties). В допълнение KIM включва и база от знания (KIM KB), в която има предварително заредени над 200 000 описания на обекти. Ролята ѝ е да осигури знания от „обща култура“, почти пълно описани на значими понятия и обекти, които се считат за общоприети и съответно не се въвеждат или поясняват, когато бъдат споменати в новини или други документите. Поради тази причина техните описания не могат да бъдат извлечени автоматично.

От технологична гледна точка, архитектурата на KIM позволява да се създават приложения за автоматично семантично аотиране, извличане на съдържание на база семантични ограничения, както и за подаване на заявки и модифициране на използваните онтологии и бази от знания.



Платформата KIM включва:

- Набор от онтологии - PROTON, KIMSO^{viii}, KIMLO^{ix} and KIM World KB^x;
- KIM Server – предлагащ API за отдалечен достъп и интеграция;
- Front-ends: KIM Web UI и Plug-in за Internet Explorer.

Продукти на Енгвю Системс:

EngView Package Designer Suite

EngView Package Designer Suite е 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.

Продукти на Сирма Ай Ти Ти:

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.

ИНВЕСТИЦИИ В ДЪЩЕРНИ И АСОЦИИРАНИ ДРУЖЕСТВА

Неконсолидирана балансовата стойност на инвестициите в дъщерни дружества е както следва:

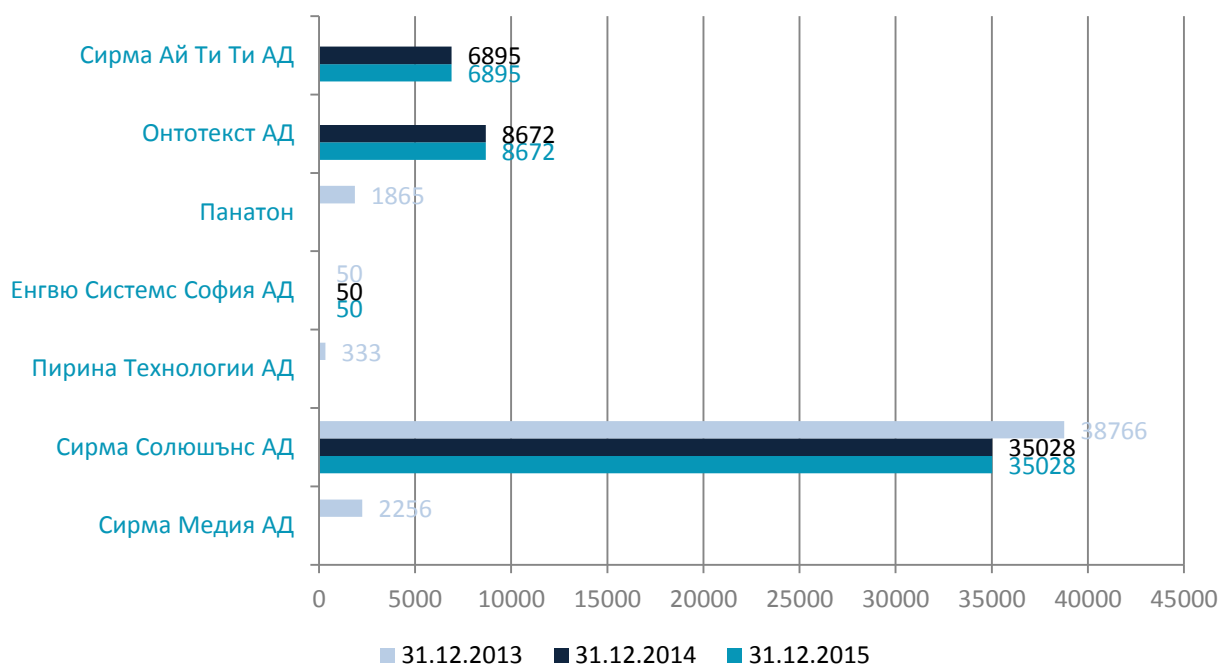
	31.12.2015	Относителен дял	31.12.2014	Относителен дял	31.12.2013	Относителен дял
	BGN '000		BGN '000		BGN '000	
Сирма Медия АД	0	0,00%	0	0,00%	2256	97,00%
Сирма Солюшънс АД	35028	81,05%	35028	74,93%	38766	82,92%
Пирин Технологии АД	0	0,00%	0	0,00%	333	64,00%
Енгвю Системс София АД	50	72,90%	50	72,90%	50	72,90%
Панатон	0	0,00%	0	0,00%	1865	10,00%
Онтотекст АД	8672	56,21%	8672	56,21%	0	0,00%



Сирма Ай Ти Ти АД 6895 91,72% 6895 100,00% 0 0,00%

Общо

Неконсолидирана балансова стойност на инвестициите в дъщерни дружества



Неконсолидираната балансова стойност на инвестициите на Сирма Солюшънс в дъщерни дружества е:

Дъщерни на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2014	Промени 2015 г. (в хил. лв.)
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1256	54,08%	1256	54,08%	-
„Датикум“ АД	1335	58,00%	1335	58,00%	-
„Сирма“ САЩ	15731	100,00%	15729	100,00%	-
„Панатон Софтуер“ САЩ	0	100,00%	3	100,00%	-3
S&G Technology Services Ltd., UK	117	51,00%	117	51,00%	-
„Сирма Ай Ес Джи“ ООД	4	71,00%	3	45,35%	1
Общо	18443		18443		-2

Неконсолидираната балансова стойност на инвестициите на Онтотекст АД в дъщерни дружества е:

Дъщерни на „Онтотекст“ АД



Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2014	Промени 2015 г. (в хил. лв.)
Онтотекст САЩ	30040	100,00%	30040	100,00%	-

Неконсолидираната балансова стойност на инвестициите на ЕнгВю Системс София АД в дъщерни дружества е:

Дъщерни на „ЕнгВю Системс София“ ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Стойност на инвестицията към 31.12.2014 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2014	Промени 2015 г. (в хил. лв.)
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95,00%	7	95,00%	-
ЕнгВю САЩ	9	100,00%			9
Общо	16		7		9

„Сирма Груп Холдинг“ АД притежава пряко или косвено контрол върху изброените по-горе дружества.

Основният предмет на дейност на дружествата от Групата е концентриран във ИТ сектора.

Дружеството майка и дъщерните дружества оперират на териториите на РБългария и САЩ.

Акциите на дъщерните дружества не се търгуват на регулиран пазар.

Движението на инвестициите в дъщерни дружества е представено по-долу:

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Цена на придобиване			
Салдо на 1 януари	50644	43270	43270
Пряко придобити		15567	1865
Придобити чрез увеличение на капитала			
Продадени частично без загуба на контрол			
Освобождаване от дъщерно дружество		-4454	
Намаляване на капитала на дъщерно дружество		-3739	
Салдо на 31 декември	50644	50644	43270
Балансова стойност на 31 декември	50644	50644	43270
Балансова стойност на 1 януари	50644	43270	43270



Консолидираната балансова стойност на инвестициите в асоциирани дружества е:

Асоциирани на Сирма Груп Холдинг АД

	31.12.2015 BGN '000	Относителен дял	31.12.2014 BGN '000	Относителен дял	31.12.2013 BGN '000	Относителен дял
GMG Systems (в ликвидация)	230	21,60%	365	34,20%	365	34,20%
Онтотекст АД	0	0,00%	0	0,00%	7422	48,00%
Е-Дом Мениджмънт ООД	7	35,00%	7	35,00%	7	35,00%

Общо

Асоциирани и други на „Сирма Солюшънс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2015 г. (в хил. лв.)	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2015
„СЕРП България“ АД (други финансови активи)		0	6.50%	5.78%
"Сирма Мобайл" АД		20	40,00%	32,42%
Общо		20		

Консолидираната балансова стойност на инвестициите в дъщерни дружества е:

Консолидирана балансова стойност на инвестициите в дъщерни дружества	2015 000	2014 000	2013 000
Енгвю Бразилия	7	7	
ЕнгВю Системс USA	8		
Флаш Медиа АД	25		
Общо	40	7	

Балансовата стойност на инвестициите по дружества(асоциирани и смесени) е както следва:

	31.12.2015 BGN '000	Относителен дял	31.12.2014 BGN '000	Относителен дял	31.12.2013 BGN '000	Относителен дял
GMG Systems (в ликвидация)	230	21,60%	358	34,20%	365	34,20%
АЙ БИЛ ИНТЕРАКТИВ	20	34,00%	20	34,00%	20	34,00%
ЕКСЕЛ МЕНИДЖМЪНТ ООД	24	34,00%	24	34,00%	24	34,00%
Сирма Мобайл АД	20	40,00%	20	40,00%	20	40,00%
Онтотекст АД	0	0,00%	0	0,00%	7827	48,00%
Е-Дом Мениджмънт ООД	7	35,00%	7		7	35,00%
Общо	301		429		8 263	



ИНВЕСТИЦИИ НА РАЗПОЛОЖЕНИЕ И ЗА ПРОДАЖБА

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-ОТ 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

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.

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 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. 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 информацията от множество



източници. LLD е уникална с това, че интегрират данни за едни и същи обекти и концепции налични в различните бази данни, като по този начин драматично намалява усилията и времето необходими за да бъдат отговорени въпроси като „дай ми всички човешки гени, които се намират в Y-хормозома, за която са известни молекулярни интеракции“. Друго примерна задача за LLD е извличане на масив от данни относно „всички одобрени лекарства и техните търговски имена.“ Потребители на тази услуга са различни отдели на фармацевтични и биотехнологични фирми, здравно осигурителни фондове, учени в областта на Науките за живота (биология, фармация, медицина) и други. LLD услугата се предлага в два варианта:

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

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.

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

ОТ 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 които 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 индексирани машини и NoSQL СУБД, които позволяват ефективно поддържане на синхронизирани индекси за фасетно търсене. ГДБ включва също т.н. Workbench – среда за настройка, наблюдение и анализ на данните. ГДБ използва подобрени алгоритми за първоначално зареждане на големи обеми данни, както и за обработка на транзакции; в



резултат производителността на ГДБ в много случаи надминава тази на OWLIM повече от 3 пъти.

Semantic Data and Services Management Platform

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

Media-Publ-Solution

Ontotext Media & Publishing (ОМП) е софтуерно решение насочено към медии, издатели на вестници и списания, научни и образователни издателства, платформи за онлайн обучение, новинарски и информационни агенции и други организации, чиято основна дейност включва производство, публикуване и разпространение на съдържание, в това число: новини, статии, анализи, списания, книги и учебни материали. ОМП използва семантични технологии за да подпомага такива организации в разработването, преизползването, класификацията, разпространението и публикуването на съдържание, на база анализ на смисъла на текста. ОМП спомага за намаляване на времето за създаване на ново съдържание и на нови информационни продукти. Модулите за препоръчване на съдържание подпомагат препоръчване на допълнително релевантно съдържание в рамките на уебсайтове на база анализ на поведението и интересите на читателите. Модулите за анализ на съдържание, предлагат анализ на текст в реално време с използване на ефективната семантична база GraphDB, където се съхраняват богати описания на предметната област, речници, тезауруси, класификации, както и метаданни, които описват съдържанието.

SemJobs

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



DAT/Cloud Platform

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

Застрахователен софтуер

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

STT/Semantic Enterprise Integration

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

STT/EMF - Enterprise Management Framework

Enterprise Management Framework е модул от Semantic Enterprise Integration Platform (SEIP), в който „Сирма Ай Ти Ти“ 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.



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

ИНВЕСТИЦИИ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	нач.салдо 2012	31.12.2012	отписани	31.12.2013	отписани	31.12.2014	отписани	крайно салдо към 31.12.2014	31.12.2015
Собствени сгради	0	0	0	126	0	17	0	143	143
Права върху софтуерни модули	0	103	0	135	0	0	0	237	315
Нетекущи дълготрайни активи									
държани за продажба	20 375	0	0	0	-20 375	0	0	0	0
Пирина Технологии АД	332	0	0	0	0	375	-707	0	0
Сирма Ай Ти Ти АД	0	0	0	0	0	6 895	0	6 895	6 895
Сирма Медия АД	2 241	15	0	0	0	0	-2 256	0	0
Онтотекст АД	0	0	0	0	0	8 672	0	8 672	8 672
Сирма Солюшънс АД	40 632	0	0	0	-1 865	0	-3 740	35 027	35 027
ЕнгВю Системс София	50	50	0	50	0	50	0	50	50
Panaton USA	0	0	0	1 865	0	0	-1 865	0	0
USD/GMG Systems Inc.-САЩ	364	0	0	0	0	0	0	364	230
Онтотекст АД	7 422	0	0	0	0	0	-7 422	0	0
Инвестиционни имоти	5 184	0	0	600	0	361	0	6 146	6 146
ОБЩО	76 601	167	0	2 776	-22 240	16 370	-15 990	57 534	57 477

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2013 въведени	2013 отписани	2014 въведени	2014 отписани	Салдо към 31.12.2014	Крайно салдо 31.12.2015
Изграждане на управленска система за разпределение разходите на работодателя	135	-135	0	0	0	113
Връщане на ДА за доработка	20 375	0	0	-20 375	0	0
Капитализирани собствени разходи - софт.услуги	0	0	166	-166	0	37
ОБЩО	20 510	-135	166	-20 541	0	150



ИНВЕСТИЦИИ НА СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв	Начално салдо	2 012		2 013		2 014		Крайно салдо към 31.12.2014	Крайно салдо към 31.12.2015
	2011	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		
Транспортни средства	102	0	0	60	0	130	0	291	291
Компютърна техника	736	50	-1	145	0	14	0	944	1 068
Продукти от развойна дейност	124	386	-124	50	0	3 787	0	4 224	7 832
Програмни продукти	51	1 172	0	257	0	0	0	1 481	1 481
Права върху софтуерни модули за дейността	11 607	6 569	0	0	0	0	-16 633	1 543	1 646
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба	7 480	0	-7 480	0	0	9 816	0	9 816	9 816
Сирма Ай Ти Ти АД	400	912	0	0	0	0	-1 312	0	0
Сирма Бизнес Консултинг АД	1 325	0	-108	0	0	39	0	1 256	1 256
Датикум АД	1 451	0	-58	0	0	0	0	1 394	1 394
СИРМА USA	14 797	0	0	930	0	0	0	15 728	17 629
Panaton USA	1	0	0	0	0	1 900	0	1 901	0
Ес енд Джи Технолъджи Сървисис Лтд	0	0	0	0	0	117	0	117	117
Флаш Медиа АД	0	0	0	25	0	0	0	25	25
Сирма Мобайл АД	0	0	0	0	0	20	0	20	20
Сирма Ай Ес Джи ООД	3	0	0	0	0	0	0	3	4
ОБЩО	38 078	9 088	-7 770	1 468	0	15 822	-17 944	38 742	42 578

