Съдържание:

1. Обща информация за „Сирма Ай Ти Ти“ЕАД 4
2. Визия и принципи 5
2.1 Бизнеси на знанието 5
2.2 Новаторство на добавена стойност 5
2.3 Корпоративна култура на учеща се организация 5
3. Място в структурата на Групата Сирма Ай Ти Ти ЕАД: 6
4. Интелектуална Собственост 11
5. Бизнесът на „Сирма Ай Ти Ти” ЕАД през 2012 г. 11
5.1 Макроикономически показатели и тенденции 11
Икономическо развитие през 2013 г. 16
Основни макроикономически показатели – отчети и прогнози 17
Икономиката на България 18
Ключови показатели за България* 21
5.2 Пазарна позиция 22
Световният софтуерен пазар е нараснал с 5% през 2013 г. 22
Основни изводи и тенденции за сектора в ЕС: 25
Основни изводи и тенденции за сектора в България: 26
Софтуерът ще се продава все по-разнообразно. 26
5.3 СИРМА АЙ ТИ ТИ през 2013 г. 27
5.3.1 Преглед на основните проекти през 2013 27
5.3.2 Стратегия и маркетинг през 2013 28
5.3.3 Разработка и технологии през 2013 г. 28
5.3.4 Управление на компанията през 2013 г. 28
5.3.5 Развитие на служителите през 2013 29
6. Работници и служители 29
7. Промени през 2012 година и към датата на публикуване на доклада на ръководството 34
8. Основни финансови показатели 35
9. Рискови фактори 37
9.1 Икономически, политически, социален и регулаторен риск 37

9.2 Пазарни рискове 40
9.3 Рискове на бизнес стратегията 41
9.4 Рискове, свързани с човешките ресурси 42
9.5 Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете 44
9.6 Комуникационни и информационни рискове 46
9.7 Финансови рискове 47
9.8 Рискове на проектите 50
9.9 Продуктови и технологични рискове 50
9.10 Оперативни рискове 53
10. Оперативни резултати за 2013 година 55
10.1 Приходи от дейността 56
Приходи по звена и проекти 60
Приходи по сектори 62
Приходи по региони 64
Приходи по сектори – Аутсорсинг 66
Приходи по сектори - Услуги 67
Сектор Development 68
Резултати по сектори 70
10.2 Други доходи от дейността 73
10.3 Разходи за дейността 73
10.3.1. Разходите за материали са: 75
10.3.2. Разходите за външни услуги са както следва: 81
10.3.3 Разходите за персонал са: 84
10.3.4. Други разходи за дейността 86
10.4 Финансово-инвестиционни приходи и разходи 89
11. Баланс 91
11.1. Активи 91
11.1.1. Нетекущи активи 93
11.1.1.1. Имоти, машини и оборудване 95
11.1.2. Текущи активи 97
11.1.2.1. Материални запаси 98

11.2. Собствен капитал и пасиви 99
11.2.1. Собствен капитал 100
11.2.2. Пасиви 100
12. Парични потоци 105
13. Финансови показатели 107
14. Вземания 109
15. Тенденции 2014 111
Gartner прогнозира, че Световният IT пазар ще достигне $ 3,8 трилиона през 2014 г. 112
IT пазара ще нарасне във всички сегменти през 2014 г. 112
Прогноза за световния IT пазар (Милиарди долари USA) 113
Мартенски корекции на прогнозата 114
16. Стратегии и цели за развитие на Сирма Ай Ти Ти ЕАД през 2014 г. 115
Основна продуктова стратегия 115
Стратегии и цели за развитие 2014 г. 116
Основни рискове: 117
Финансови и оперативни цели за 2014 117
17. Изявление във връзка с прогнозите 118
18. База за представяне на отчетите и доклада 119
19. Отчет за придобитите, притежаваните и прехвърлени на членовете на съвета през годината акции на дружеството 119
20. Права на членовете на съвета на директорите да придобиват акции от дружеството 119
21. Договори сключени през годината по чл. 240б от ТЗ 120

1. Обща информация за „Сирма Ай Ти Ти“ЕАД

Основната дейност на „Сирма Ай Ти Ти” ЕАД е проектиране, разработване и внедряване на информационни системи за правителствени и бизнес организации в България, както и за клиенти от цял свят. Фирмата предлага широк спектър от консултантски услуги за ИТ решения и управление на проекти. Разработката и внедряването на уеб-базирани приложения, обектно-ориентиран бизнес и системен анализ и дизайн, разработка на сложни софтуерни системи с прилагане на JEE, XML, UML и RUP са основни отличителни качества и компанията.

Сирма Ай Ти Ти ЕАД специализира в областта на големи административни системи, основани на сервизно-ориентирани архитектури и притежава специфична експертиза за митнически и данъчни приложения.

В последните 2 години Сирма Ай Ти Ти ЕАД (СИТТ) се специализира в разработването на enterprise софтуерни системи, базирани върху семантични технологии и Service-oriented архитектура.

Основният продукт на Сирма Ай Ти Ти ЕАД е платформа за семантична интеграция, сътрудничество и мениджмънт на предприятието – Платформата Сирма (The Sirma Platform for Semantic Enterprise Integration, Collaboration and Management). На базата на тази платформа с отворен код, СИТТ внедрява приложения, които решават конкретни проблеми, чрез дефиниране на семантични модели за интеграция (онтологии), бизнес процеси и структурирани документи. Заедно с мениджмънт партньорите и с активно участие на клиента, компанията изгражда решения като променя начина на работа и организация към ново по-високо ниво на интелигентност и сътрудничество. Това води до скок в качеството и ефективността на изпълнението, както и до значително подобрение на стратегическата управляемост на компанията-клиент.

Натрупаният практически опит и експертни знания на Сирма Ай Ти Ти ЕАД могат да бъдат от полза за всяка организация, която внедрява ИТ решения. Сирма Ай Ти Ти ЕАД има дългогодишен опит в областта на проектирането и разработката на интернет-базирани приложения за електронен бизнес и електронно правителство и е предпочитан партньор на правителствени и корпоративни клиенти в Европа, САЩ, Канада и България.

Дружеството е регистрирано като акционерно дружество в гр. София. Седалището и адресът на управление на Дружеството е гр.София, бул.”Цариградско шосе” №135.

Капиталът на дружеството е 1 390 220 лв. , разпретелен на 1 390 220 бр. акции с номинална стойност на 1 акция 1 лв.

Сирма Ай Ти Ти ЕАД е подкомпания със 100% собственост на Сирма Солюшънс АД в рамките на Сирма Груп Холдинг АД – най-голямата група от високотехнологични компании в България.

Системата на управление на Дружеството е едностепенна, Съветът на директорите е в състав:

ЯВОР ЛЮДМИЛОВ ДЖОНЕВ

ЦВЕТАН БОРИСОВ АЛЕКСИЕВ

Александър Тодоров Колев

Атанас Костадинов Киряков

Дата на изтичане на мандата: 01.07.2018 г.

