

## ПРИЛОЖЕНИЕ № 7 – РИСКОВИ ФАКТОРИ, ЗАСЯГАЩИ ДЕЙНОСТТА НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

### 17.1. Икономически, политически, социален и регулаторен риск

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

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

Макроикономически тенденции, като например световната икономическа криза, хроничните фискални дисбаланси, забавяне на икономическия напредък в развиващите се пазари, могат да намалят способността на нашите клиенти да инвестират в нашите решения. В допълнение, промените в курсовете евро (лева е обвързан към Еурото) 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 предполагаваме, 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.

**15.1.2. 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.

#### **15.1.3. 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.

## **15.2. Пазарни рискове**

### **15.2.1. 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 обхват 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.

### **15.2.2. Риск, свързан с промените в технологиите и разработването на нови продукти**

IT 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.

#### **15.2.3.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.

#### **15.2.4.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.

#### **15.2.5.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.

#### **15.2.6.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.

#### **15.2.7.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.

#### **15.2.8.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.

### 15.3.Рискове на бизнес стратегията

#### 15.3.1.Търсенето на нашите нови решения може да не се развие по план и нашата стратегия за нови бизнес модели и гъвкави модели на потребление може да не бъде успешна.

Нашият бизнес се състои от софтуерни услуги, софтуерни лицензи, актуализации на софтуерни лицензи и поддръжка, такси за поддръжка, предоставяне на облачни услуги, продажба на хардуер. Нашите клиенти, които се възползват от технологичните постижения на СИРМА са безкомпромисни към своите ИТ инвестиции. Именно за това, въвеждането на нови решения, технологии и бизнес модели са обект на несигурност по отношение на това дали клиентите ще могат да реализират очакваните ползи. Несигурността може да дойде от нагласата клиентите да чакат за референтни клиенти, което може да доведе до забавяне в приемането на нашите нови решения, технологии, бизнес модели и гъвкави модели на потребление, или неприемане на някои такива. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да се смекчи този риск, СИРМА е балансирала разпределението на своите стратегически инвестиции, като развива и защита на основните си бизнеси едновременно с разработването на нови решения, технологии и бизнес модели и пазари, като например мобилни, облачни, база данни технологии, както и социалните медии. Освен това, ние се концентрираме върху проектирането и предоставянето на атрактивни решения за нашите клиенти, както и предоставянето на помощ, за да се гарантират отлични постижения и удовлетвореност на клиентите след изпълнението на нашето решение. Ние очакваме, вероятността за поява на този риск да бъде малка, но не може напълно да се изключи възможността за проявление и оказване на голямо влияние върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или причиняване на негативно отклонение в нашите приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

#### 15.3.2.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 организацията 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.

### **15.3.3. 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.

## **15.4. Рискове, свързани с човешките ресурси**

### **15.4.1. Ако ние не се управляваме ефективно нашата работна сила, ние няма да сме в състояние да провеждаме нашия бизнес ефективно и успешно.**

Нашият успех зависи от подходящо поддръждане на нашата стратегия за планиране на работната сила и нейното местоположение в съответствие с общата стратегия. Промените в числеността на персонала могат да доведат до несъответствие между нашите разходи и приходи. Неуспехът да управляваме нашия персонал ефективно може да попречи на способността ни да водим нашия бизнес ефективно и успешно и може да има неблагоприятен ефект върху него, върху финансовото положение, печалбите и паричните потоци.

Ние се фокусираме върху намаляване на този риск чрез набор от дейности, включително, но не само: планиране на работната сила (което има за цел да постигне разнообразие и правилната комбинация от таланти и да отрази демографските промени); аутсорсинг; външен краткосрочен персонал; работодателска марка; управление на кариерата (като предлагаме възможности за краткосрочни задачи и възможности за подобряване на умения, компетенции и квалификации); и разширена програма за доходи - например, система за възнаграждение, базирана на изпълнението, както и дългосрочни планове за стимулиране.

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

### **15.4.2. Ако не сме в състояние да привличаме, развиваме и задържаме лидери и служители със специализирани познания и технологични умения, или не сме в състояние да постигнем вътрешно разнообразие и включване на персонала в целите на структурата, ние може да не сме в състояние да управляваме нашите операции ефективно и успешно и да развием успешни нови решения и услуги.**

Нашият високо квалифициран персонал е в основата на нашия траен успех. Конкуренцията в нашата индустрия за високо квалифицирани и специализирани кадри и лидери, както мъже, така и жени, е интензивна. В някои региони и специфични технологични решения сме си поставили амбициозни цели за растеж. Ако не сме в състояние да се идентифицираме, да привличаме, развиваме, мотивираме, адекватно компенсираме, и задържаме висококвалифициран персонал, както мъже, така и жени, или ако съществуващите високо квалифицирани и специализирани кадри напускат СИРМА и подходящи заместници не са налични, ние може не сме в състояние да управляваме ефективно нашите операции, което би могло да има неблагоприятен ефект върху репутацията ни и нашия бизнес, финансовото положение, печалбите и паричните потоци. Освен това, ние няма да бъдем в състояние да се развиваме, да продаваме или прилагаме успешните нови решения и услуги, както е планирано.

Накрая, наемането на такъв персонал може да ни изложи на претенции от страна на други компании, опитващи се да се предотвратят възможността техните служители да работят за конкурент.