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2 012		2 013		2 014		2 015		Крайно салдо 31.12.2014	Крайно салдо 31.12.2015
	Начално салдо	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи		
SS/SRVC-ISG-Insurance (Common)	0	73	0	621	0	14	436	709	436	436
SS/PROD-Платформа за мобилно банкиране	0	491	0	496	0	-987	0	0	0	0
SS/PROD-Платформа за управление на мобилни групи	0	558	0	570	0	79	-1 207	0	0	0
SS/PROD-Система за мобилни и веб-базирани разплащания	0	830	0	842	0	-1 672	0	0	0	0
SS/SRVC-BPConfig.Management	0	571	0	-571	0	0	0	0	0	0
SS/PROD-LOYAX-Loyax	0	0	0	50	-50	5 835	-3 787	2 048	1 378	2 048
SSPAN/SRVC-Inofile	0	0	0	0	0	331	0	331	0	331
SSPAN/SRVC-Open Road	0	0	0	0	0	0	54	0	0	54
Pay Mobilio	0	0	0	0	0	0	0	262	0	262
SSSM/SSM-FlashMedia adm	0	0	0	0	0	0	0	2	1	1
SS/SRVC - GARB	0	0	0	0	0	0	0	20	0	20
SS/SRVC-Агенция по заетостта	0	0	0	0	0	0	0	40	0	40
SS/PROD-EDOM-eDom	0	0	0	0	0	0	0	16	10	10
SS/R&D ImageRecognition-BG161PO003	0	0	0	0	0	0	0	578	578	0
SSMOB/PROD-mTimeCard	0	0	0	0	0	0	0	49	19	49
SSMOB/PROD-VIVBIP-VivaBipper	0	0	0	0	0	0	0	30	0	30
SSMOB/PROD- NewsOnTheWeb	0	0	0	0	0	0	0	8	2	8
SSMOB/PROD-SCHO-SCHOOLZvanche	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0
SS/SRVC-EngView Bridge Project	0	0	0	0	0	52	0	52	0	52
ОБЩО	0	2 523	0	2 009	-50	3 661	-4 994	3 278	2 775	3 409



ИНВЕСТИЦИИ НА ОНТОТЕКСТ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 2011	2 011		2 012		2 013		2 014		Крайно салдо към 31.12.2014	31.12.2015
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		
Офис обзавеждане	9	3	0	6	0	0	0	20	0	38	38
Машини и оборудване	2	0	0	1	0	0	0	2	2	2	2
Компютърна техника	209	61	0	55	0	103	0	155	44	539	608
Други дълготрайни материални активи	0	0	0	2	0	0	0	4	0	6	6
Други дълготрайни нематериални активи	0	0	0	0	0	0	0	64	0	64	64
Продукти от развойна дейност, в т.ч.:	0	3 800	0	0	0	4 224	0	7 232	-8 024	7 232	7 232
OWLIM вер. 4	0	3 800	0	0	0	0	0	0	-3 800	0	0
Софтуерен модул KIM	0	0	0	0	0	3 172	0	0	-3 172	0	0
Софтуерен модул ORDI	0	0	0	0	0	1 052	0	0	-1 052	0	0
Софт OWLIM вер.5/Graph DB	0	0	0	0	0	0	0	4 152	0	4 152	4 152
Софт Semantic Data and Services Management Platform	0	0	0	0	0	0	0	2 876	0	2 876	2 876
Софт LLD	0	0	0	0	0	0	0	204	0	204	204
Програмни продукти, в т.ч.:	1	0	0	0	0	59	0	0	-59	1	1
JProfiler-програмен продукт	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Web Mining Framework	0	0	0	0	0	59	0	0	-59	0	0
Права върху софтуерни модули, в т.ч.:	0	0	0	96	0	0	0	10	-96	10	10
Soft Product Hoci	0	0	0	96	0	0	0	0	-96	0	0
Патент/търговска марка Graph DB	0	0	0	0	0	0	0	10	0	10	10
Права върху софтуерни модули за дейността, в т.ч.:	3 659	0	0	815	0	0	0	382	-3 659	1 197	1 197
WSMO Studio	177	0	0	0	0	0	0	0	-177	0	0
СофM-OntoMap	1 543	0	0	0	0	0	0	0	-1 543	0	0
СофM-OT SWS Repository	916	0	0	0	0	0	0	0	-916	0	0
СофM-Ontology mapping Store	726	0	0	0	0	0	0	0	-726	0	0
СофM-SWWS Studio	298	0	0	0	0	0	0	0	-298	0	0
Soft Product ORIS Online Recruitment Intelligence Systems	0	0	0	815	0	0	0	235	0	1 050	0
Намерими	0	0	0	0	0	0	0	147	0	147	0
Лицензи, в т.ч.:	39	0	0	0	0	73	0	285	0	397	407
Лиценз KIM	16	0	0	0	0	0	0	0	0	16	16
Лиценз OWLIM/TRREE	14	0	0	0	0	0	0	0	0	14	14
Лиценз ORDI	4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4
Лиценз WSMO Studio	6	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6
Лиценз Софтуер за извличане на съдържание СГХ	0	0	0	0	0	65	0	285	0	349	349
Лиценз Professionalsl OCR Kit - Nuance	0	0	0	0	0	9	0	0	0	9	9
Лиценз Bloor Graph &RDL market Update & Spotlight Report	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба, в т.ч.:	0	147	0	0	0	0	0	4 351	-147	4 351	4 274
Намерими	0	147	0	0	0	0	0	0	-147	0	0
WSMO Studio	0	0	0	0	0	0	0	89	0	89	89
СофM-OntoMap	0	0	0	0	0	0	0	642	0	642	642
СофM-OT SWS Repository	0	0	0	0	0	0	0	382	0	382	382
СофM-Ontology mapping Store	0	0	0	0	0	0	0	306	0	306	306
Soft Product Hoci	0	0	0	0	0	0	0	77	0	77	0
Софтуерен модул KIM	0	0	0	0	0	0	0	2 855	0	2 855	2 855



Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	2012	2 012		2 013		31.12.2014		Крайно	2 015	
	начално салдо	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	салдо към 31.12.2014	Натрупани разходи	Крайно салдо 31.12.2015
LLD	182	18	0	3	0	0	-204	0	0	0
LS-HC-Solution	268	16	0	30	0	84	0	397	136	534
KIM	2 917	256	0	0	-3 172	0	0	0	0	0
Софт OWLIM ver.5/Graph DB	1 892	960	0	997	-1 052	1 237	-514	3 521	1 465	4 986
Semantic Data and Services Management Platform	2 617	120	0	109	0	1 084	-2 772	1 158	1 221	2 379
Media-Publ-Solution	0	78	0	506	0	774	0	1 357	144	1 501
SemJobs	0	32	0	202	0	0	-235	0	-	0
CLS-P-S4	0	0	0	0	0	0	0	37	62	99
ОБЩО	7 876	1 480	0	1 847	-4 224	3 179	-3 723	6 471	3 028	9 499

ИНВЕСТИЦИИ НА ДАТИКУМ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 2011	2 012		2 013		2 014		Крайно салдо към 31.12.2014	31.12.2015
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		
Машини и оборудване	1 476	2	0	10	0	0	0	1 488	1 583
Компютърна техника	411	33	-32	264	0	23	0	699	838
Ремонти на наети помещения	549	0	0	4	0	2	0	555	555
Нетекущи дълготрайни активи държани за продажба	0	499	0	0	0	600	0	1 099	1 099
ОБЩО	2 436	534	-32	278	0	626	0	3 841	4 075

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	Начално салдо	2 012		2 013		2 014		Крайно салдо към 31.12.2014	Крайно салдо 31.12.2015
		Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация	Натрупани разходи	Въведени в експлоатация		
DAT/Cloud Platform	0	499	-499	0	0	600	-600	0	0



ИНВЕСТИЦИИ НА ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	Начално салдо 01.01.2012	2 012		2 013		2 014		Краино салдо 31.12.2014	Краино салдо 31.12.2015
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		
Машини и оборудване	119	0	0	0	0	0	0	119	119

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално салдо 2012	2 012		2 013		2 014		31.12.2014 краино салдо	2 015 Натрупани разходи	Краино салдо 31.12.2015
		натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация			
EV/EngView Package Designer Suite	0			0	0	0	0	0	266	266
EV/ScanFit ver.1									135	135
ОБЩО	0	0	0	0	0	0	0	0	401	401

ИНВЕСТИЦИИ НА СИРМА АЙ ТИ ТИ АД

Инвестиции в ДА

Показател в хил. лв.	нач.салдо 2012	2 012		2 013		2 014		31.12.2014	Краино салдо 31.12.2015
		Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени	Въведени	Отписани / Обезценки / Отчуждени		
Компютърна техника	169	2	0	44	0	249	0	463	555
Програмни продукти	1	0	0	0	0	181	0	182	182
Права върху софтуерни модули за дейността	0	990	0	1 055	0	0	0	2 045	5 207
Лицензи	0	0	0	0	0	160	0	160	160
ОБЩО	170	992	0	1 099	0	590	0	2 850	6 104



Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално салдо 2012		2 012		2 013		2 014		2 015	
	натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	крайно салдо	Натрупани разходи	Крайно салдо 31.12.2015	
STT/Semantic Enterprise Integration	0	207	0	0	-207	0	0	0	0	0
STT/EMF - Enterprise Management Framework	0	0	0	847	-847	1 707	0	1 707	1 099	2 806
ОБЩО	0	207	0	847	-1 055	1 707	0	1 707	1 099	2 806

ИНВЕСТИЦИИ НА СИРМА АЙ ТИ ТИ АД

Инвестиции в ДА

Показател хил. лв.	нач.салдо 2012	2 012		2 013		2 014		крайно салдо към 31.12.2014	Крайно салдо 31.12.2015
		Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени	Въведени	Отчуждени		
Компютърна техника и др. ДМА	106	28	0	1	0	41	0	175	91
Продукти от развойна дейност	609	0	0	707	0	699	0	2 015	949
Права върху софтуерни модули	1 958	0	0	0	0	0	0	1 958	
ОБЩО	2 673	28	0	708	0	740	0	4 149	1 040

Инвестиции в разработка

Инвестиция в хил. лв.	начално салдо 2012		2 012		2 013		2 014		31.12.2014	
	натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	натрупани разходи	въведен в експлоатация	крайно салдо	Натрупани разходи	Крайно салдо 31.12.2015	
SBC - EPCh (electronic product channels)	0			707	-707		0			
SBC/UBX ECB S75	0					683	-612	71	0	
SBC/UBX Notifications	0					87	-87	0		
ОБЩО	0	0	0	707	-707	770	-699	71	0	



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:

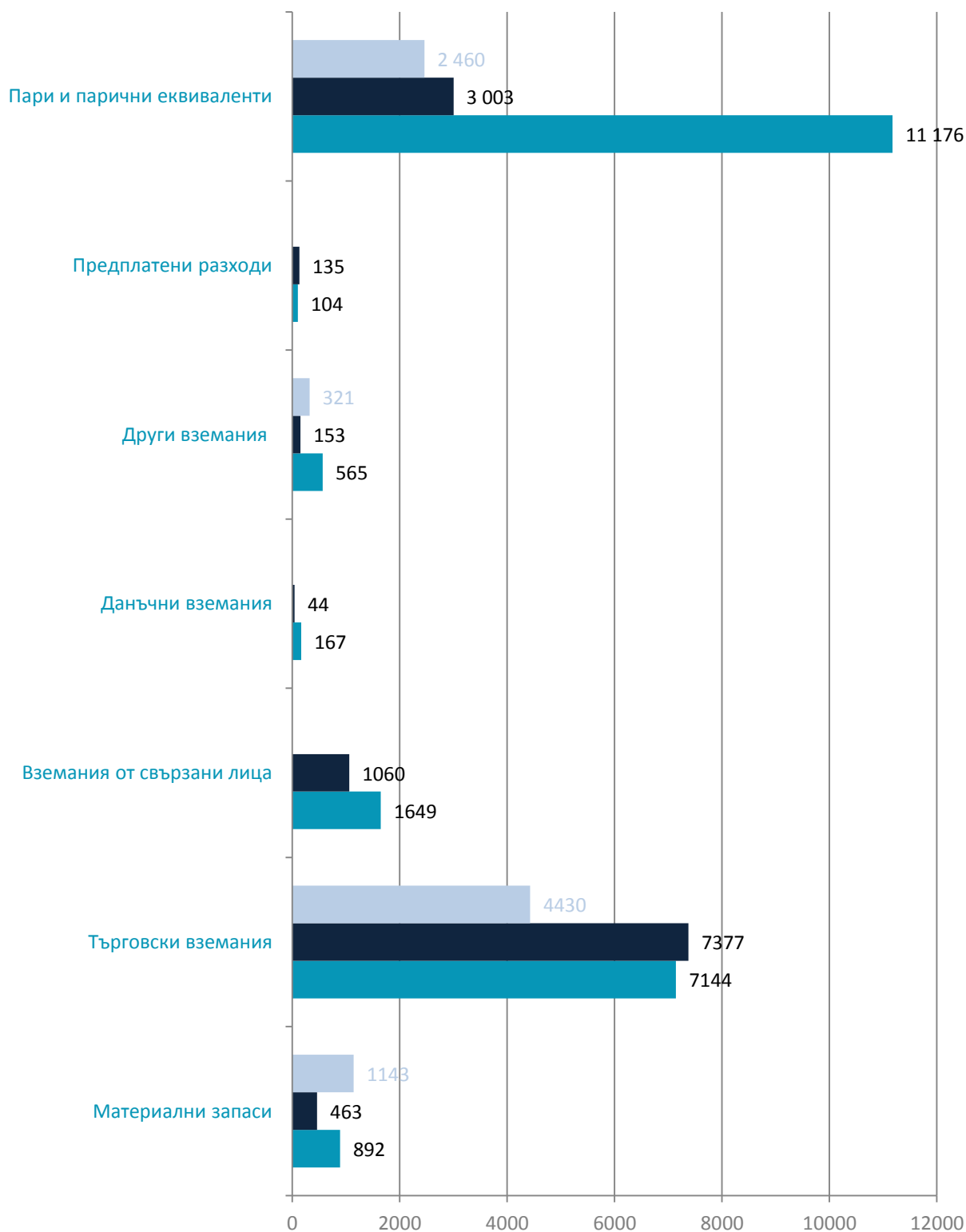
	31.12.2015
	BGN '000
„Сирма Солюшънс“ АД	859
„Онтотекст“ АД	724
„ЕнгВю Системс София“ АД	145
„Сирма Ай Ти Ти“ АД	158
Общо	1886