Дружеството се представлява от изпълнителния директор Явор Джонев.

Броят на персонала към 31 декември 2012 г. е 46 души.

2. Визия и принципи

2.1 Бизнеси на знанието

Визията на „Сирма Ай Ти Ти" ЕАД е да изгражда бизнеси на знанието, които в основата си са информационно интензивни, за разлика от капиталово интензивния традиционен бизнес. Те се управляват от всички служители, които допринасят стойност, именно, със своите познания и умението да ги прилагат в конкретни условия. Икономическият растеж се обуславя от генерирането на ново и по-добро прилагане на съществуващо знание.

2.2 Новаторство на добавена стойност

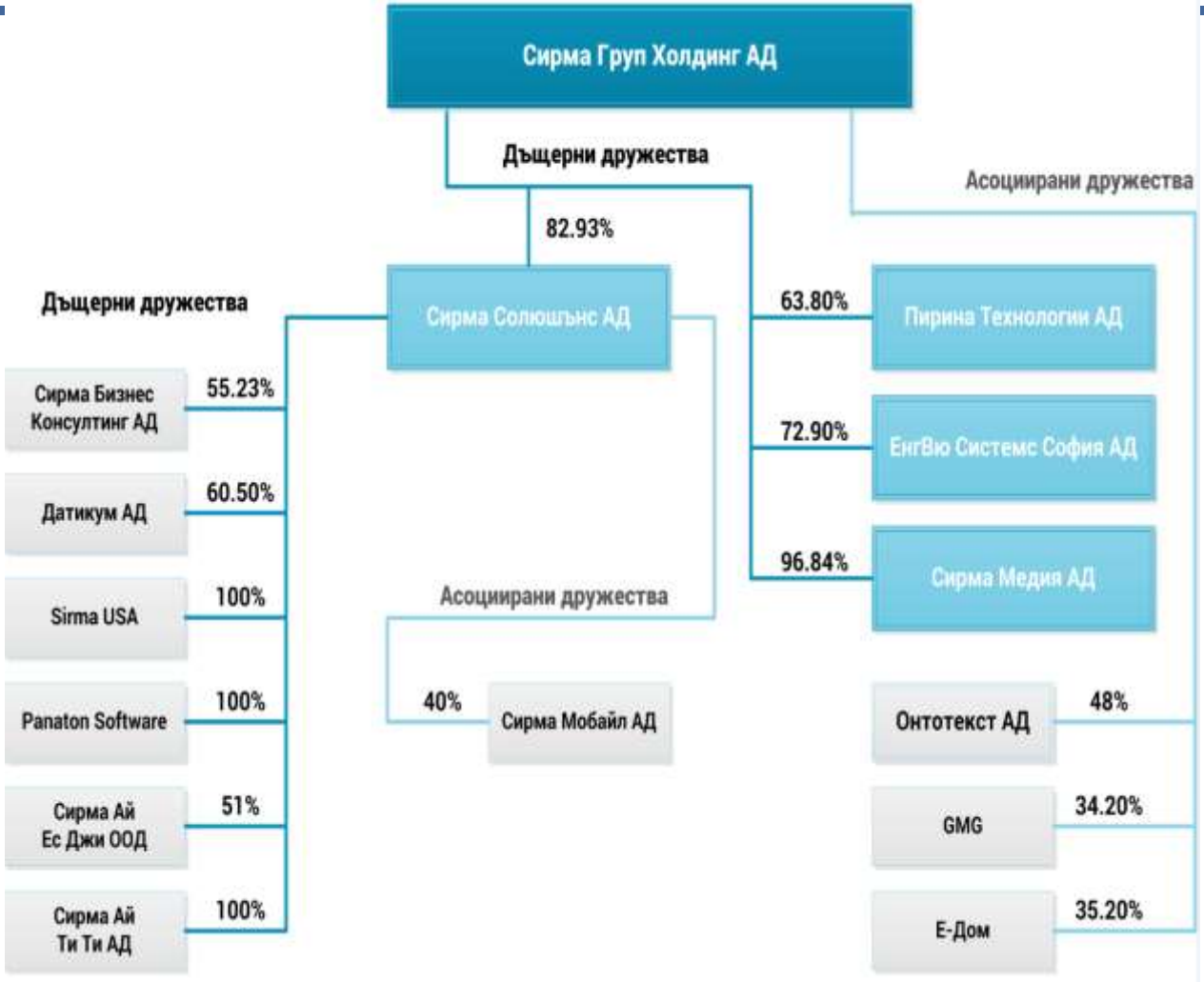
„Сирма Ай Ти Ти" ЕАД прилага бизнес стратегии, които му позволяват да достави повече добавена стойност на своите клиенти. Това се постига не само чрез приложение на авангардни технологии, но и с управление на знания и използване на новаторски маркетинг стратегии и тактики, които предефинират пазарите, създават нови пазарни сегменти и отстраняват конкуренцията.

2.3 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 Ай Ти Ти" ЕАД.

3. Място в структурата на Групата Сирма Ай Ти Ти ЕАД:

„Сирма Ай Ти Ти ” ЕАД е дъщерна фирма на „Сирма Солюшънс“ АД и част от групата на „Сирма Груп Холдинг“ АД.



„Сирма Солюшънс“ АД е най-голямата дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Дъщерни компании в структурата на Холдинга са:

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

- Дъщерни на „Сирма Солюшънс" АД

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

Асоциирани предприятия в структурата на Групата са:

- Асоциирани на „Сирма Груп Холдинг" АД

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

- Асоциирани и други на „Сирма Солюшънс" АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 01.01.2012	Процент от капитала към 01.01.2012	Промени 2012г.	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2012
	Хил.лв		хил.лв	
„СЕП България" АД (други финансови активи)	79	6.50%	-79	5.78%

"Сирма Мобайл"АД	0	40%	20	33,17%
Общо, хил. лв	79		-59	
Конс. балансова стойност	**20**			

4. Интелектуална Собственост

Софтуерен модул „ Валидатор на XML съобщения „ със следното описание:

Този модул служи за входна точка при обмена на XML съобщения. Освен стандартната валидация спрямо XML схеми или DTD документи, той позволява да се използват специфични сложни правила от типа на:

- ако определено поле в документа е налично, то и друго поле трябва да присъства и да има определена стойност
- ако сумата на дадени числови полета надхвърля зададена стойност, то друго поле е задължително
- зададено поле трябва да има стойност, отговаряща на съществуващ запис в релационна база данни
- зададено поле трябва да отговаря на определен формат (например според правилата за ЕГН)

Правилата и условията могат да се описват ръчно в конфигурационни файлове или да се редактират от нетехнически потребители чрез специално разработено приложение с графичен интерфейс.

Правилата за задават като се свързват с XPATH изрази, чрез които се посочва конкретен елемент или списък от елементи в документа.