Независимо от това, ние продължаваме да вярваме, че нашата позиция на водеща на пазара работодателска марка, и разширените ни програми за доходи, ще ни позволят да наемаме най-добрите таланти с потенциал да допринесат за нарастващия бизнес успех на СИРМА в бъдеще. Ние се справяме с риска от неблагоприятно въздействие върху нашите бизнес операции на невъзможността да се извърши подбор на служителите, които трябва да наемем, като се стремим да изградим 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.

## 15.5.Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете

### 15.5.1.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.

### 15.5.2.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 неотроризиран 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.

### **15.5.3. 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.

## **15.6. Комуникационни и информационни рискове**

### **15.6.1. Риск от неразрешено разкриване на поверителна информация**

Строго поверителната информация, която е свързана с теми като нашата стратегия, нови технологии, сливания и придобивания, непубликувани финансови резултати, или лични данни, може да бъде преждевременно преднамерено или непреднамерено разкрита.

Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата позиция на пазара. В допълнение, това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние приемаме широк диапазон от действия за предотвратяване на неразрешено разкриване на класифицирана поверителна информация, включително процедурни и организационни мерки. Тези мерки включват задължително обучение по сигурност за всички работници и служители, стандарти за безопасна вътрешна и външна комуникация, осигуряване на техническа сигурност в нашия IT хардуер и комуникационни канали, както и задължително криптиране на данни от личен характер.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността от поява на този риск като малка, не можем напълно да изключим възможността този риск да има бизнес-критично въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или да доведе до отрицателно отклонение от нашата оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

## 15.7. Финансови рискове

### 15.7.1. 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.

### 15.7.2. 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.

### **15.7.3.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.

### **15.7.4.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.

### **15.7.5.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 договорности 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.

## 15.8. 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.

## 15.9.Продуктови и технологични рискове

### **15.9.1.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.

### **15.9.2.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.

**15.8.3.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.

**15.8.4.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 въздействие на този риск, който може да окаже отрицателно влияние върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци или потенциално отрицателно отклонение на планираните приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

**15.8.5.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.

**15.8.6.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.

## 15.9.Оперативни рискове

### **15.9.1.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.

### **15.9.2.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.

### **15.9.3.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 защиты, предоставени от приложимите закони и общи права, включително правото на търговска тайна, авторски права, патенти и търговски марки, лицензионни споразумения и споразумения за неразкриване на информация, както и технически мерки, за създаване и защита на нашите права на собственост.

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

Ние очакваме вероятност за проявление на този риск, което може да има бизнес критични въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, печалба, парични потоци, както и върху планираните приходи и оперативната печалба. Ние класифицираме този риск като висок риск.

#### **15.9.4. 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.

#### **15.9.5. 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, Сирма диверсифицира портфейла си и управлява инвестициите си активно. В допълнение, нашите дейности в рисков капитал имат ограничен обхват.

Ние вярваме, че вероятността този риск да се 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.

## 15.10.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.

### **15.10.1.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.

### **15.10.2.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-общии "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 брутния 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.

#### **15.10.3. 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 фискална нестабилност могат да имат съществен неблагоприятен ефект върху бизнеса на Групата, финансовото ѝ състояние и/или резултатите от дейността ѝ

#### **15.10.4. 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.

#### **15.10.5. 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.

#### **15.10.6. 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.

#### **15.10.7. 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 съпадат 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: липсата 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 .

#### **15.10.8. 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.

#### **15.10.9. 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 трансшове 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 трансферираните средства от ЕС към България, би могло да има неблагоприятен ефект върху българската икономика.

#### **15.11. Рискове, свързани с Акциите**

##### **15.11.1. 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

## 15.12. Рискове, свързани с българския пазар на ценни книжа

### 15.12.1. 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.

### 15.12.2. 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.

### 15.12.3. Допълнително финансиране чрез Акции, включително чрез конвертируеми или заменяеми облигации и други подобни инструменти може да има "разводняващ ефект" за акционерите на СГХ

Процентното участие в капитала на СГХ на притежателите на Акции може да бъде „разводнено“ и при бъдещи увеличения на капитала на СГХ, ако акционерите не запишат пропорционално на дела си от новите акции или не са от класа акционери, който има първостепенно предимство за записване. Съгласно българското законодателство и правилата на Българска фондова борса, Холдингът е длъжен да предложи новите акции на настоящите акционери съгласно правото им да придобият част от новите акции, съответстващи на дела им в капитала преди увеличението. Независимо от това, настоящите акционери могат да изберат да не участват в бъдещо емитиране на обикновени акции, което ще доведе до "разводняване" на текущото им участие в СГХ. Виж също относно разводняващия ефект на Увеличението на капитала „Предлагане - Предлагането - Разводняване“.

До "разводняване" на участието на акционерите в СГХ може да се стигне по принцип и в случаите, когато те, по една или друга причина, не са упражнили правото си на пропорционално записване на конвертируеми облигации, варианти 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.

### 15.12.4. Значителни бъдещи продажби на Акции могат да повлияят на тяхната пазарна цена

Ако значителен брой от Акциите се предложат за продажба, борсовата цена на Акциите може да се понижи. Продажби на допълнителни Акции на борсовия пазар след Предлагането могат неблагоприятно да засегнат пазарната цена на Акциите.

Продажби на значителни количества Акции, или очакването, че такива продажби могат да настъпят, може да се отрази неблагоприятно на пазарна цена на Акциите. Такива продажби могат също да изправят

СГХ пред затруднения да издава нови акции в бъдеще, когато и на каквата цена Холдингът смята за подходяща.

**15.12.5. 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.