13.2.ТЕКУЩИ АКТИВИ

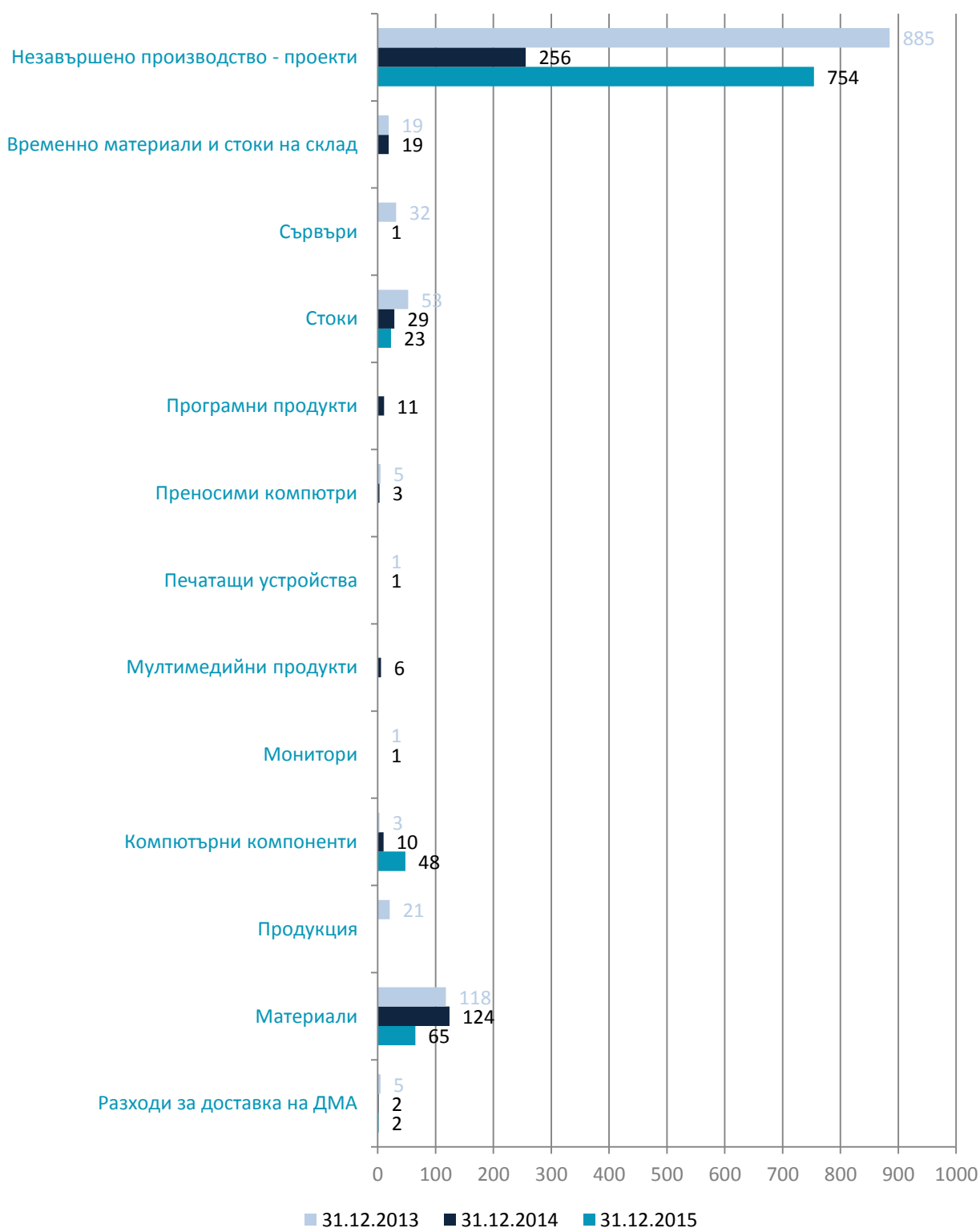
Активи	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Текущи активи			
Материални запаси	892	463	1143
Търговски вземания	7144	7377	4430
Вземания от свързани лица	1649	1060	
Данъчни вземания	167	44	
Други вземания	565	153	321
Предплатени разходи	104	135	
Пари и парични еквиваленти	11 176	3 003	2 460
Общо	21 697	12 235	8 354



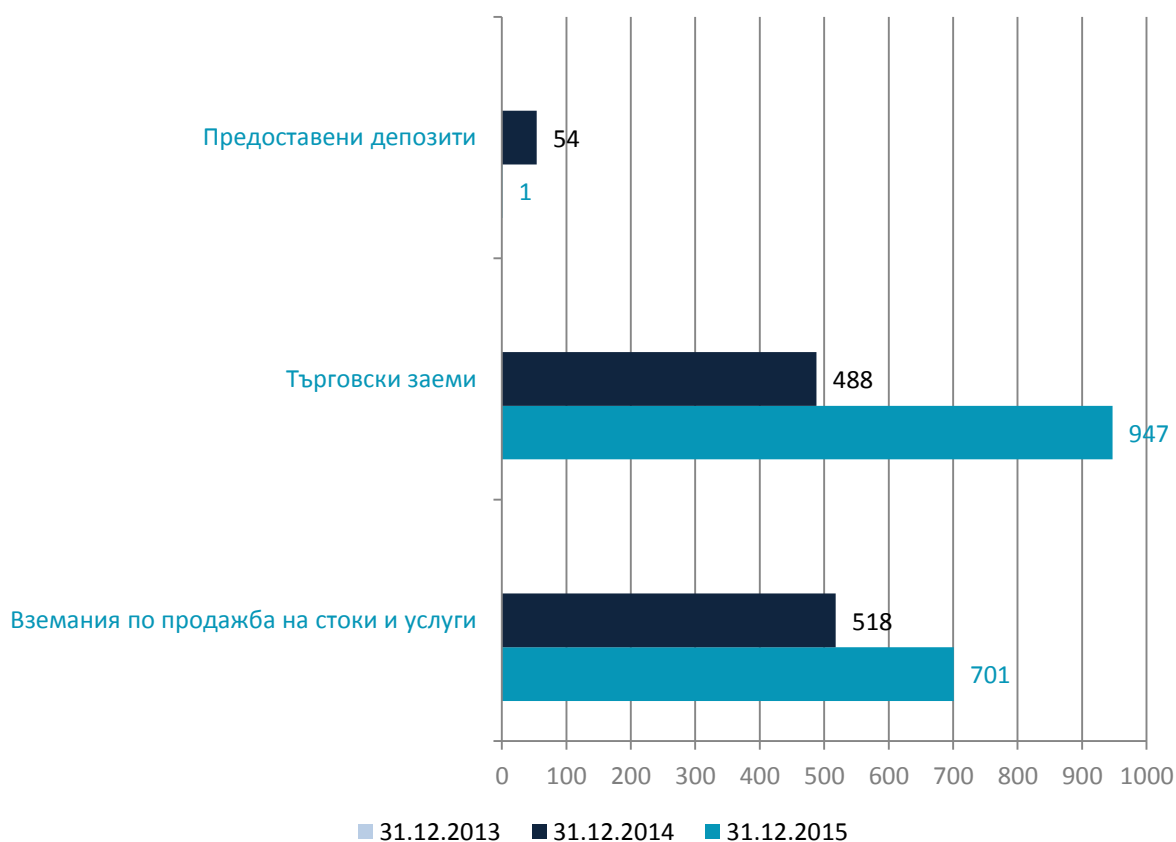
Текущи активи



Материални запаси



Вземания от свързани лица



В консолидирания отчет салдото на вземанията между свързани лица е 1649 х. лв. (2014 – 1060 х. лв.; 2013 г. – 0 х.лв.;).

Салдото на вземанията се формира от вземания към дружества, неучастващи в консолидацията, но свързани лица по смисъла на закона.

Вземанията по продажби са безлихвени и са в лева, в евро или в щ.д.

Обичайно дружествата от Групата договарят срок на плащане на вземанията по продажби между 10 и 30 дни, а за вземания по продажби на материали до 90 дни.

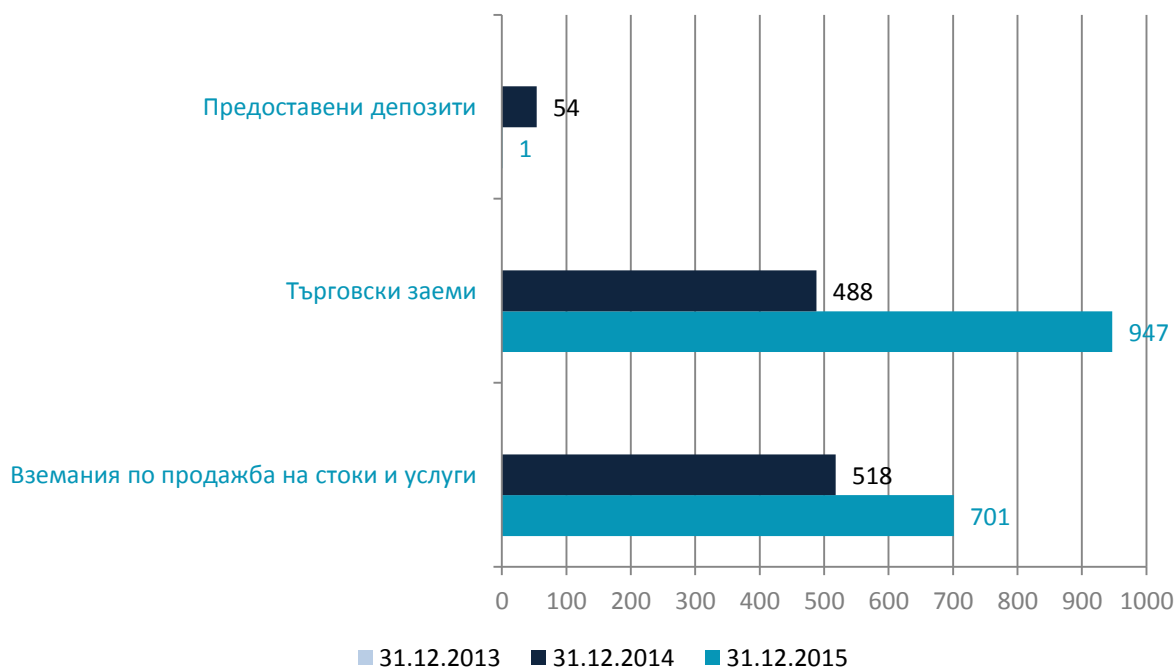
Групата е определила максимален кредитен период до 365 дни, за който не начислява лихви на контрагентите по продажби – свързани лица. Забава след този срок е приета от Групата като индикатор за обезценка.

Ръководствата на дружествата от Групата преценяват събираемостта като анализират конкретните вземания и състоянието на дружество-длъжник, както и обстоятелствата по забавата и възможностите за погасяване, след което вземат решение дали да се признава и начислява обезценка на индивидуална база и в какъв размер.

Заемите са предоставени за оборотни средства на съответните контрагенти. Към 31.12.2015 г. заемите не са обезпечени допълнително със специален залог или гаранция.



Вземания от свързани лица



Заеми и депозити, предоставени или получени от свързани лица - неконсолидирани



Компания		Група	Партньор - свързаност	Вземане в началото на периода	Задължение в началото на периода	Предоставяни през периода парични средства	Получавани през периода парични средства	Вземане в края на периода	Задължение в края на периода
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	получени заеми	151	3	0	0	0	1803	0	1803
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	получени заеми	151	1	0	0	375	375	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	получени заеми	151	1	0	0	170	170	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени депозити	491	5	0	5	5	0	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	498	5	190	0	5	0	194	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	498	5	21	0	0	0	21	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	498	5	3	0	0	0	3	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	498	3	75	0	1449	1369	155	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	522	1	0	0	0	0	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	522	5	0	0	61	0	61	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	498	3	0	0	170	170	0	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	498	5	18	0	0	18	0	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	498	3	0	0	50	50	0	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	522	5	46	0	0	0	46	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	получени заеми	151	3	0	322	122	1005	0	1205
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	предоставени заеми	498	5	34	0	0	0	34	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	предоставени депозити	498	3	0	0	37	0	37	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	предоставени депозити	507	3	37	0	-37	0	0	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	предоставени заеми	522	5	18	0	0	0	18	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	получени заеми	151	3	0	11	0	47	0	58
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	получени заеми	151	3	0	0	0	0	0	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	предоставени депозити	491	3	0	0	112	40	72	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	предоставени депозити	507	3	112	0	0	112	0	0



ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	предоставени заеми	522	3	509	0	197	292	414	0
ОНТОТЕКСТ АД	получени заеми	151	3	0	75	175	100	0	0
ОНТОТЕКСТ АД	предоставени депозити	491	3	51	0	0	0	51	0
ОНТОТЕКСТ АД	предоставени депозити	507	3	0	0	130	130	0	0
ОНТОТЕКСТ АД	предоставени заеми	522	1	0	0	126	0	126	0
ДАТИКУМ АД	предоставени депозити	491	3	14	0	0	0	14	0
ДАТИКУМ АД	предоставени заеми	522	3	0	0	375	375	0	0
ДАТИКУМ АД	предоставени заеми	522	3	0	0	100	100	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени заеми	151	1	0	20	97	197	0	120
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени заеми	151	2	0	0	100	100	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени заеми	151	2	0	0	50	50	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Получени заеми	152	1	0	489	195	0	0	294
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	491	1	0	75	1371	1449	0	153
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	491	1	0	51	130	130	0	51
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	491	1	0	37	0	0	0	37
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	491	1	0	112	40	0	0	72
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	491	2	0	14	0	0	0	14
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	491	5	0	1	0	0	0	1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	498	5	13	0	0	0	13	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	1	0	0	1805	0	1805	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	5	0	0	13	0	13	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	1	75	0	100	175	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	1	322	0	1005	122	1205	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	5	405	0	163	0	569	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	2	11	0	47	0	58	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	5	19	0	0	0	19	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	522	5	0	0	8	0	8	0
			1975	1213	8746	8380	4938	3810	

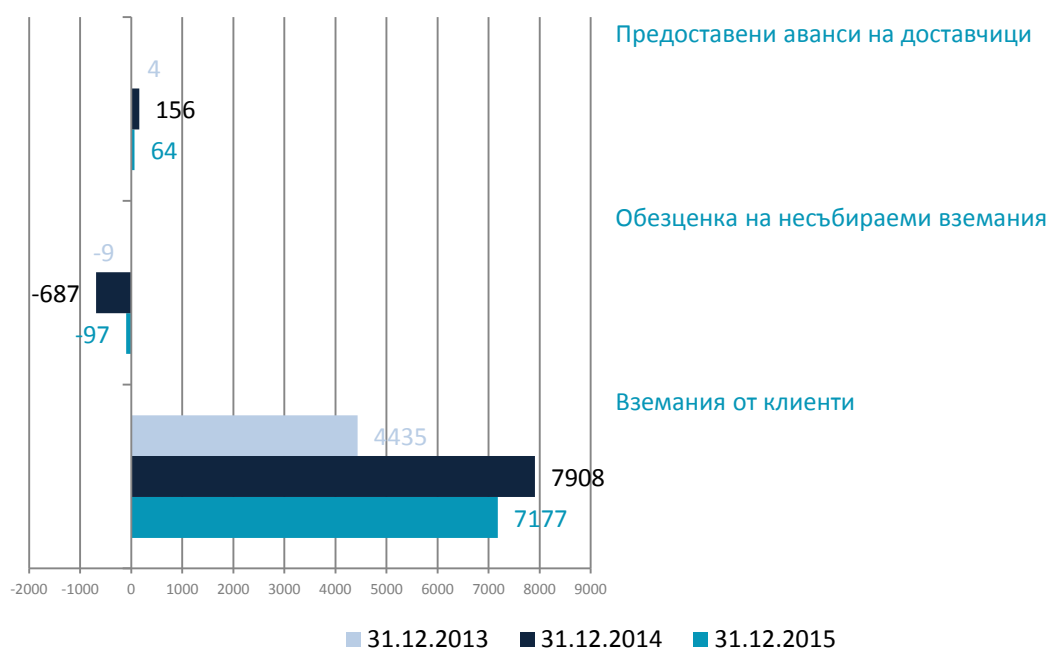


Условията при които са предоставени заемите на свързани предприятия са както следва:

Вид валута	Договорена сума		Лихвен %	31.12.2015		31.12.2014		31.12.2013	
	BGN '000	Падеж		BGN '000	BGN '000 в т.ч. лихва	BGN '000	BGN '000 в т.ч. лихва	BGN '000	BGN '000 в т.ч. лихва
на дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал/основен акционер									
лева Сирма Ай Ес Джи ООД	58	31.12.2016	6,50%	58		12	1	11	
лева Сирма Медия АД	18	31.12.2016	6,50%	18		6	6	146	9
лева Пирина Технологии АД	587	31.12.2016	6,50%	587		461	43	603	57
лева Флаш Медиа АД	8	31.12.2016	6,50%	8					
на дъщерни дружества									
лева Сирма Слоушънс АД	1805	31.12.2016	6,50%	1805					
лева Сирма Ай Ти Ти АД	1205	31.12.2016	6,50%	1205		316	24	316	24