Според нуждите на конкретната логика за приложението, могат да се добавят специализирани функции, чрез които се изчисляват или валидират стойности. Самите функции се реализират като Java класове и чрез тях валидаторът може да ползва релационни бази, външни системи или да извършва сложни изчисления.

Валидаторът е силно оптимизиран, като използва различни стратегии, за да осигури максимално бързодействие на обработката. Например:

- Преди прилагане на правило се прави анализ върху XML схемата за документа, за да се прецени относителния брой на елементите, върху които ще се приложи правилото.

Прилагането на правилата върху документ може да се извършва разпределено – т.е. да се прави паралелно. По този начин увеличаването на потока съобщения или сложността на правилата има слабо отражение върху производителността.

5. Бизнесът на „Сирма Ай Ти Ти” ЕАД през 2012 г.

5.1 Макроикономически показатели и тенденции

Според анкета на Световния икономически форум (виж WEForum, Global Agenda Outlook 2013) десетте най-важни предизвикателства пред света са: нестабилната глобална икономика, крехката еврозона, нестабилната финансова система, нарастващото доходно неравенство, трайната структурна безработица,

вакуумът в световното лидерство, недостатъчното приспособяване към промените в световния климат, икономически мотивираните социални вълнения, дефицитът на природни ресурси, хроничната бюджетна небалансираност. Подреждането е според относителния дял на отговорите в нисходящ ред.

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

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

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

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

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

През 2013 г. глобалният икономически растеж възлезе на 3.0% (3.2% за 2012 г.).1 По региони тенденциите в икономическата активност бяха разнопосочни. Забавяне на реалния растеж се наблюдаваше в САЩ, а в Китай темповете на нарастване на икономическата активност останаха близо до тези през 2012 г. Темпът на спад на БВП в реално изражение в еврозоната се забави през 2013 г. в сравнение с предходната година.

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

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

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

В глобален контекст, икономиката на региона на Северна и Южна Америка оказаха сравнително стабилни, отбелязва на ЕЦБ. Въпреки увеличения на данъците и съкращенията на държавните разходи, които влязоха в сила през март, годишният ръст спрямо предходната година в САЩ е само с 2 % по-нисък в сравнение с 2012 година. Растежът е по-бърз във втората половина на годината в сравнение с първата, тъй като условията на пазара на недвижими имоти и на пазара на труда се подобриха , потребителските разходи нарастнаха, а износът се увеличи.Съгласно Доклада на ЕЦБ продължава възстановяването на Латинска Америка, само че с малко по-бавни темпове .

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

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

Инфлацията в глобален мащаб се понижи до 3.3% в края на 2013 г. на годишна база при 3.8% в края на 2012 г.5 Фактори за понижението є бяха поевтиняването на голяма част от основните стокови групи и суровини на международните пазари, както и наблюдаваното слабо забавяне на икономическия растеж.

Инфлацията в САЩ10 се забави в края на 2013 г. на годишна основа до 1.5% от 1.7% в края на 2012 г., а базисната инфлация (без храни и енергийни продукти) спадна от 1.9% в края на 2012 г. до 1.7% в края на 2013 г. Инфлацията, измерена чрез дефлатора на разходите за частно потребление, също се понижи през 2013 г. до 1.1% при 1.8% през 2012 г.

В глобален мащаб индустриалното производство се увеличи слабо с 2.0% спрямо 2012 г. (1.7%), като по региони най-висок растеж имаха нововъзникващите икономики в Азия и САЩ. Темпът на растеж на световната търговия със стоки и услуги3 се ускори до 3.0% през 2013 г. (2.8% през 2012 г.).

Основни макроикономически показатели

(%)

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

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

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

През 2013 г. икономиката на еврозоната остана в рецесия, но през годината показателите за икономическата активност постепенно се подобряваха. БВП в реално изражение отбеляза спад от 0.4% на годишна база, като спрямо предходната година се наблюдаваше свиване на отрицателния принос на частното потребление и на брутното капиталообразуване, както и намаление на положителния принос на нетния износ. По страни определящо значение за забавяне в темпа на спад на БВП в реално изражение общо за еврозоната имаха Италия (-1.9% при -2.4% за 2012 г.), Гърция4 (-3.9% при -7.0% за 2012 г.) и Испания (-1.2% при -1.6% за 2012 г.), в които темпът на понижение бе по-нисък в сравнение с 2012 г., докато икономическата активност във Франция отбеляза слабо ускорение до 0.2% (0% през 2012 г.). Ограничаващо влияние върху средния за еврозоната реален икономически растеж имаше Германия, където темпът на нарастване на БВП в реално изражение се забави до 0.4% през 2013 г. (0.7%)

1 По данни на МВФ: World Economic Outlook, април 2014 г.

2 По данни на CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis към 22 март 2014 г.

3 По данни на МВФ: World Economic Outlook, април 2014 г. 4 По предварителни данни.

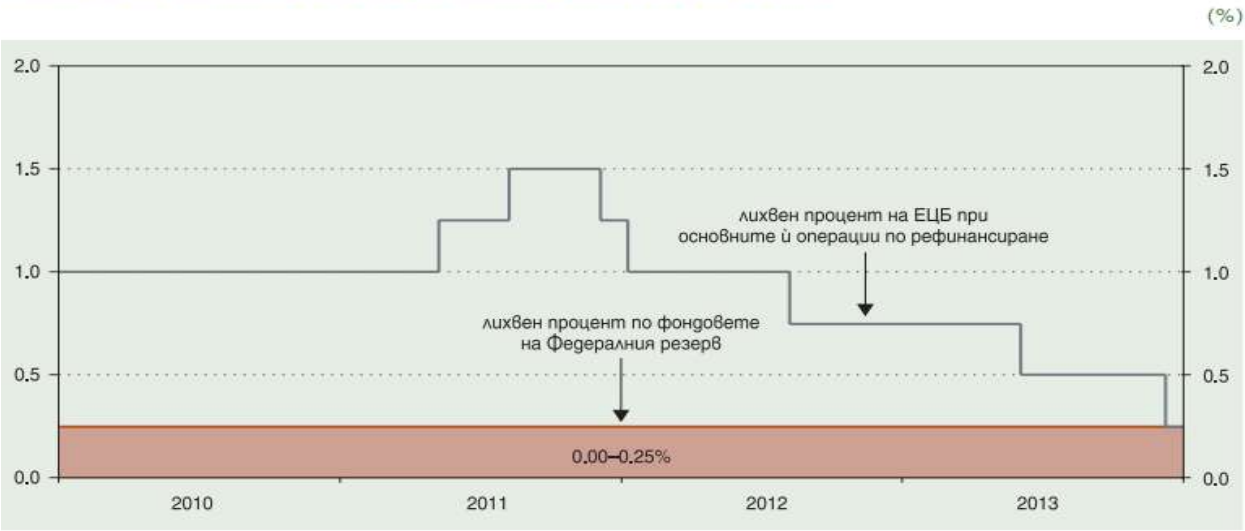
Все още слабата икономическа активност на еврозоната беше свързана с допълнително повишение на равнището на безработица до 12.0%, за което допринесе главно влошаването на ситуацията на пазара на труда в Испания и Италия.