Търговските вземания

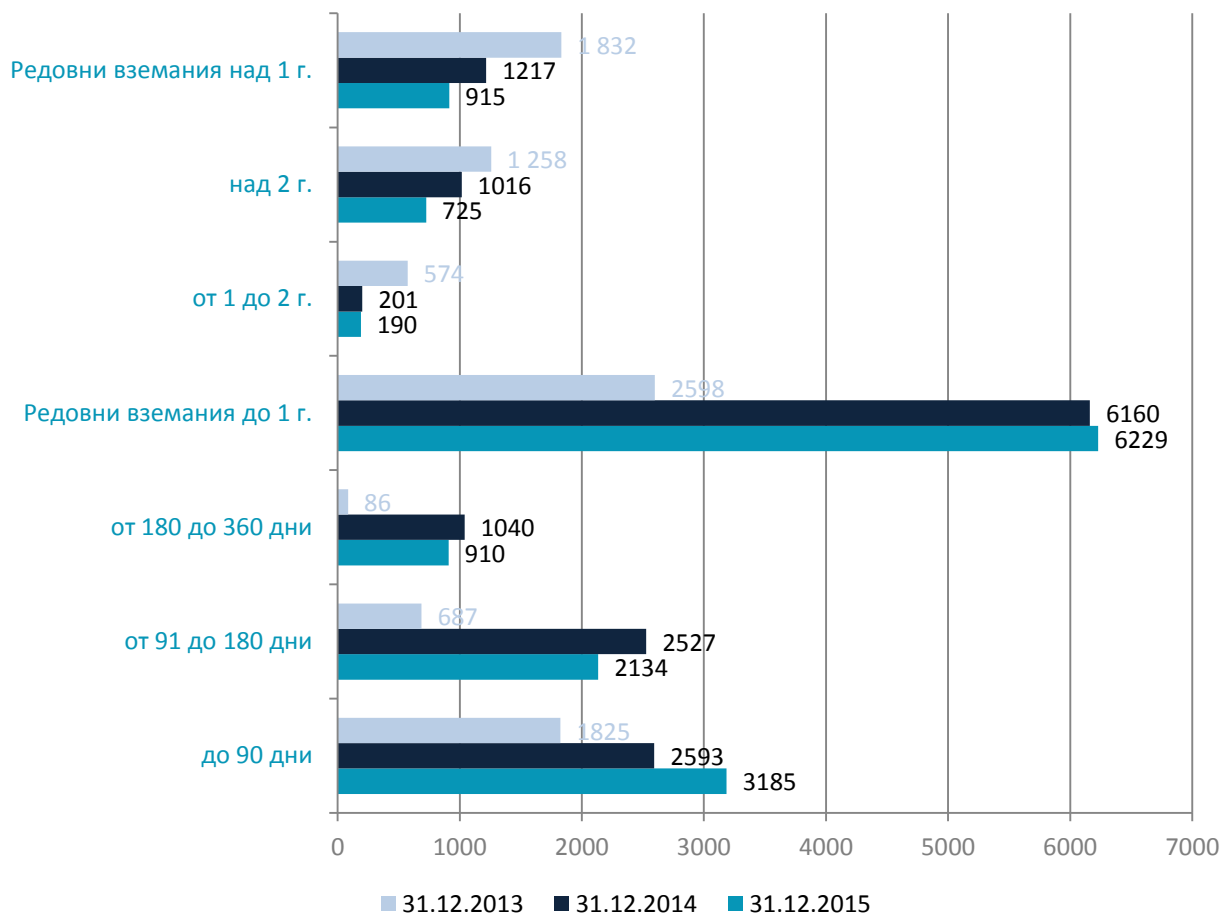


Матуритетен анализ на търговските вземания

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
до 90 дни	3185	2593	1825
от 91 до 180 дни	2134	2527	687
от 180 до 360 дни	910	1040	86
Редовни вземания до 1 г.	6229	6160	2598
от 1 до 2 г.	190	201	574
над 2 г.	725	1016	1 258
Редовни вземания над 1 г.	915	1217	1 832
Общо	7144	7377	4430



Матуритетен анализ на търговските вземания



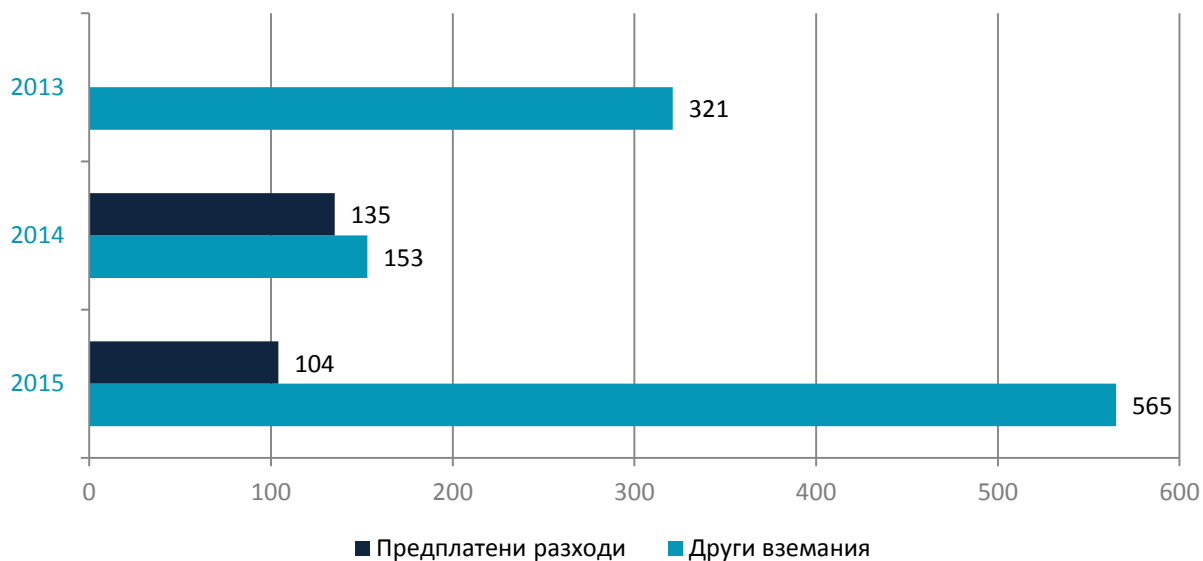
Вземанията от клиенти са безлихвени и са основно в: български BGN, EUR, CAD и \$ US.

Обичайно дружествата от Групата договарят с клиентите срок на плащане на вземанията по продажби от 30 до 180 дни, освен ако няма определени специфични условия за падеж на определени клиенти.

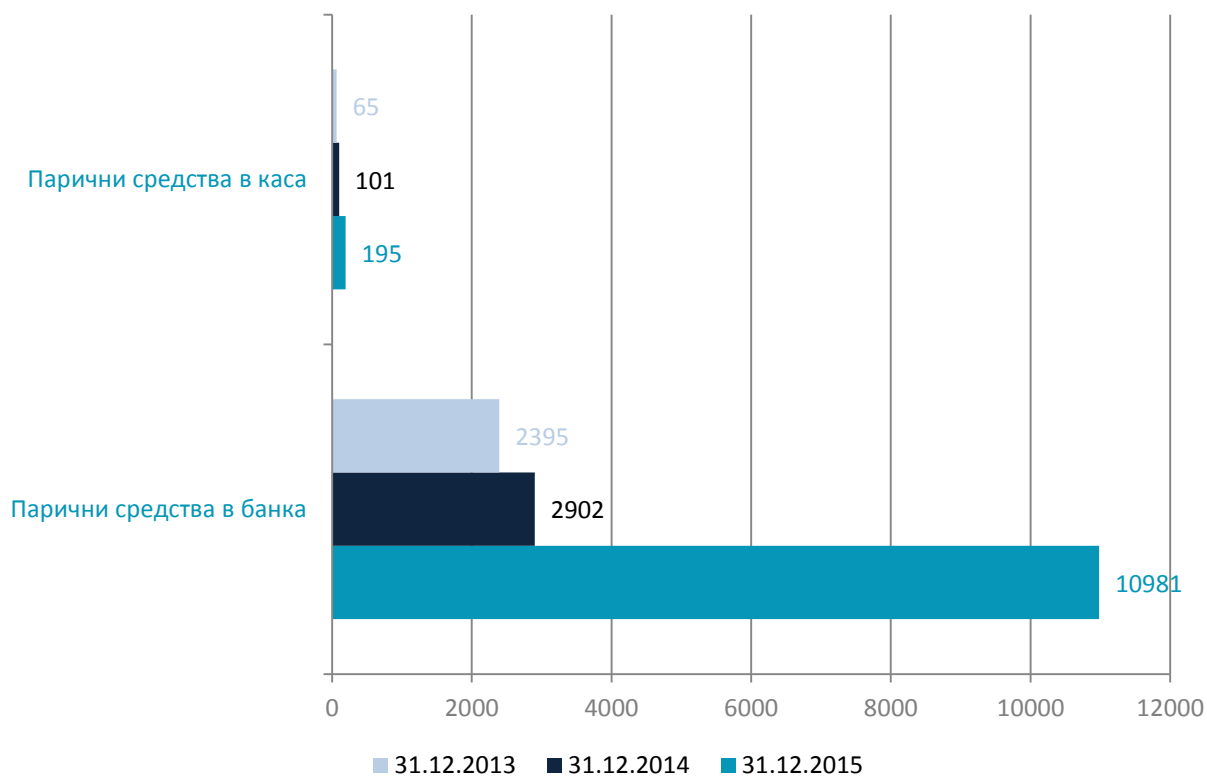
Групата е определила обичаен кредитен период от 180 дни, за който не начислява лихви на клиентите. Забава след този срок е приета от Групата като индикатор за обезценка. Ръководствата на дружествата от Групата преценяват събираемостта като анализират експозицията на конкретния клиент, възможностите за погасяване (на клиента и чрез обезпечението) и вземат решение относно признаването и начисляването на съответна обезценка.



Други вземания и предплатени разходи



Парични средства



14/ ПАСИВИ

Собствен капитал – консолидиран отчет

Собствен капитал	Пояснение	2015	2014	2014	2013	2013
		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв. adj.	'000 лв.	'000 лв. adj.
Основен / Акционерен капитал		59 361	49 837	49 837	73 341	73 341
Невнесен капитал			(25)	(25)		-
Премии от емисии		2 197				-
Резерви		1 084	2 763	2 763	2 940	2 940
Резерви от преизчислени отчети		3 865	(541)	(541)		-
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба) от минали години		6 100	2 197	2 158	(1 048)	(779)
Текущ финансов резултат		2 169	9 778	9 675	2 950	2 512
в.т.ч. печалба малцинствено участие		799	2 629	2 629	423	423
в т.ч. загуба малцинствено участие		(196)	(33)	(33)	(55)	(55)
Неконтролиращо участие		23 228	18 320	18 320	8150	8150
Общо собствен капитал		98 004	82 329	81 187	86 333	86 164

Резерви

Резерви	2015	2014	2014	2013	2013
	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв. adj.	'000 лв.	'000 лв. adj.
Премии от емисии	2 197				-
Резерви	1 084	2 763	2 763	2 940	2 940
Резерви от преизчислени отчети	3865	-541	-541		0
Общо	7 146	2 222	2 222	2 940	2 940

ОСНОВЕН АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ

Към 31.12.2015 г. регистрираният акционерен капитал на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД възлиза на 59 361 х.лв., разпределени в 59 360 518 броя безналични поименни акции с номинална стойност 1 лв.

Акциите са обикновени, безналични с право на глас, право на получаване на дивидент и ликвидационен дял.

ИСТОРИЯ НА ПРОМЕНИТЕ В АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ



• При осъщественото преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014г. капиталът на Емитента се намалява на 49 837 156 лв. чрез обезсилване на 23 503 662 броя акции. Това намаление е в резултат на изчислената справедлива стойност на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от двама независими оценители. Акционерната структура на Дружеството не се променя в резултат на отделянето до колкото акционерните структури в преобразуващото се и в новоучреденото дружество са огледални.

• На 22.10.2010г. в резултат от решението на редовното годишно общо събрание на акционерите на Емитента е вписано намаление на капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 77 252 478 лв. на 73 340 818 лв. чрез обезсилване на 3 911 660 броя акции с номинална стойност от един лев всяка. Капиталът на Дружеството е намален на основание чл. 200, ал. 2, във връзка с чл. 187е, ал. 1, т. 2пт ТЗ.

• На 15.10.2008г. след приемане на три тройни оценителски експертизи на вещи лица, акционерния капитал бива увеличен от 50 000 лв. до 77 252 478 лв. чрез непарични вноски чрез издаване на нови 77 202 478 броя акции както следва:

1) 29 броя софтуерни и модули на стойност 61 555 838 лв.;

2) Непарична вноска представляваща недвижими имоти на стойност 3 911 660 лева:

□ Офис-сграда - офиси, ет.3 и ет. 5 от офис сграда, находяща се в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 135, собственост на „Сирма Груп“ АД, дружество регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК 040529004, със седалище и адрес на управление в гр. София, район „Младост“, бул. „Цариградско шосе“ № 135, прието за акционер в „Ес Джи Ейч“ АД с решение на Общото събрание на „Ес Джи Ейч“ АД от 10.07.2008 г.

3) Непарична вноска представляваща акции на стойност от 11 734 980 лева:

□ Апорт на 81 690 броя акции на обща стойност от 11 734 980 лева (143,6526 лв. за акция) от капитала на „Сирма Груп“ АД дружество регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК, 040529004.

На 30.10.2015 г. в резултат на успешно първично публично предлагане капиталът е увеличен

За текущия финансов период две от дъщерните фирми на Сирма Груп Холдинг АД имат салдо на придобити от консолидиращото дружество-майка собствени акции, както следва:

- Сирма Солюшънс АД - -234 881х. бр.акции за 3 556 742,44 лв.

- Сирма Ай Ти Ти ЕАД – 46 х.бр. за 46 х.лв.

Издадени и напълно платени обикновени	Брой акции	Основен капитал, нетно от обратно изкупени акции BGN '000
Салдо на 1 януари 2013 година	73 340 818	73341
Салдо на 31 декември 2013 година	73 340 818	73341
Салдо на 1 януари 2014 година	73 340 818	73341
Салдо на 31 декември 2014 година	49 837 156	49837
Салдо на 1 януари 2015 година	49 837 156	49837
Салдо на 31 декември 2015 година	59 360 518	59361

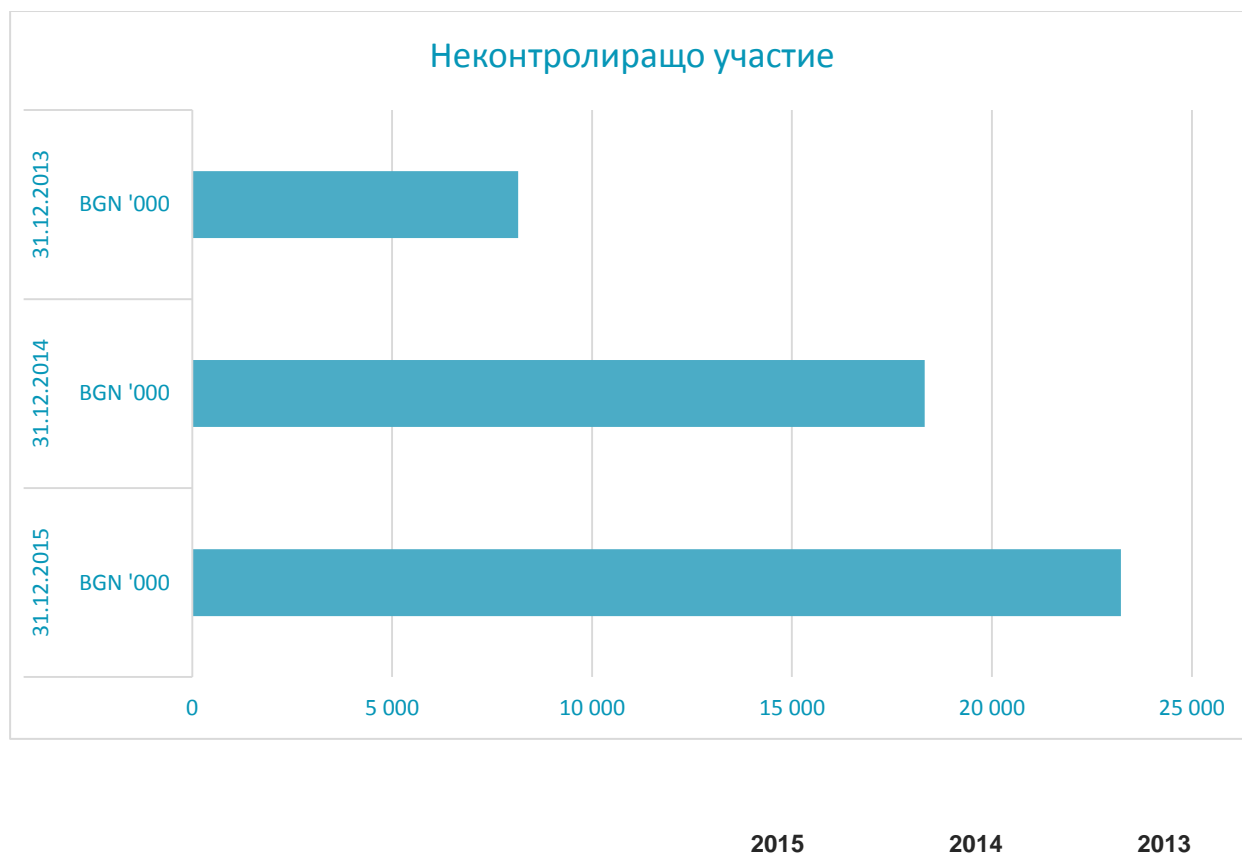
Неразпределена печалба



	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2014 '000 лв. adj.	31.12.2013 BGN '000	31.12.2013 '000 лв. adj.
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба) от минали години	6100	2197	2158	-1048	-779
<i>Изменение</i>	177,65%	1,81%	-377,02%		
Текущ финансов резултат	2 169	9 778	9 675	2 950	2 512
<i>Изменение</i>	-76,77%	231,46%	285,15%		
в.т.ч. печалба малцинствено участие	799	2629	2601	423	396
<i>Изменение</i>	-69,49%	521,51%	556,82%		
в.т.ч. печалба на акционерите	1 566	7 182	7 107	2 582	2 167
<i>Изменение</i>	-77,10%	182,90%	227,96%		
в т.ч. загуба малцинствено участие	-196	-33	-33	-55	-51
<i>Изменение</i>	409,09%	-40,00%	-35,29%		
Общо	8269	11975	11833	1902	1733

Неконтролиращо участие

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Неконтролиращо участие	23 228	18 320	8 150
Общо	23 228	18 320	8 150



	'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.
Неконтролиращо участие	23 228	18 320	8150
Текущ финансов резултат	2169	9778	2950
в.т.ч. печалба малцинствено участие	799	2 629	423
в т.ч. загуба малцинствено участие	-196	-33	-55
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Средно претеглен брой акции	50869		73341
Нетна печалба за годината (BGN '000)	2169	9778	2950
Основен доход на акция (BGN)	0,0426	0,1962	0,0402



Нетекущи пасиви

Нетекущи пасиви	2015 '000 лв.	2014 '000 лв.	2013 '000 лв.
Провизии	141	86	63
Дългосрочни заеми	510	860	595
Задължения по финансов лизинг	278	97	34
Задължения за съучастия	8		
Търговски задължения			279
Финансирания	89		137
Отсрочени данъчни пасиви	1131	867	135
Нетекущи пасиви	2 157	1 910	1 243

ДЪЛГОСРОЧНИ БАНКОВИ ЗАЕМИ

	Договорена сума BGN '000	Падеж	Лихвен %	31.12.2015		31.12.2014		31.12.2013	
				BGN '000	BGN '000 в т.ч. лихва	BGN '000	BGN '000 в т.ч. лихва	BGN '000	BGN '000 в т.ч. лихва
Уникредит Булбанк АД 300 хил.евро	587	8.12.2023	БЛП 4.45%; ЛИ 3М EURIBOR	391		440		587	
Алианц Банк България АД 123 хил.евро	241	25.11.2023	6М LIBOR, надбавка 4.75%	192		216			

ПАСИВИ ПО ОТСРОЧЕНИ ДАНЪЦИ

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Възстановими данъчни временни разлики - от неизползвани отпуски	52	-56	-57
Възстановими данъчни временни разлики върху загуба		-18	-18
Възстановими данъчни временни разлики - от амортизации			
Възстановими данъчни разлики от обезценени вземания		-69	-117
Дан. временни разлики на материални запаси	6		
Дан. временни разлики в/у обезценка на инвестиции		-60	-60



Данъчна временна разлика върху провизирани разходи	3	1	0
Данъчни временни разлики по неизплатени суми на физически лица	18	-57	-50
Дължими данъчни временни разлики - от Дан.бал. и Счет.бал. ст/ст	1052	1 125	437
Общо	1131	866	135

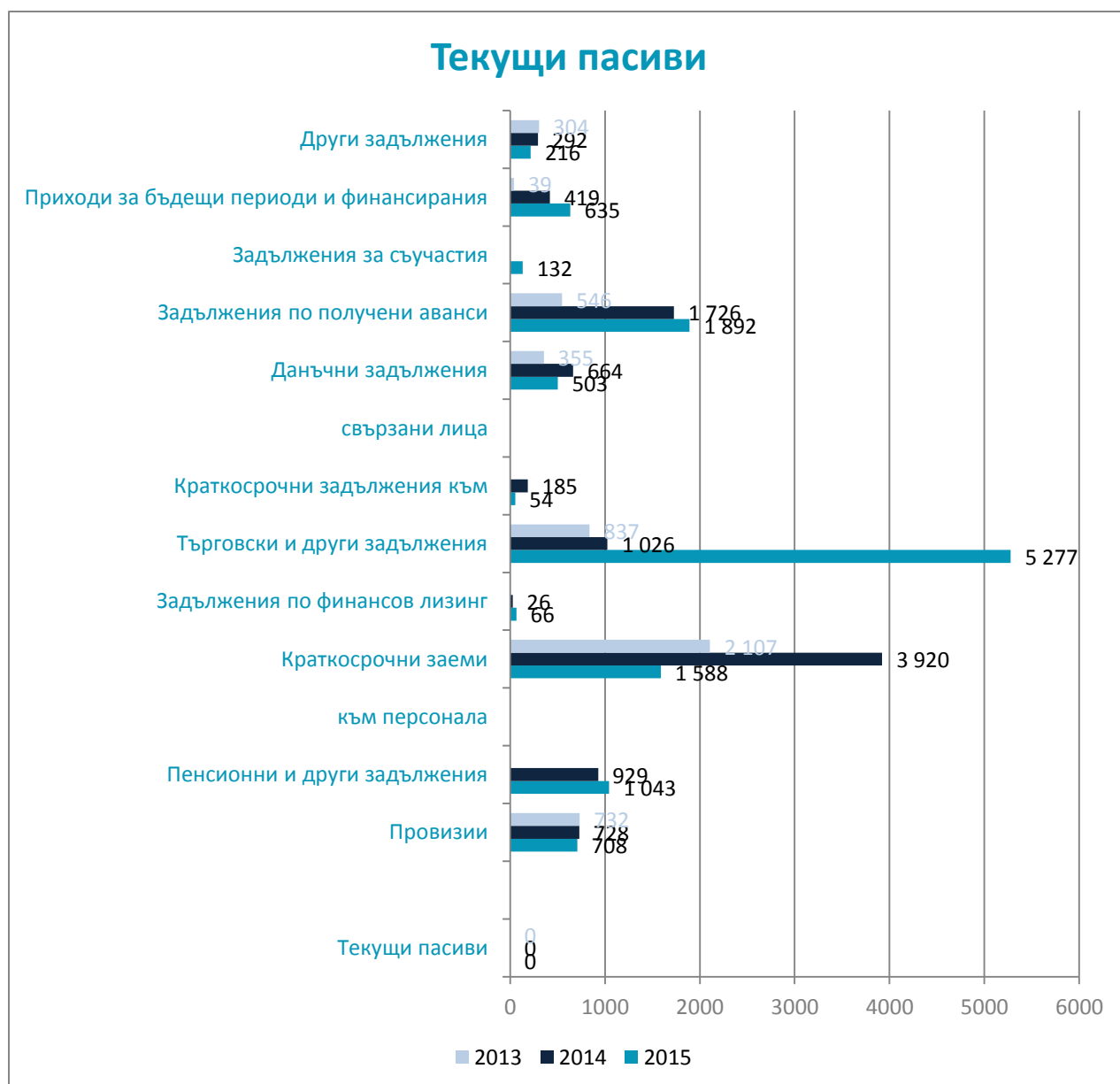
ДЪЛГОСРОЧНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ КЪМ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

За текущия период няма записи в регистрите.

ТЕКУЩИ ПАСИВИ

Текущи пасиви	2015 '000 лв.	2014 '000 лв.	2013 '000 лв.
Провизии	708	728	732
Пенсионни и други задължения към персонала	1 043	929	
Краткосрочни заеми	1 588	3 920	2 107
Задължения по финансов лизинг	66	26	
Търговски и други задължения	5 277	1 026	837
Краткосрочни задължения към свързани лица	54	185	
Данъчни задължения	503	664	355
Задължения по получени аванси	1 892	1 726	546
Задължения за съучастия	132		
Приходи за бъдещи периоди и финансираня	635	419	39
Други задължения	216	292	304
Общо Текущи пасиви	12 114	9 915	4 920





Краткосрочни заеми

Фирма	Банка	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
		BGN '000	BGN '000	BGN '000
ЕнгВю Системс София АД	Булбанк	3	5	
Онтотекст АД	EUR/Булбанк АД	711	785	
Панатон USA	Получени краткосрочни заеми		45	
Пирина Технологии АД	Алианц България			100
Сирма Ай Ес Джи ООД	Булбанк	119	120	120
Сирма Ай Ти Ти АД	Булбанк	535		162
Сирма Груп Холдинг АД	Булбанк		629	
Сирма Груп Холдинг АД	Алианц България EUR	223	752	488
Сирма Солюшънс АД	EUR/Булбанк АД			1 238
Общо		1588	3919	2108

Задължения по финансов лизинг

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Задължения по финансов лизинг	66	26	
Общо	66	26	0

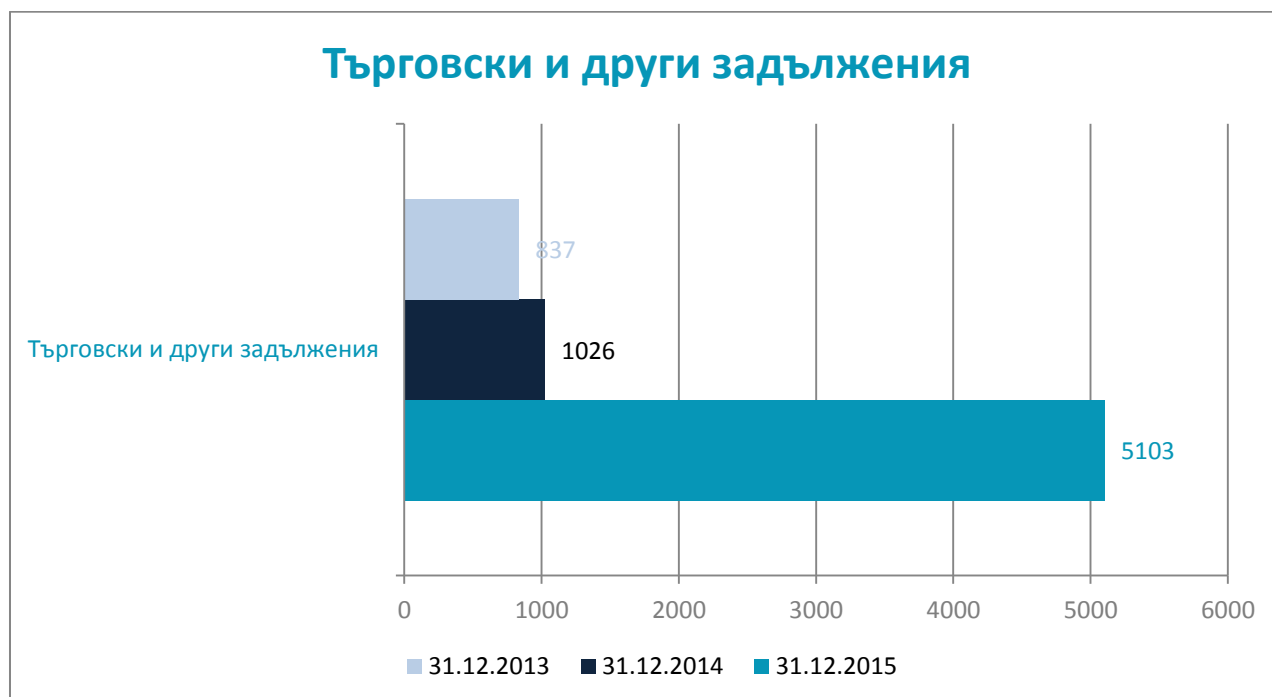


Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита '000	Оставащо задължение към 30.12.2015 '000	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 /Юробанк България АД		Овърдрафт	BGN	1200	150	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 /Алианц Банк България АД		Инвестиционен	EUR	123	98,00	18.12.2013	6м LIBOR EUR + 4.75%, но не по-ниско от 4.75%	98	1030	25.11.2023	Офис №8 + залог на вземанията
Сирма Груп Холдинг /Уни Кредит Булбанк АД		Инвестиционен	EUR	350	200,00	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		Овърдрафт	BGN	120	118	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	363	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	236	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	Уни Кредит Булбанк АД	Овърдрафт	EUR	810	0	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 САЦ и всички други вземания
Сирма Солюшънс АД		Овърдрафт	EUR	700	0	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	300	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.