5 По данни на МВФ: World Economic Outlook, април 2014 г. ; 6 Тук и по-нататък под „долар“ да се разбира доларът на САЩ; 7 По данни на ЕЦБ; 8 По данни на МВФ: World Economic Outlook, април 2014 г.; 9 Измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ); 10 Измерена с индекса на потребителските цени (ИПЦ).

Икономическо развитие през 2013 г.

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

Лихвени проценти на Федералния резерв и на ЕЦБ



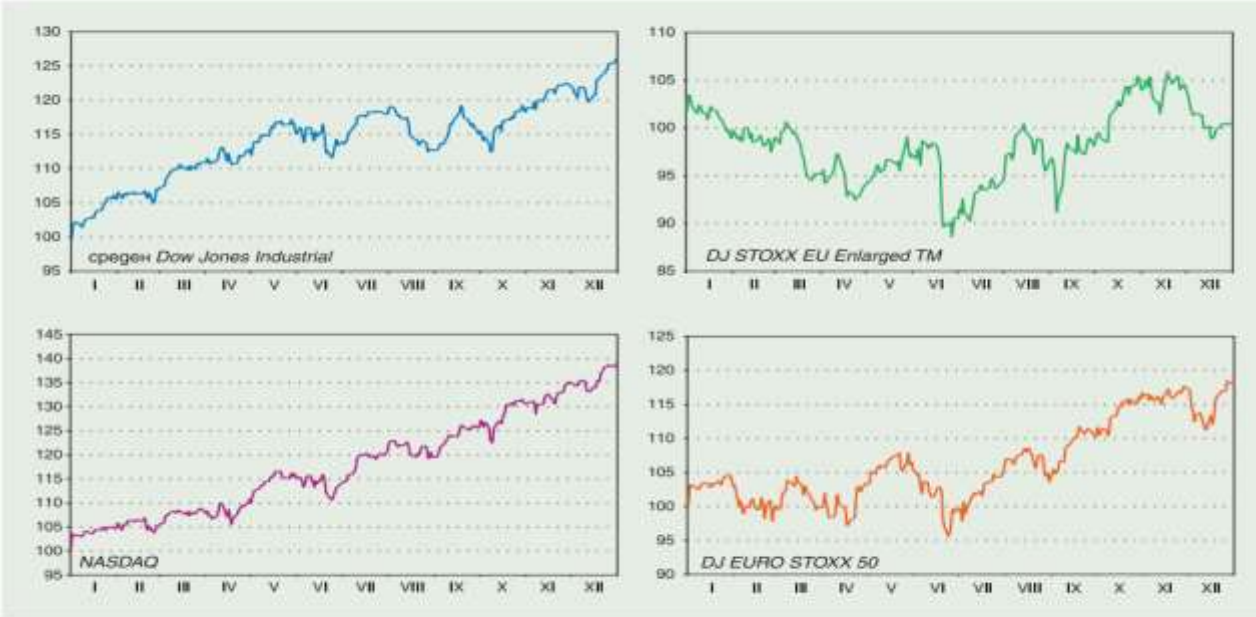
Източници: ЕЦБ, Федерален резерв.

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

Това намерение беше реализирано едва в края на годината, на заседанието на Комитета по операциите на открития пазар, проведено на 17 и 18 декември, когато бе взето решение да се намали месечният размер на изкупуваните активи по програмите на Федералния резерв общо с 10 млрд. долара, считано от януари 2014 г.

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

Основни борсови индекси през 2013 г.



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

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

Основни макроикономически показатели – отчети и прогнози

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

Икономиката на България

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

Нетният износ имаше основен принос за растежа, като износът на стоки и услуги нарасна с 8.9%, докато вносът на стоки и услуги се увеличи с по-нисък темп от този на износа (5.7%) поради слабо вътрешно търсене. В условията на запазваща се несигурност в очакванията на икономическите агенти стопанската активност в страната остана потисната, като частното потребление и инвестициите в основни активи се понижиха в реално изражение спрямо предходната година. **Правителственото потребление имаше нисък положителен принос за нарастването през годината на БВП в реално изражение.**
Запазването на неблагоприятна ситуация на пазара на труда и продължаващата несигурност относно бъдещите доходи повлияха за поддържането на висока норма на спестяване на домакинствата. През 2013 г. потреблението на домакинствата спадна с 2.3%, а нормата на спестяване се повиши в сравнение с предходната година.

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

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

Съществено нарастване на разходите за придобиване на ДМА бе отбелязано в сектора на публичните услуги.
След като отбеляза сравнително слабо повишение през първото полугодие, през втората половина на 2013 г.

брутната добавена стойност в икономиката ускори растежа си и в реално изражение общо за годината се увеличи с 1.1%.

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

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

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

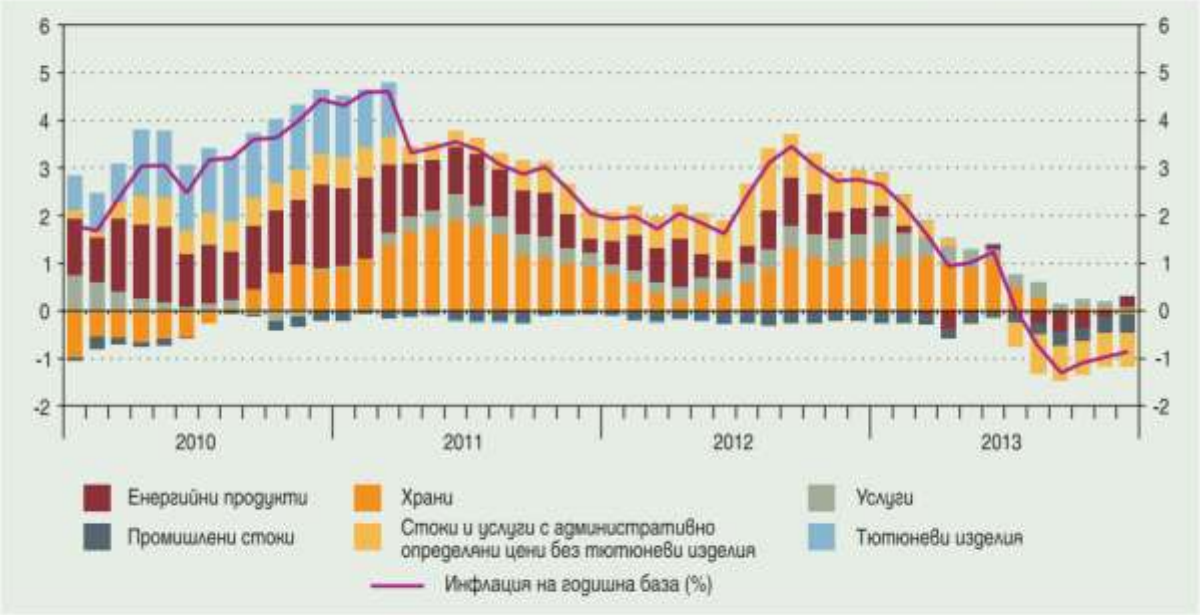
През 2013 г. повишението на разходите за труд съответстваше на нарастването на брутната добавена стойност по сектори. Растежът на компенсацията на наетите общо за икономиката се забави слабо от 5.8% през 2012 г.до 5.3% през 2013 г., като в реално изражение14 се ускори до 5% от 3.3% през 2012 г.