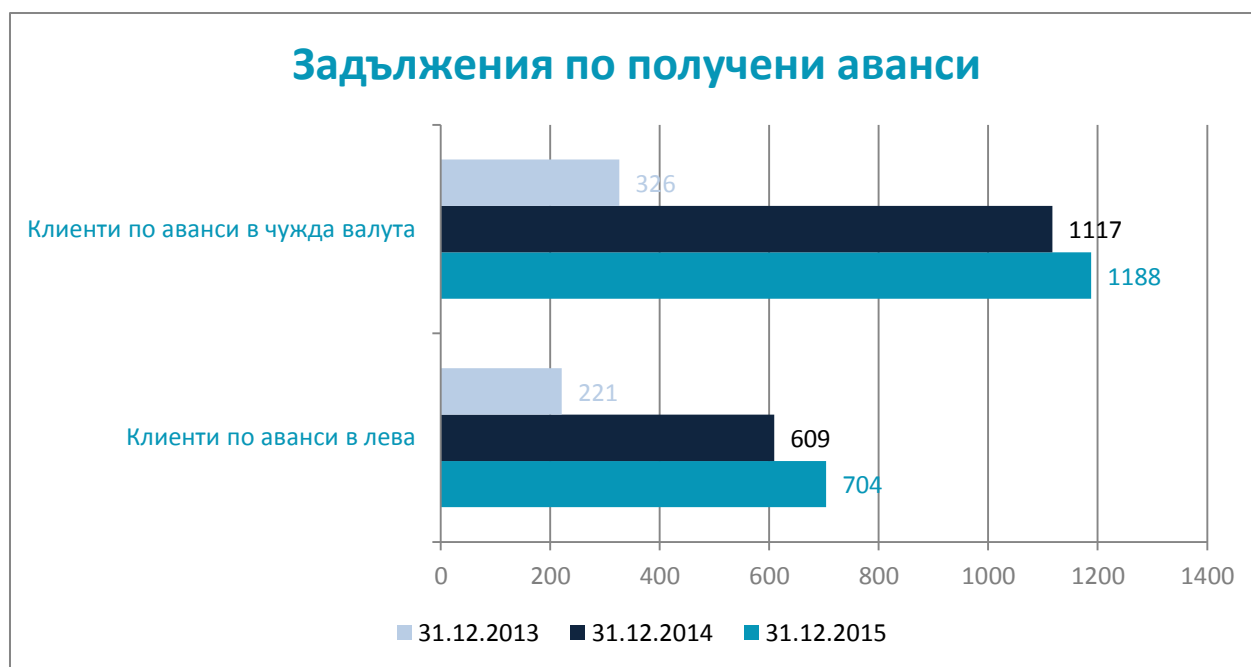
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Търговски и други задължения	5103	1026	837
Общо	5277	1026	837



ЗАДЪЛЖЕНИЯ ПО ПОЛУЧЕНИ АВАНСИ

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Клиенти по аванси в лева	704	609	221
Клиенти по аванси в чужда валута	1188	1117	326
Общо	1892	1726	547





Краткосрочни задължения към свързани предприятия

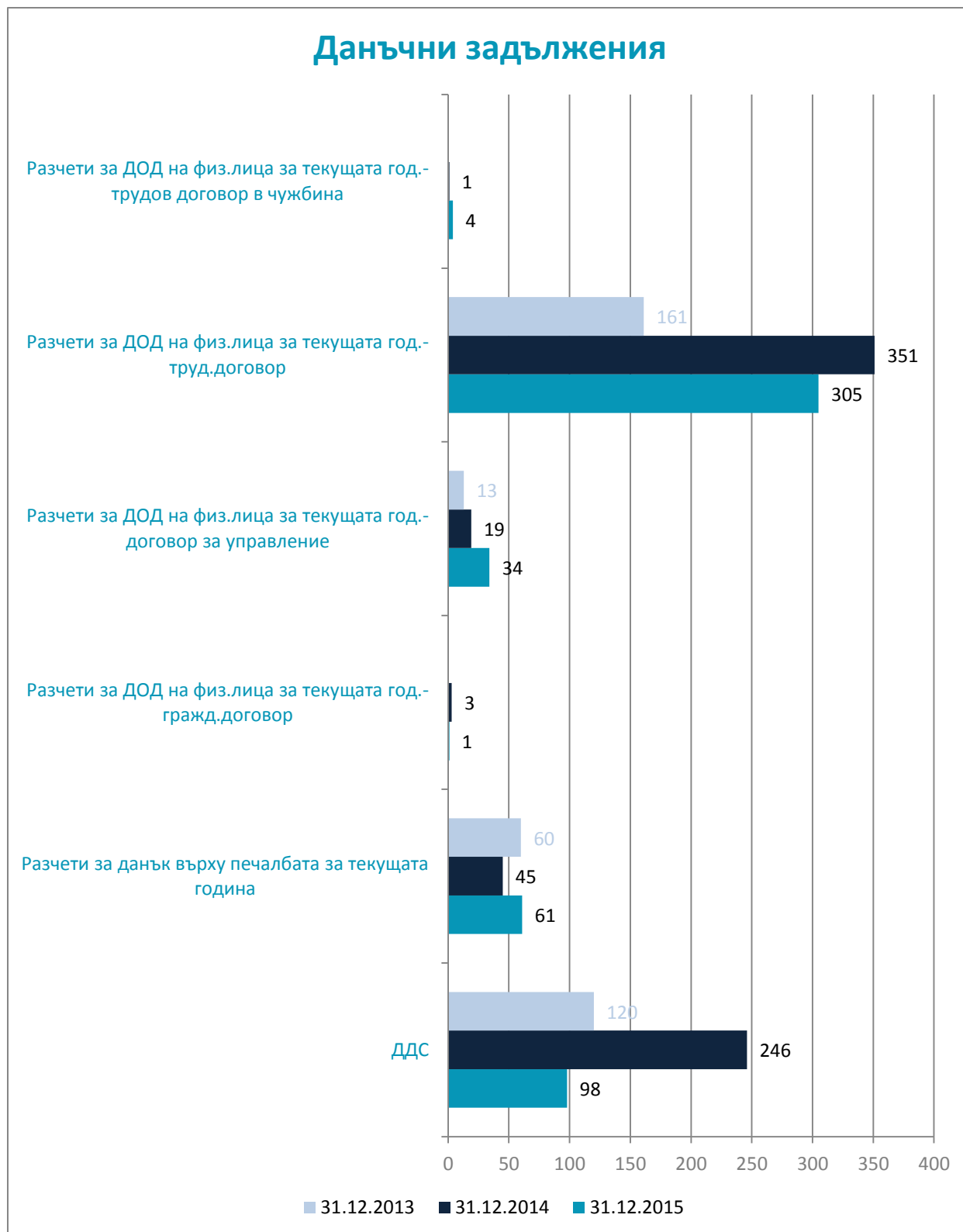
	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Задължения към дъщерни предприятия		28	
Задължения към дружества под общ контрол чрез ключов управленски персонал		51	
Задължения към други свързани лица	54	106	
Общо	54	185	0

ЗАДЪЛЖЕНИЯ ЗА ДАНЪЦИ

	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
ДДС	98	246	120
Разчети за данък върху печалбата за текущата година	61	45	60
Разчети за ДОД на физ.лица за текущата год.- гражд.договор	1	3	
Разчети за ДОД на физ.лица за текущата год.- договор за управление	34	19	13
Разчети за ДОД на физ.лица за текущата год.- труд.договор	305	351	161

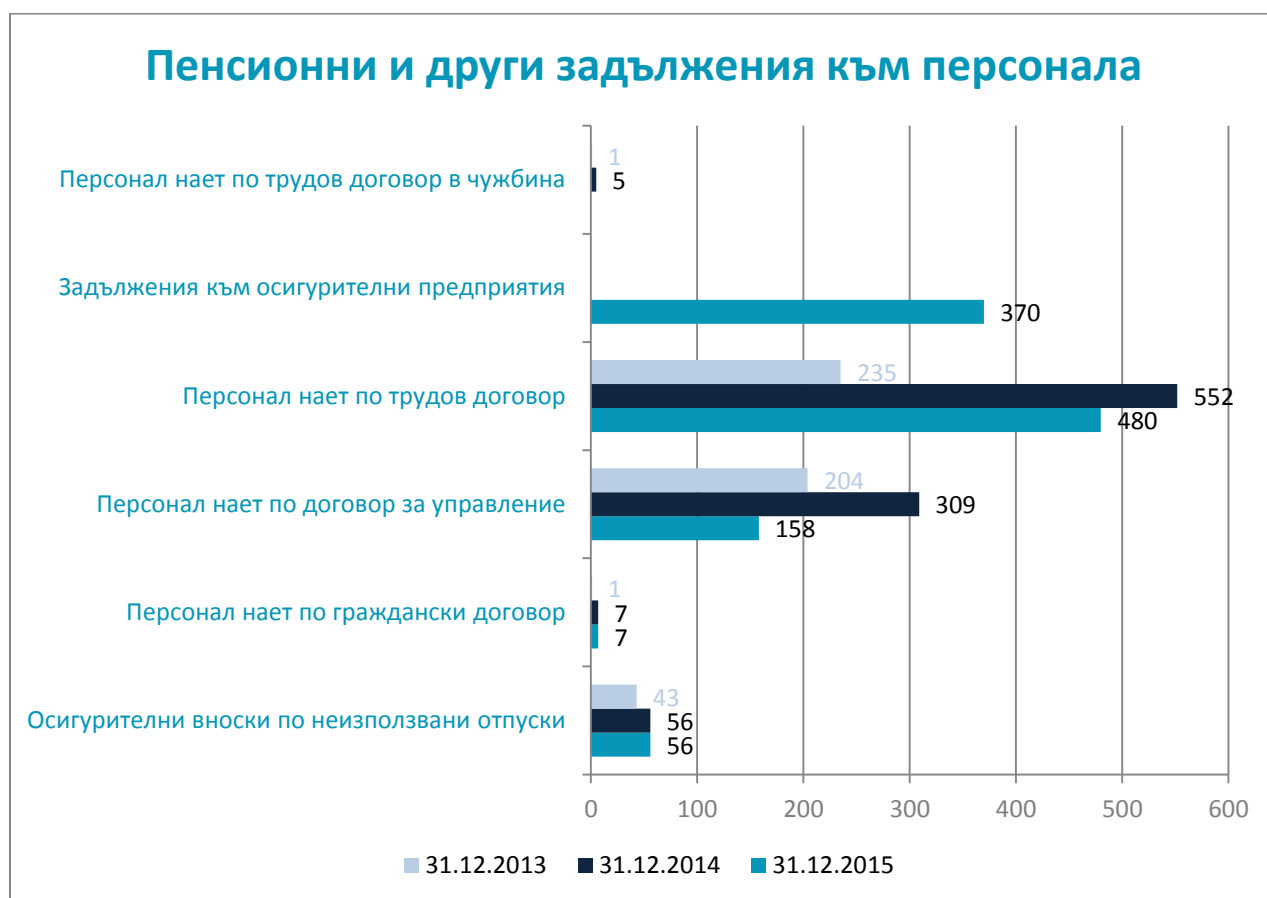


Разчети за ДОД на физ.лица за текущата год.- трудов договор в чужбина	4	1	
Общо	503	665	354



ПЕНСИОННИ И ДРУГИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ КЪМ ПЕРСОНАЛА И ЗА СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ

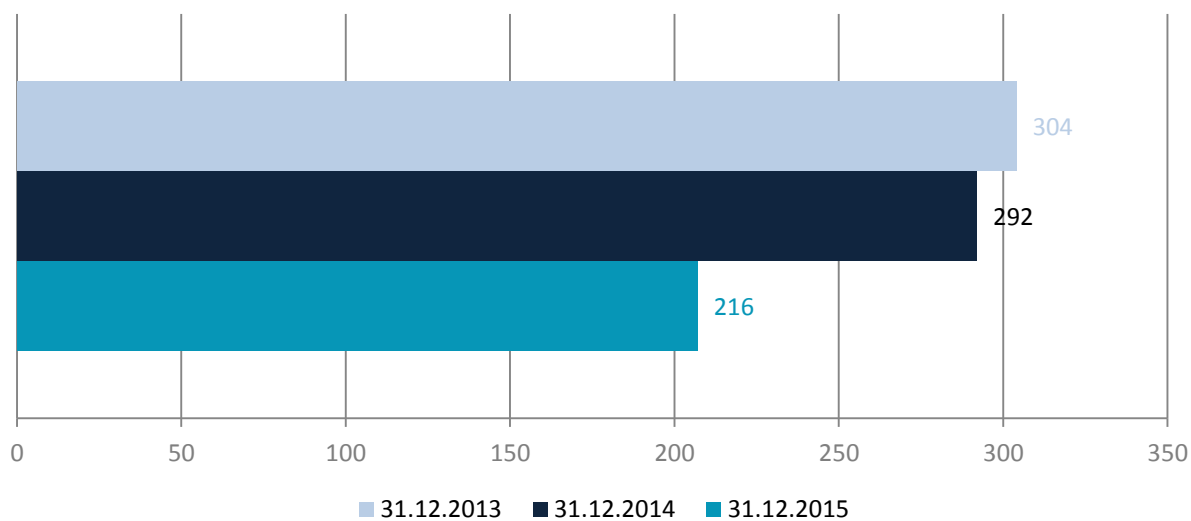
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Осигурителни вноски по неизползвани отпуски	56	56	43
Персонал нает по граждански договор	7	7	1
Персонал нает по договор за управление	158	309	204
Персонал нает по трудов договор	480	552	235
Задължения към осигурителни предприятия	370		
Персонал нает по трудов договор в чужбина		5	1
Общо	1071	929	484



Други текущи задължения

	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Други задължения	216	292	304
Общо	216	292	304