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

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

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

(процентни пунктове; %)



Източници: НСИ, БНБ.

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

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

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

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

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

Ключови показатели за България*

1. Производство		2011	2012	2013
Показател на доверие в промишлеността [1.1]	%	-4,2	-6,0	-8,7
Промишлено производство [1.2]	yoy % ch.	6,0	-0,2	0,0

		2011	2012	2013
Брутен вътрешен продукт [1.3]	yoy % ch.	1,8	0,6	0,9

2. Индивидуално потребление		2011	2012	2013
Показател на доверие на потребителите [2.1]	%	-41,0	-42,9	-39,6

		2011	2012	2013
Оборот в търговията на дребно [2.2]	yoy % ch.	0,5	5,4	2,9

		2011	2012	2013
Индивидуално крайно потребление [2.3]	yoy % ch.	1,7	3,2	-1,8

3. Инвестиции		2011	2012	2013
Използване на оборудването в промишлеността [3.1]	%	70,9	70,5	69,5
Брутообразуване в основен капитал [3.2]	yoy % ch.	-6,5	4,0	-0,3
Изменение на запасите [3.3]	% от БВП	0,4	2,4	0,2

4. Пазар на труда		2011	2012	2013
Коефициент на безработица [4.1]	%	11,3	12,3	12,9
Заети лица [4.2]	yoy % ch.	-2,9	-1,1	0,0
Разходи за труд [4.3]	yoy % ch.	7,5	7,5	3,6

		2011	2012	2013
Недостиг на работна сила в промишлеността [4.4]	%	7,5	8,7	8,6
Заплати [4.5]	yoy % ch.	5,8	6,6	10,5

5. Международни трансакции	2011	2012	2013

Поръчки от чужбина в промишлеността [5.1]	баланс	-40,6	-46,5	-49,0
Износ на стоки [5.2]	млн. евро	20264,3	20770,2	22228,2
Внос на стоки [5.3]	млн. евро	-22420,4	-24230,4	-24581,5
Търговско салдо [5.4]	млн. евро	-2156,1	-3460,3	-2353,3
Текуща сметка [5.5]	млн. евро	33,2	-333,9	751,3
Преки инвестиции (нето) [5.6]	млн. евро	1212,7	802,0	957,3
Портфейлни инвестиции (нето) [5.7]	млн. евро	-357,4	-898,4	-128,2

		2011	2012	2013
Износ на стоки и услуги [5.8]	yoy % ch.	12,3	-0,4	8,9
Внос на стоки и услуги [5.9]	yoy % ch.	8,8	3,3	5,7

6. Цени		2011	2012	2013
ХИПЦ [6.1]	yoy % ch.	3,4	2,4	0,4
Цени на производител на вътрешния пазар (промишленост) [6.2]	yoy % ch.	8,6	5,3	-1,3
Очаквания за продажните цени в промишлеността [6.3]	баланс	8,8	9,7	2,4
Очаквания за продажните цени в търговията на дребно [6.4]	баланс	4,7	5,3	0,2

7. Парични и финансови показатели		2011	2012	2013
СОФИБОР (тримесечен) [7.1]	индекс	3,8	2,3	1,1
М3 [7.2]	yoy % ch.	12,2	8,4	8,9
Вземания по кредити на нефинансови предприятия и домакинства [7.3]	yoy % ch.	3,3	2,8	0,0
Обменен курс USD/BGN [7.4]	стойност	1,40	1,50	1,50
Номинален ефективен валутен курс [7.5]	индекс	132,1	131,0	134,1

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

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

5.2 Пазарна позиция

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

Световният растеж на ИТ инвестициите е по-високот общия глобален икономически растеж през цялата 2013 г., съобщава американската компания за пазарни изследвания International Data Corporation (IDC),

въпреки, че растежът се забави по време на годината. Поради тази причина IDC коригира прогнозите си надолу няколко пъти. Основната причина за това е по-бавният растеж на нововъзникващите икономики като Китай и Русия-младите икономики не растат толкова бързо, колкото очакваше IDC в началото на годината.

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

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

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

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

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

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

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

За забавянето в ръста най-голяма вина има Западна Европа, на която се падат 26,5% от приходите на

световния пазар на софтуер. Регионът е единствен със спад през 2012 г. Американският пазар, който държи над 45% от световните продажби, е нараснал с 6% на годишна база. Най-висок ръст бележат Саудитска Арабия, Перу, Колумбия, Китай и Турция.

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

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

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

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

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

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

Основни изводи и тенденции за сектора в ЕС:

- Фокусът на софтуерната индустрия през следващите години ще бъде върху изчисления в облака (Cloud Computing), софтуера като услуга (SaaS), мобилните приложения (Mobile), големите данни (Big Data) и социалния елемент (Social).
- Софтуерната индустрия ще продължи сериозния си ръст и през 2014 г., като очакванията са темповете на растеж да се запазят в средносрочен план.
- Дефицитът на кадри в ИТ индустрията е на европейско ниво – недостигът е повсеместен. От тази гледна точка, колкото и кадри да се създадат от българската образователна система, щом са на необходимото ниво, то те лесно ще намерят реализация на отворения европейски пазар на труда.
- Огромната част от ИТ предприятията са микро предприятия (до 10 заети лица), като значителна част от тях представляват отделни ИТ специалисти.
- Намаляване на завършващите висше образование в сферата на компютърните технологии, природните науки и математиката, съчетано с тенденция за увеличаване на броя на хората, които се пенсионират.

- Очакват се около 900 000 незаети работни места в ИКТ сектора на Европа през 2015 г., като около 300 000 от тях ще бъдат в сферата на компютърните технологии.
- Младежката заетост в сферата на ИТ намалява за сметка на хората в зряла възраст.
- Програмистите и проектните мениджъри в областта на ИКТ са втората най-дефицитна група професии в ЕС за 2012 г. след медицинските сестри и лекарите.

Основни изводи и тенденции за сектора в България:

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

Софтуерът ще се продава все по-разнообразно.

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

В новия анализ на компанията са посочени няколко политики за лицензиране, с които са длъжни да се съобразяват всички производители на софтуер. На първо място, това е задължителната опция за абонамент. Второ, актуален става и лицензът за виртуализирани инфраструктури – технологията за виртуализация продължава да набира скорост, но не всички доставчици на софтуер я отчитат към момента.