Други задължения

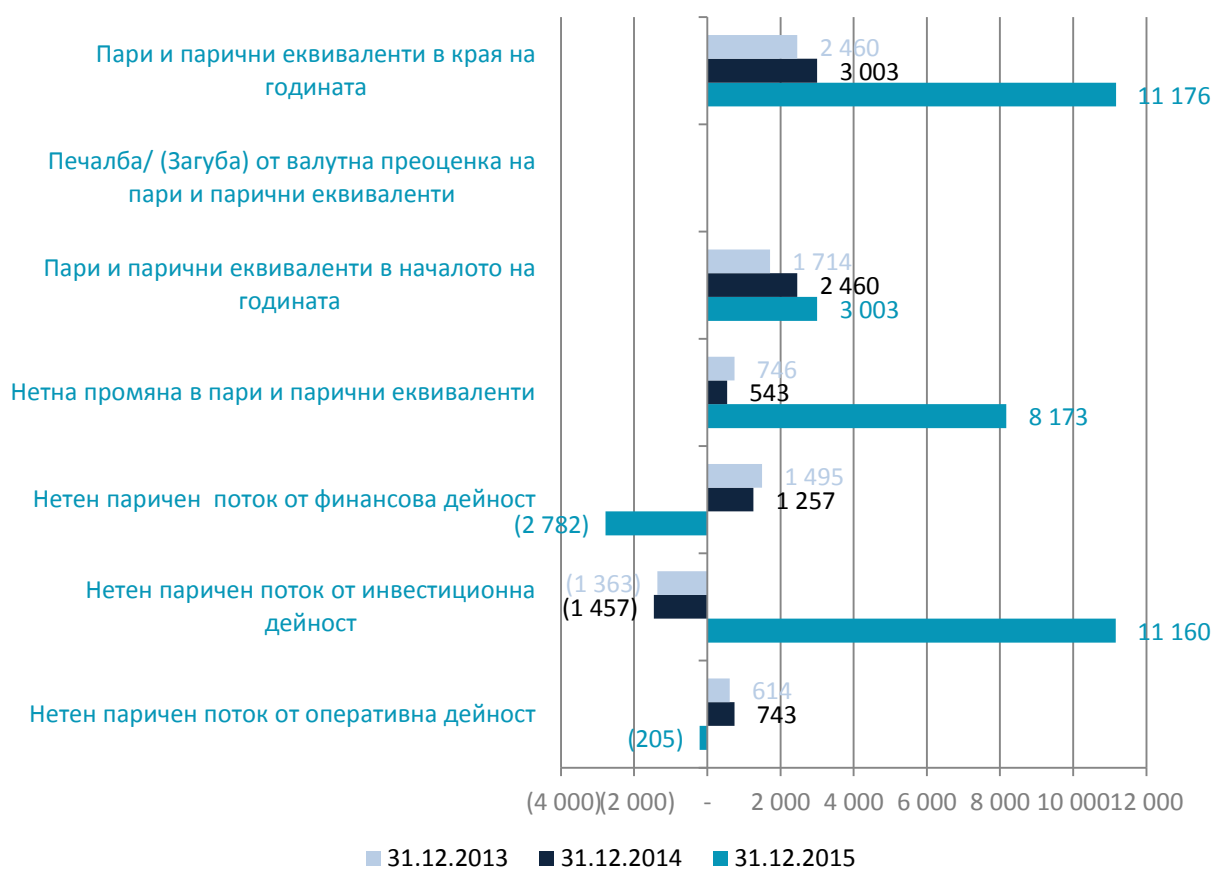


15/ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

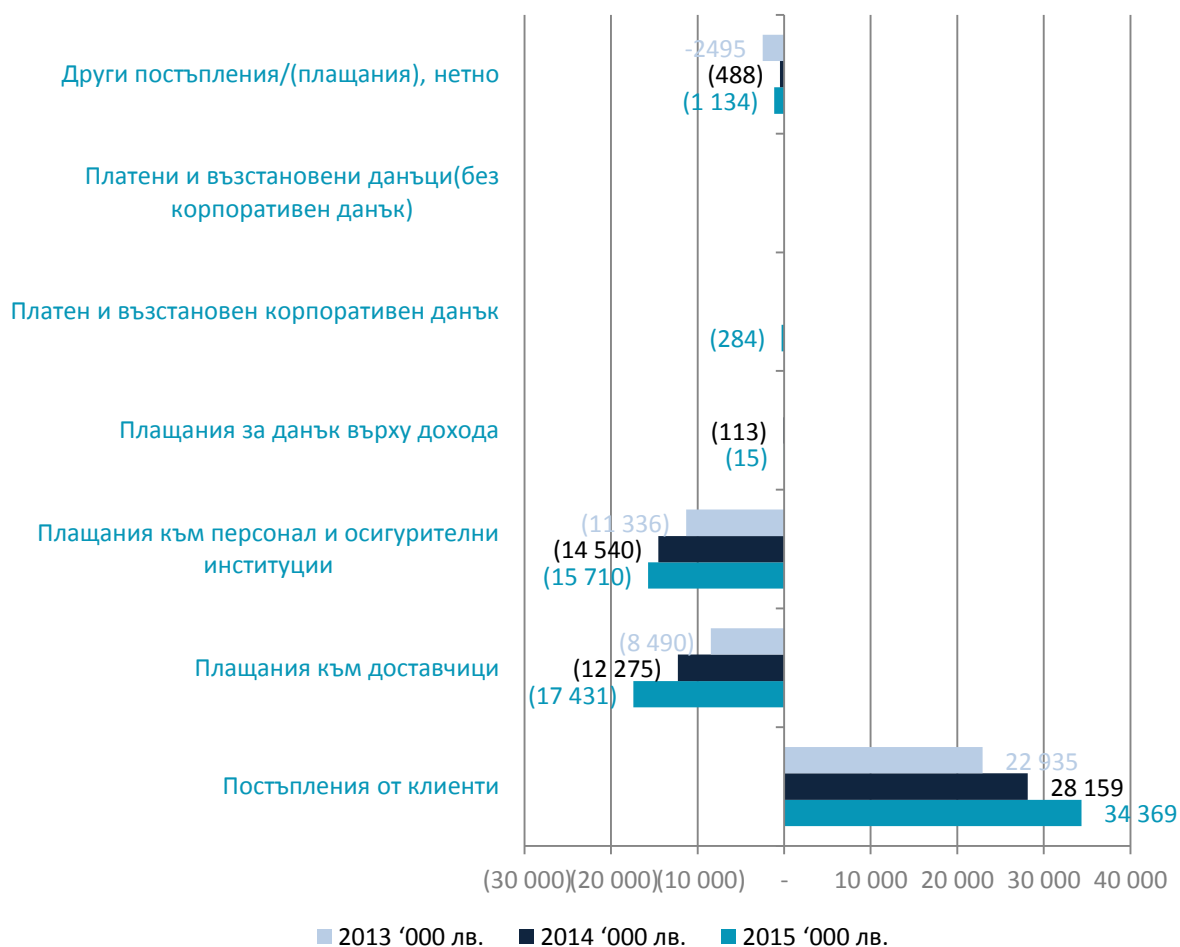
	31.12.2015 BGN '000	31.12.2014 BGN '000	31.12.2013 BGN '000
Оперативна дейност			
Постъпления от клиенти	34 369	28 159	22 935
Плащания към доставчици	(17 431)	(12 275)	(8 490)
Плащания към персонал и осигурителни институции	(15 710)	(14 540)	(11 336)
Плащания за данък върху дохода	(15)	(113)	
Платен и възстановен корпоративен данък	(284)		
Платени и възстановени данъци(без корпоративен данък)			
Други постъпления/(плащания), нетно	(1 134)	(488)	(2495)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	(205)	743	614
Инвестиционна дейност			
Плащания за придобиване на имоти, машини и съоръжения	(870)	(604)	(285)
Постъпления от продажба на имоти, машини и съоръжения	621		
Парични потоци, свързани с покупка и продажба на инвестиции/акции	11 652	(34)	
Придобиване на нематериални активи		(600)	(1 079)
Парични потоци, свързани с депозити за инвестиции	2		
Постъпления по предоставени заеми		58	587
Плащания по получени заеми	(120)		(68)
Получени лихви			
Плащания на лихви по заеми	(16)		34
Дивиденди и комисионни			
Други	(109)	(277)	(552)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	11 160	(1 457)	(1 363)
Финансова дейност			
Получени или предоставени заеми	528		471
Плащания по получени заеми	(2 892)	1 874	(274)
Парични потоци от емитиране и обратно придобиване на ценни книжа	(228)	(280)	1 151
Постъпления от лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	(125)		
Плащания по финансов лизинг	(64)		
Плащания на лихви		(289)	(35)
Парични потоци от положителни и отрицателни валутни курсови разлики	7		
Други	(8)	(48)	182
Нетен паричен поток от финансова дейност	(2 782)	1 257	1 495



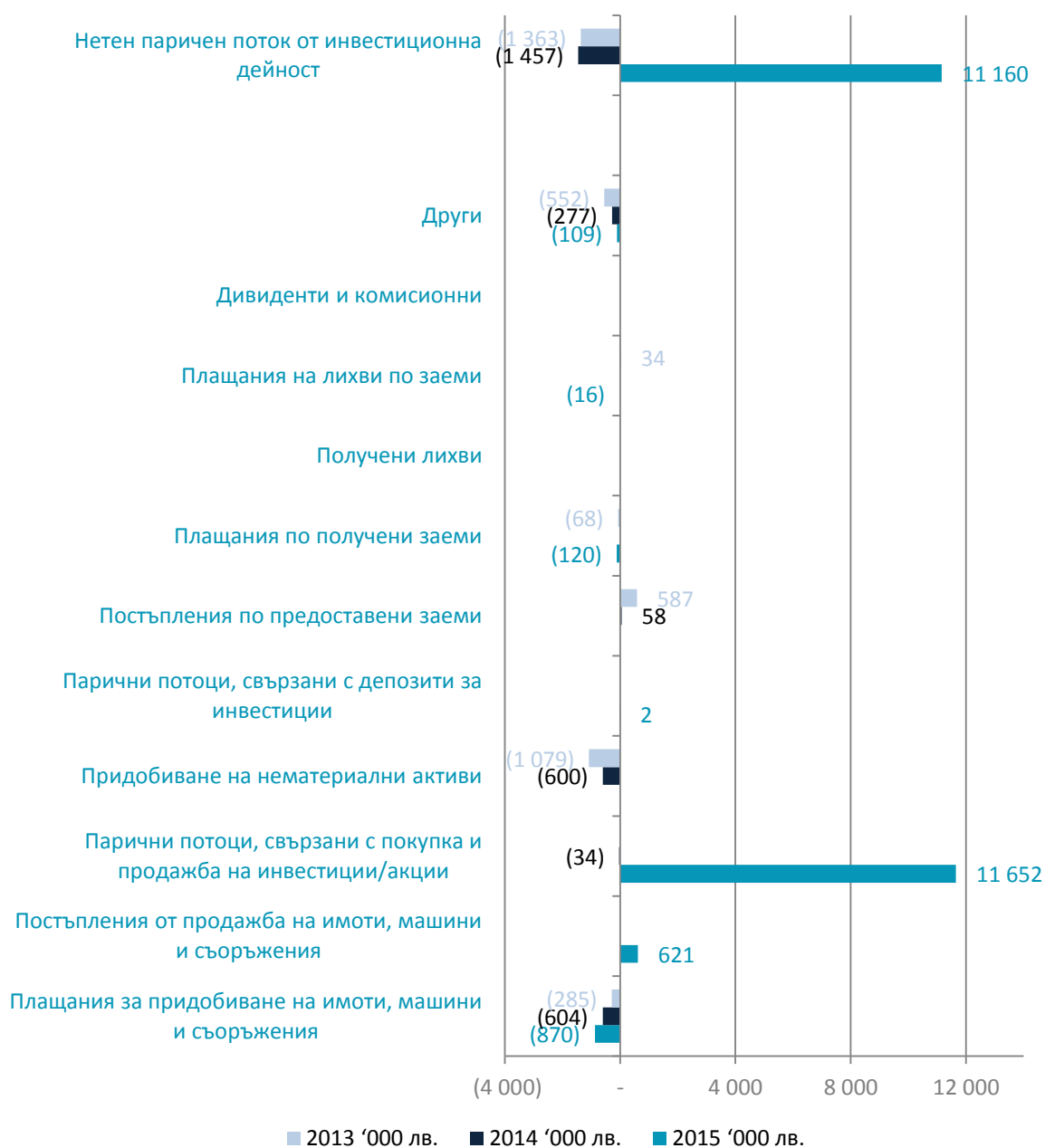
Паричен поток



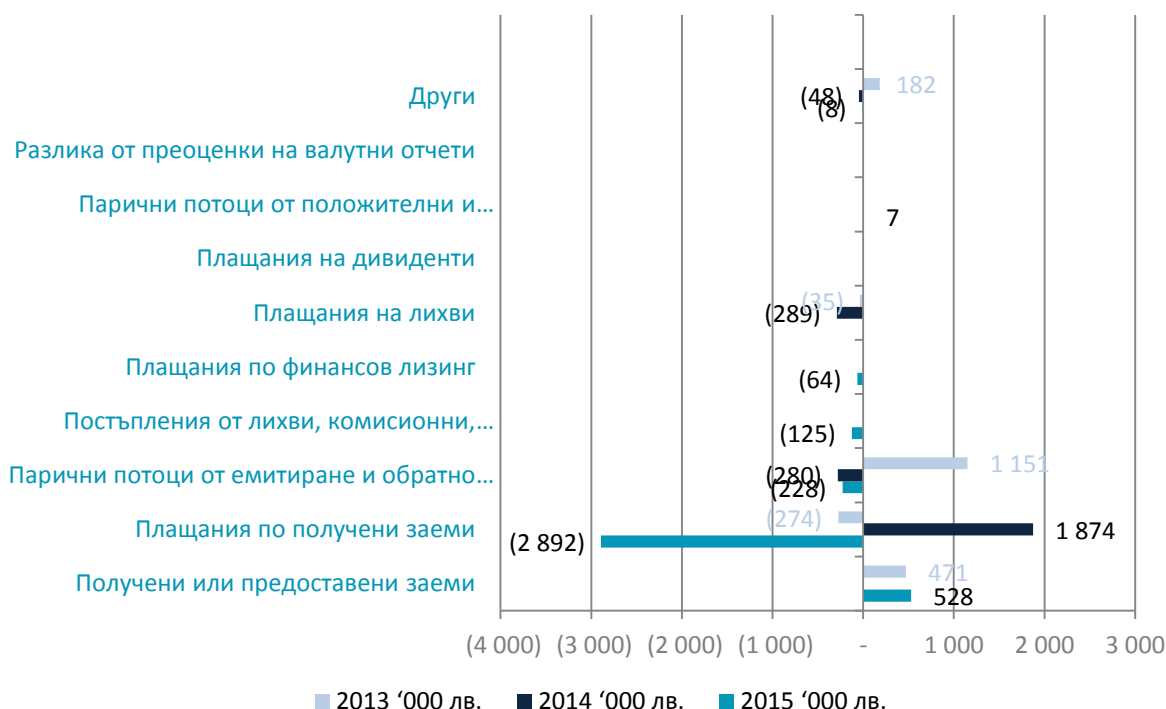
Парични потоци от оперативна дейност



Парични потоци инвестиционна дейност



Парични потоци финансова дейност



16/ПЕРСОНАЛ

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

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

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

Ние се стремим да допълним нашата създадена база от служители чрез наемане на по-нови поколения таланти, които носят различна перспектива и набор от умения. Ние също така работим за справяне с променящите се очаквания на служителите. Много специалисти днес търсят цел в своята работа, заедно с



творческо сътрудничество и гъвкава среда за реализация. Насърчаването на този тип култура също е от решаващо значение за способността ни да правим иновации.

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

Набиране на таланти 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.

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 31.12.2015 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	7	1	8
ДАТИКУМ АД	9	6	15
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	5	35
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	52	3	55
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	41	5	46
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	25	8	33
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	90	6	96



СИРМА САЩ	5	2	7
		1	1
ОНТОТЕКСТ АД	61	3	64
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
Общо	323	41	364

Брой служители към 31.12.2014 година

Фирма	Средносписъчен състав по ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	8	1	9
ДАТИКУМ АД	7	6	13
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	28	5	33
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	44	4	48
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	42	5	47
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22	8	30
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	99	7	106
ПАНАТОН СОФТУЕР	5	1	6
СИРМА САЩ		1	1
S&G UK		1	1
ОНТОТЕКСТ АД	58	5	63
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
Общо	316	45	361

Брой служители към 31.12.2013 година

Фирма	Средносписъчен състав по ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	8	1	9
ДАТИКУМ АД	5	6	11
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	26	5	31
ПИРИНА АД	8	1	9
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	41	4	46
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	45	5	51
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	23	11	34
СИРМА МЕДИЯ АД	6	4	9
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	109	6	115
Панатон Софтуер	3	1	4
Сирма САЩ		1	1
Общо	274	45	320

ВИДОВЕ ПЕРСОНАЛ

Тип специалист	31.12.2015	%
ИТ	245	67,49%
Бизнес развитие / анализатори	26	7,16%
Маркетинг и продажби	13	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	364	



РЕГИОНАЛНО РАЗПОЛОЖЕНИЕ НА ПЕРСОНАЛА

Дружество	Списъчен брой към 31.12.2015	Брой
Сирма Бизнес Консултинг АД		46
	Офис София	29
	Офис Пловдив	17
Сирма Ай Ти Ти АД		55
	Офис Русе	39
	Офис София	16
Датикум АД		15
	Офис София	15
ЕнгВю Системс София АД		35
	Офис София	35
Сирма Груп Холдинг АД		33
	Офис София	33
Онтотекст АД		64
	Офис Варна	2
	Офис София	62
Сирма Солюшънс АД		96
	Офис София	74
	Офис Казанлък	3
	Офис Русе	5
	Офис Варна	16
Сирма Ай Ес Джи ООД		8
	Офис София	8
Онтотекст САЩ	САЩ	4
S&G UK	Великобритания	1
Сирма САЩ	САЩ	7
Общо		364



17/ РИСКОВИ ФАКТОРИ И УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ



17.1. Икономически, политически, социален и регулаторен риск

17.1.1. 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 влияние върху нашата оперативна печалба.