Следват SaaS решенията. Все повече клиенти предпочитат този модел за продажба на софтуер, така че доставчиците трябва да са напълно готови за него. Друг актуален вариант са OEM програмите, като и в този сегмент от пазара на софтуер се наблюдава ръст, според IDC.

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

5.3 СИРМА АЙ ТИ ТИ през 2013 г.

5.3.1 Преглед на основните проекти през 2013

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

През 2013 г. компанията продължи успешната си работа по втората фаза на проекта с американската компания Quality vision international за интегриране на EMF, която е от стратегическо значение за Сирма Ай Ти Ти ЕАД. Успешното завършване на втора фаза в средата на 2014 г. ще гарантира третата фаза на проекта, която се очаква да започне през 2014 г. и ще генерира сериозни референции за компанията, които ще и позволят да навлезе по-съществено на американския пазар.

През 2013 г. Сирма Ай Ти Ти ЕАД завърши работа по Discovery фазата по проекта „Conservation Space“ с Националната галерия по изкуствата във Вашингтон. Също така се подписа договора за фаза 1 по този проект и започна нейното успешно изпълнение.

5.3.2 Стратегия и маркетинг през 2013

През 2013 г. се изясни продуктовата концепция на компанията:

платформа + модели + интеграции = приложения + мениджмънт = решения

През 2013 г. се изясни маркетинговата концепция на компанията, която може основно да се раздели на две:

а) локални офиси и менижмънт партньори за големи решения

б) изграждане и продажби на специализирани приложения;

Маркетингови хипотези:

1. общо приложение за малки и средни бизнеси като облачна услуга
2. платформата като среда за партньорство със системни интегратори по света

5.3.3 Разработка и технологии през 2013 г.

1. Компанията извърши възвръщане на RUP + SCRUM като интегрирани методи за разработка.

2. Изясни се архитектурата на платформата.

3. Сирма Ай Ти Ти направи първо внедряване на семантични технологии.

4. Извърши се установяване на регулярни прегледи на качеството.

5. Раздели се организацията за разработка на платформа и приложения.

5.3.4 Управление на компанията през 2013 г.

Учреди се мениджмънт група за оперативно управление, която включва мениждъри от всички отдели на компанията с цел по-навременно, бързо и адекватно взимане на оперативни решения и управление на дейността на компанията.

Извърши се делегиране на отговорности по проекти/екипи

Въведоха се ежемесечни брифинги за цялостното състояние и плановете на компанията с цел прозрачност.

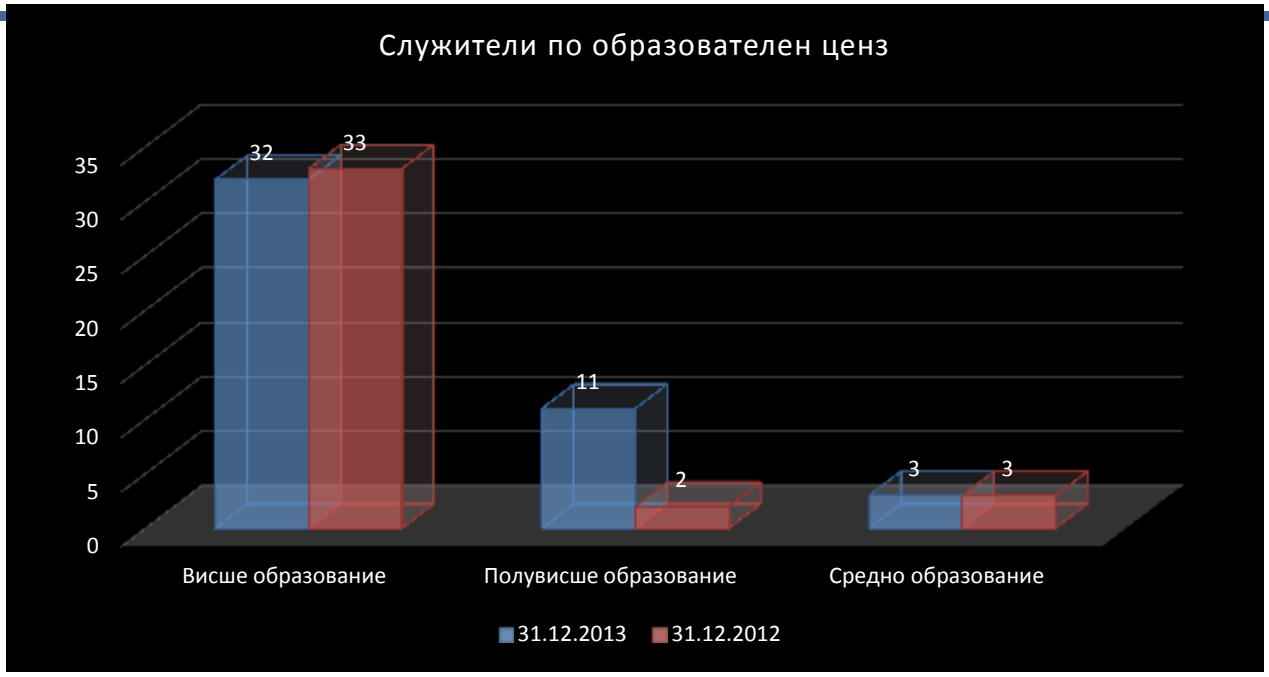
5.3.5 Развитие на служителите през 2013

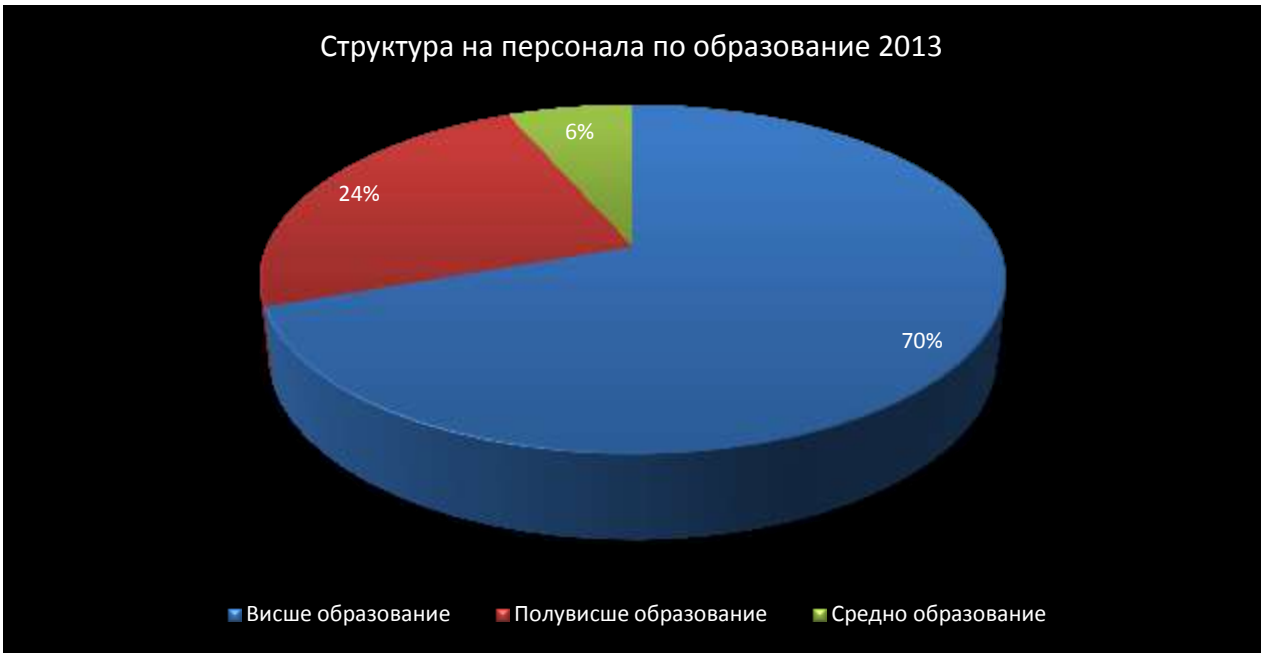
1. Започнаха интензивни курсове по английски език за всички служители на компанията.

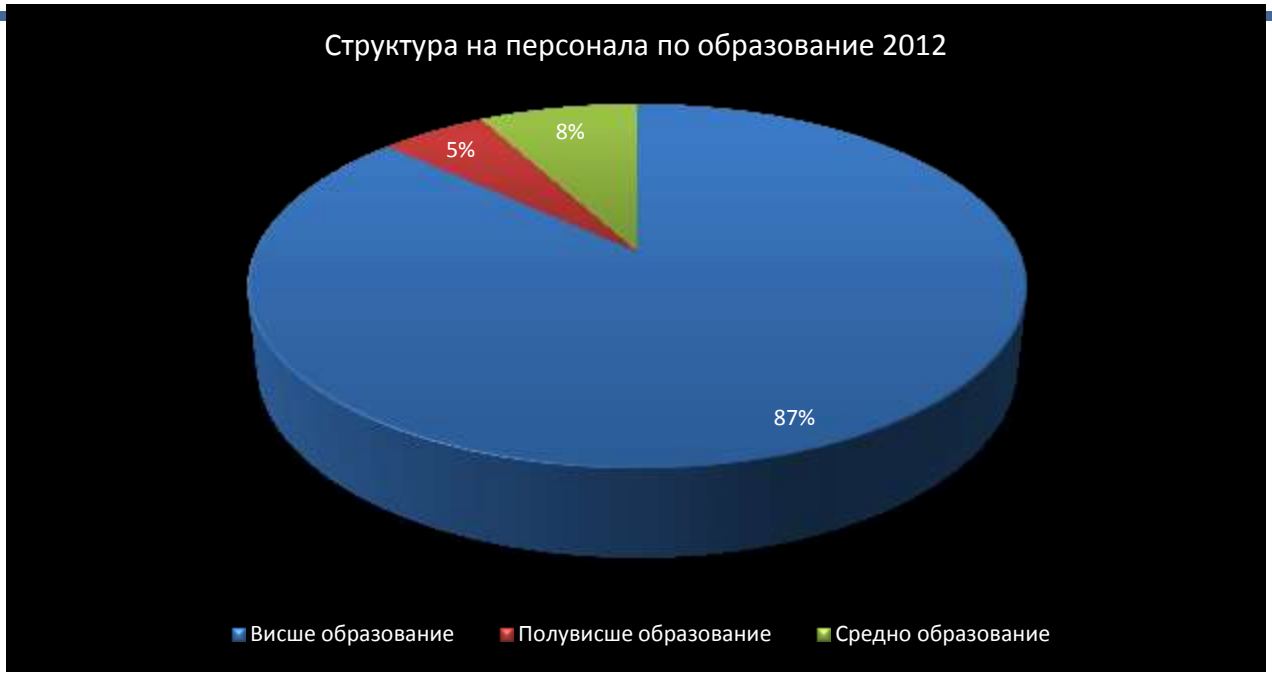
2. Възстанови се стажантската програма на Сирма Ай Ти Ти даваща възможност на млади специалисти без стаж да натрупат опит и да започнат успешна кариера.

6. Работници и служители

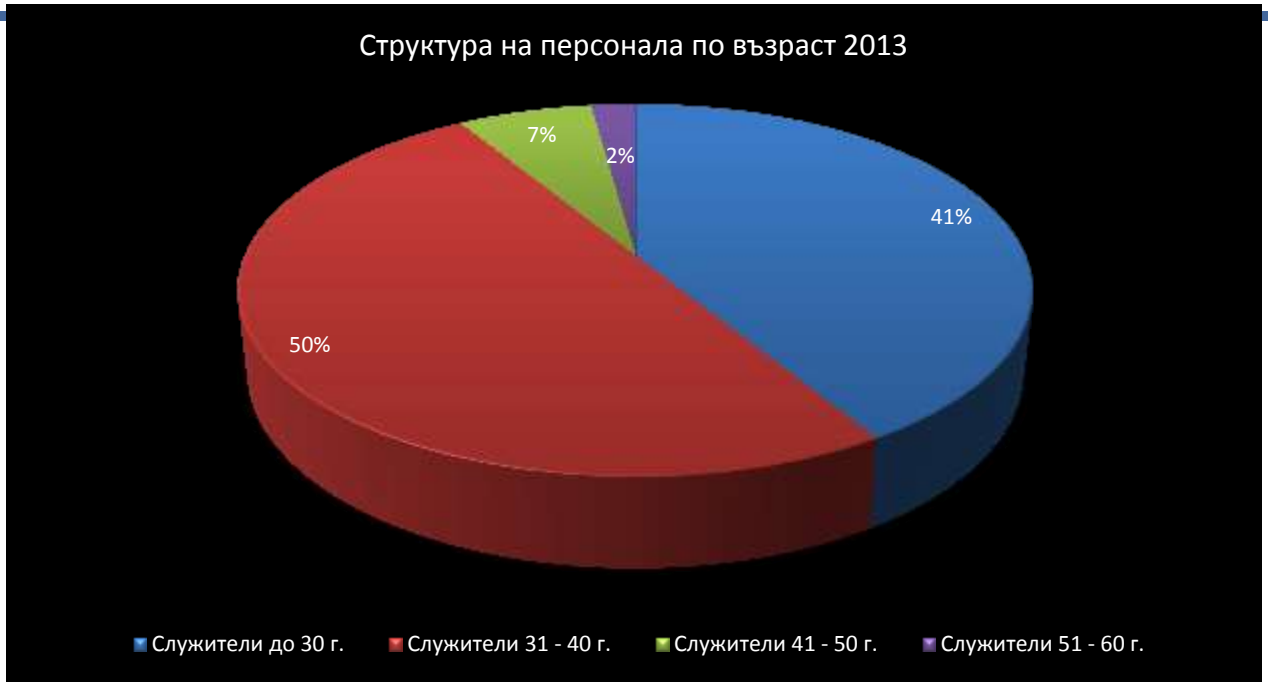
	31.12.2013	31.12.2012	отн. дял %
Брой служители към 31.12.2013 г.	**46**	38	100%
Висше образование	**32**	33	69,57%
Полувисше образование	**11**	2	23,91%
Средно образование	**3**	3	6,52%
Служители до 30 г.	**19**	21	41,30%
Служители 31 - 40 г.	**23**	13	50,00%
Служители 41 - 50 г.	**3**	2	6,52%
Служители 51 - 60 г.	**1**	1	2,17%
Служители над 60 г.	**0**	1	0,00%
Жени	**10**	10	21,74%
Мъже	**36**	28	78,26%