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

Макроикономически тенденции, като например световната икономическа криза, хроничните фискални дисбаланси, забавяне на икономическия напредък в развиващите се пазари, могат да намалят способността на нашите клиенти да инвестират в нашите решения. В допълнение, промените в курсовете евро (лева е обвързан към Еврото) към определени валути, могат да имат неблагоприятен ефект върху стопанските дейности с местни клиенти и партньори. Всичко това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашите бизнес резултати, финансовото състояние, печалбата или очаквания растеж, и биха могли да имат неблагоприятен ефект върху нашата стойност като компания. Освен това, политическата нестабилност в региони като Близкия Изток и Африка, както и природни бедствия допринасящи за икономическата и политическата несигурност могат да имат неблагоприятен ефект върху нашите бизнес резултати, финансово състояние, рентабилност, и очакван растеж.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

17.1.2. 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.



17.1.3. 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.

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.

17.2. Пазарни рискове

17.2.1. 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.

17.2.2. 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.

17.2.3.Риск, свързан с насищането на пазара

Технологичното насищане започва да се появяват в банките и частните предприятия и може да ги подтикне към съсредоточаване на техните стратегии към по-малък или среден размер IT проекти, които ще отговорят на действителните им нужди. Такива обстоятелства може да имат отрицателно влияние върху дейността на дружеството/групата, финансовото състояние и резултатите, както и на бъдещото развитие.

17.2.4.Риск, свързан с консолидация на банковия сектор

В банковия и финансовия сектор могат да протекат консолидационни процеси. Съществува риск, че групирането на този сектор ще принуди придобитите финансовите институции да използват IT решения на придобиващата ги организация, което може да забави процеса на сключване на нови договори или дори да доведе до прекратяване на вече сключени договори. Такива обстоятелства може да окажат отрицателно въздействие върху дейността на дружеството/групата, финансовата позиция и резултатите, както и на бъдещото развитие.

17.2.5.Риск, свързан с провеждане на публични търгове

Закъснения при финализирането на тръжните процедури за доставка на IT инфраструктура за обществено ползване и приложение, може да доведат до колебания в приходите от този сектор. Ако се комбинира с незадоволително усвояване на фондовете на ЕС, предоставени за подобряване на иновациите на държавни учреждения , това може значително да намали локалното търсенето на IT услуги и по този начин да окаже негативно въздействие върху дейността и финансовите резултати от дейността на групата, както и на бъдещото ѝ развитие.

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

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

17.2.7.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.

17.2.8.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.

17.3.Рискове на бизнес стратегията

17.3.1.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 балансирила 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.



17.3.2.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.

17.3.3.Ако не сме в състояние да мащабираме и подобрим ефективността на партньорската ни екосистема, включеното в нашите прогнози увеличение на приходите може да бъде застрашено.



Една отворена и динамична партньорска екосистема е основният стълб на нашия успех и стратегия за растеж. Ние сключваме споразумения за партньорство които изгодно разширяват всички наши пътища за достигане до пазара, за да оптимизираме покритието на пазара и да предоставим висококачествени услуги с капацитет във всички пазарни сегменти. Партньорите играят ключова роля в стимулирането на пазара за приемане на цялото ни портфолио от решения.

Ако не успеем да създадем успешна партньорска екосистема, това може да има неблагоприятен ефект върху търсенето на нашите продукти и услуги. В резултат на това ние няма да бъдем в състояние да 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.

17.4.Рискове, свързани с човешките ресурси

17.4.1.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 програми за доходи - например, система за възнаграждение, базирана на изпълнението, както и дългосрочни планове за стимулиране.

Ние очакваме този риск да бъде далечна възможност, но не можем да подценяваме потенциала му да окаже голямо влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби парични потоци, или да причини негативно отклонение от нашите приходи и целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

17.4.2.Ако не сме в състояние да привличаме, развиваме и задържаме лидери и служители със специализирани познания и технологични умения, или не сме в състояние да постигнем вътрешно разнообразие и включване на персонала в целите на структурата, ние може да не



сме в състояние да управляваме нашите операции ефективно и успешно и да развием успешни нови решения и услуги.

Нашият високо квалифициран персонал е в основата на нашия траен успех. Конкуренцията в нашата индустрия за високо квалифицирани и специализирани кадри и лидери, както мъже, така и жени, е интензивна. В някои региони и специфични технологични решения сме си поставили амбициозни цели за растеж. Ако не сме в състояние да се идентифицираме, да привлечем, развиваме, мотивираме, адекватно компенсирате, 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 привлече, 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.

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



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

Промените в законите и подзаконовите актове и свързаните с тях тълкувания, включително промените в счетоводните стандарти и изисквания на данъчно облагане и увеличаване на действията по правоприлагане и санкции, могат да променят бизнес средата, в която работим. Регулиращите изисквания са станали значително по-строги през последните години, както и някои закони, като законодателството за борба с корупцията в редица европейски държави, американският Закон за чуждестранните корупционни практики, Закона за УК подкупите, и други местни закони, забраняващи корупционни плащания от страна на служители, доставчици, дистрибутори, или агенти, се прилагат по-стриктно.

Неспазването от нас на приложимите закони и подзаконови актове, или твърдения за извършени нарушения от нас, независимо дали са основателни или не, може да имат неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци и репутация.

Трудно е да се прецени точният потенциален риск, тъй като има голямо разнообразие от сложни правни и регулаторни изисквания, които се прилагат, и следователно също толкова голямо разнообразие от наличието на потенциални сценарии за неспазване.

Ние непрекъснато наблюдаваме новите регулаторни изисквания, актуализации или нови тенденции в правоприлагането, и публично достъпната информация. Въпреки, че ние оценяваме вероятността от проявление на този риск като незначителна, не може напълно да се изключи хипотезата, в която този риск може да окаже голямо влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашите приходи и планирана оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

17.5.2. 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 отговорят и които ние трябва следователно да съобразим в предлаганите продукти и услуги. Несъобразяването с приложимите закони може да доведе до разследване от страна на надзорните органи, гражданска отговорност, глоби, загуба на клиенти, увреждане на репутацията ни, както и да



има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да се смекчат тези рискове, СИРМА активно следи промените в законите и наредбите, така че да предприеме подходящи мерки и да удостовери, нашите съществуващи стандарти и политики на текуща база. Ние сме приложили широк кръг от мерки за защита на данни, контролирани от СИРМА и нашите клиенти от неоторизиран достъп и обработка, както и от случайна загуба или унищожаване.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от проявление на този риск като незначителна, не може напълно да се изключи хипотезата, в която този риск може да окаже голямо влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашите приходи и планирана оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

17.5.3. 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.



17.6. Комуникационни и информационни рискове

17.6.1. 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.

17.7. Финансови рискове

17.7.1. Риск от неточни прогнози за продажби

Нашите приходи и оперативни резултати могат да се различават и да се променят, понякога значително, от тримесечие до тримесечие. Нашата приходи като цяло, и по-специално приходите ни от софтуер, са трудно прогнозируеми поради няколко причини, включително:

Относително дълги цикли за продажба на нашите продукти и услуги;

Голям размер, сложност и продължителност на отделните сделки ;

Въвеждането на нови лицензионни такси и разгъване на нови модели за продажба като напр. но не само модели на абонаментни облачни услуги;

Промени в бюджетите на клиентите;

Намалени продажби на софтуер, които могат да имат неблагоприятен ефект и върху приходите, свързаните с поддръжка и услуги;



Времето, размера и продължителността на услугите по клиентски проекти;

Внедряване на модели, които изискват признаването на приходите в рамките на продължителен период от време;

Сезонност на технологичните покупки на клиента;

Други общи икономически, социални, екологични, и пазарни условия, като например световната икономическа криза и настоящите трудности за страните с голям дълг.

Нашата зависимост от големи сделки е намаляла през последните години с тенденция към увеличаване на броя на сделките, съчетани с намаляване на размера на същите. Въпреки това, загубата или забавянето на една или няколко големи сделки, които все още са характерни за някои от предприятията в групата, би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес.

Надеждността на нашите планове, бюджети и прогнози може да бъде компрометирана. Тъй като нашите оперативни разходи се основават на очакваните нива на приходите и голям процент от разходите ни са относително фиксирани в краткосрочен план, всеки дефицит в очакваните приходи или закъснение при признаване на приходите, може да доведе до значителни промени в нашите оперативни резултати за тримесечие или година. Продължаващото влошаване на глобалните икономически условия прави все по-трудно за нас да прогнозираме точното търсене на нашите продукти и услуги и може да доведе до това, оперативните резултати и парични потоци, да не отговарят на нашите очаквания от прогнозите. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата цена.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск като малка, ние не може напълно да изключим възможността, този риск може да има умерено влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение на нашите приходи и целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

17.7.2. Риск от влияние на външни фактори върху ликвидността на Сирма

Макроикономическите фактори и икономическият спад могат да имат неблагоприятен ефект върху нашата ликвидност. Ние имаме централизирано финансово управление и контрол на финансовия риск, като ликвидност, валутен курс, лихвен процент, контрагент, и рисковете от цената на собствения капитал. Основната цел е да поддържаме ликвидност в Групата на ниво, което е достатъчно, за да изпълним задълженията си по всяко време. Тази позиция се подкрепя от нашите силни оперативните парични потоци и чрез кредитни линии, които можем да ползваме, когато е необходимо. Въпреки това, неблагоприятните макроикономически фактори биха могли да увеличат риска от неизпълнение, свързан с общата ликвидност на групата. Това би могло да окаже въздействие върху оценката на нашите финансови активи и да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансовото положение, печалби и парични потоци.

Инвестиционната политика на СИРМА във връзка с поддържането на обща ликвидност на групата е съпътствана от колекция от единни правила, които се прилагат за всички дружества в групата.



Въпреки, че ние оценяваме вероятността от настъпване на този риск като малка, не може да има гаранция, че предприетите мерки ще бъдат успешни или че несигурността в световните икономически условия няма да има бизнес-критично въздействие върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци или целева оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

17.7.3.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.

17.7.4.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 можем напълно да изключим възможността от голямо въздействие. Ние класифицираме този риск като среден риск.

17.7.5.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.

17.8. Рискове на проектите

17.8.1.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.

17.9.Продуктови и технологични рискове

17.9.1.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.

17.9.2.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.

17.8.3.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.

17.8.4.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 компенсирате значителните разходи за изследвания и развитие, за да доставим технологични иновации.

Освен това, ние може да не предвидим да разработим технологични подобрения според променящите се изисквания на нашите клиенти и партньори. И накрая, ние може да не успеем в производството на висококачествени услуги и продукти по навременен и разходно-ефективен начин, за да се конкурираме с решения и други технологии, предлагани от нашите конкуренти, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние ще продължим да привеждаме в съответствие нашите процеси, услуги, продукти, модели на доставка към променящите се пазари и потребителски изисквания и изисквания на нашите партньори. Ние ще разработим нови технологии или ще ги приложим, ако е налице ясна възможност за бизнеса на СИРМА и ако те осигуряват стойност за нашите клиенти. За да се гарантира, че ние ще останем конкурентоспособни в бъдеще, ние непрекъснато провеждаме широкообхватни пазарни анализи за технологични и изследователски проекти, често в тясно сътрудничество с нашите клиенти и партньори. Ние се стремим към стратегически придобивания с потенциал да дадат тласък на иновациите и да допринесат за постигането на нашата цел за растеж.

Ние вярваме, че вероятността от материализиране на този риск е малка; Въпреки това, ние не можем да изключим бизнес критичното въздействието на този риск, който може да окаже отрицателно влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци или потенциално отрицателно отклонение на планираните приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

17.8.5.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.

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.



17.9.Оперативни рискове

17.9.1.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.

17.9.2.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.

17.9.3.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 по-добри от нашите технологии. И накрая, трета страна може да направи реинженеринг или по друг начин да получи и да използва технологии и информация, която ние считаме за своя. Съответно, ние може да не успеем да защитим нашите права на собственост срещу неоторизирано копиране или използване от трета страна, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашето конкурентно и финансово положение и да доведе до спад в продажбите. В допълнение, законите и съдилищата на някои страни може да не предлагат ефективно средство за защита на нашите права върху интелектуална собственост. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние разчитаме на комбинацията от защити, предоставени от приложимите закони и общи права, включително правото на търговска тайна, авторски права, патенти и търговски марки, лицензионни споразумения и споразумения за неразкриване на информация, както и технически мерки, за създаване и защита на нашите права на собственост.

Ние може да зависим от технология, за която имаме лиценз от трети страни, която е част от нашите продукти и услуги. Ние сме лицензирани за много софтуерни продукти на трети страни, които се включват в и / или разпространяват с нашите услуги и продукти. Ние се стремим да се защитим в съответните споразумения чрез получаване на права в случай, че такива споразумения се прекратяват.

Ние очакваме вероятност за проявление на този риск, което може да има бизнес критични 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.

17.9.4. 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.

17.9.5. 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 материализиране 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.

17.10. 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.



17.10.1.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.

17.10.2.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 brutния 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.

17.10.3. 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

17.10.4. 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.

17.10.5.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.

17.10.6. 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.

17.10.7. 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.

17.10.8. 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.

17.10.9. 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 траншове 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.

17.11. Рискове, свързани с Акциите

17.11.1. 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 книга да струва в определен момент много по-малко, отколкото в предходен момент. Тази динамика на цените е особено характерна за пазара на обикновени акции, чиито борсови цени могат да бъдат предмет на резки колебания в отговор на публично оповестената информация за финансовите резултати на емитента, промени в законодателството, очаквания за икономическа криза, решения на надзорния орган или други важни събития.

17.12. Рискове, свързани с българския пазар на ценни книжа

17.12.1. 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.

17.12.2.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.

17.12.3.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 са на пропорционално записване на конвертируеми облигации, ванти и други подобни инструменти, които могат да бъдат конвертирани (заменяни) в акции на СГХ и останалите притежатели на тези инструменти упражняват правото си на конвертиране (замяна) и придобият нови акции от капитала на СГХ.

17.12.4.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.

17.12.5.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.



18/ ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ

Член на Съвета на директорите	Фирма	Сума
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600,00
	ОНТОТЕКСТ АД	123703,72
	СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	99,96
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22000,00
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	6000,00
Георги Първанов Маринов	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	100365,00
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	9875,00
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22000,00
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	17000,00
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	17000,00
Саша Константинова Безуханова	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	17000,00
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	240,00
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600,00
	ОНТОТЕКСТ АД	6000,00
	СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	99,96
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	19750,00
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	118600,00
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	126284,28
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	161258,32
Цветомир Ангелов Досков	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22000,00
Чавдар Велизаров Димитров	ДАТИКУМ АД	240,00
	СИРМА ГР УП ХОЛДИНГ АД	56522,44
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	96795,00
	Общо	938033,68



19/ СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Няма значими събития след края на отчетния период.

Гр.София

Февруари 2016 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев

ⁱ <http://www.eclipse.org/>

ⁱⁱ <http://www.w3.org/2002/ws/sawsdl/spec/>

ⁱⁱⁱ <http://kmi.open.ac.uk/projects/irs/>

^{iv} <http://www.wsmx.org:8080/wsmxsite/>

^v <http://lsirpeople.epfl.ch/lhvu/download/qosdisc/>

^{vi} <http://www.ontotext.com/kim/index.html>

^{vii} <http://proton.semanticweb.org/>

^{viii} <http://www.ontotext.com/kim/2005/04/kimso>

^{ix} <http://www.ontotext.com/kim/2005/04/kimlo>

^x <http://www.ontotext.com/kim/KBStatistics.pdf>