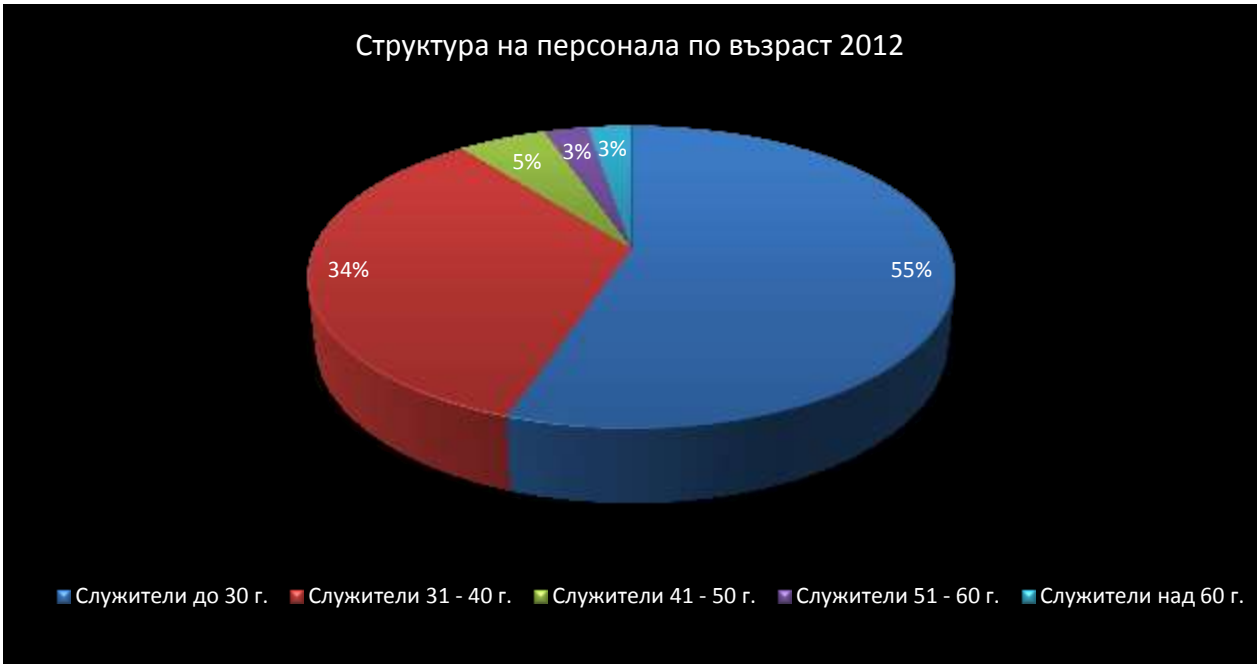

Служители по образователен ценз
35
30
25
20
15
10
5
0
32
33
11
2
3
3
Висше образование
Полувисше образование
Средно образование
31.12.2013
31.12.2012

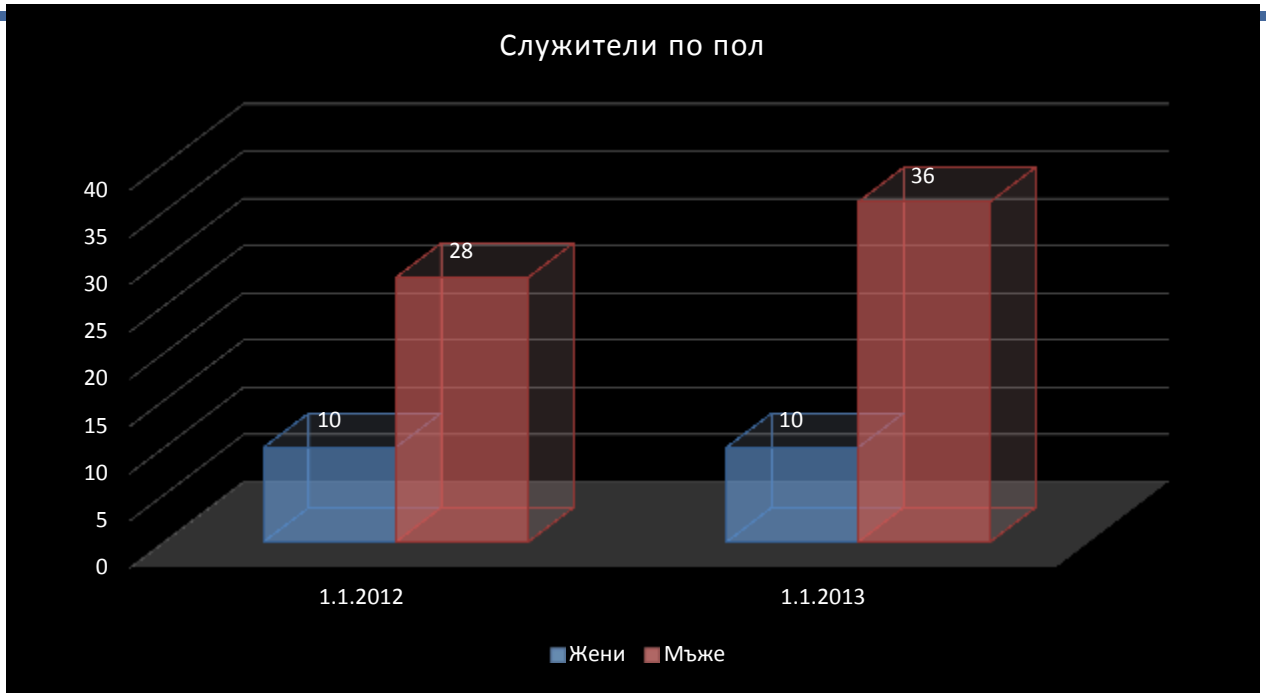

Структура на персонала по образование 2013
6%
24%
70%
Висше образование
Полувисше образование
Средно образование

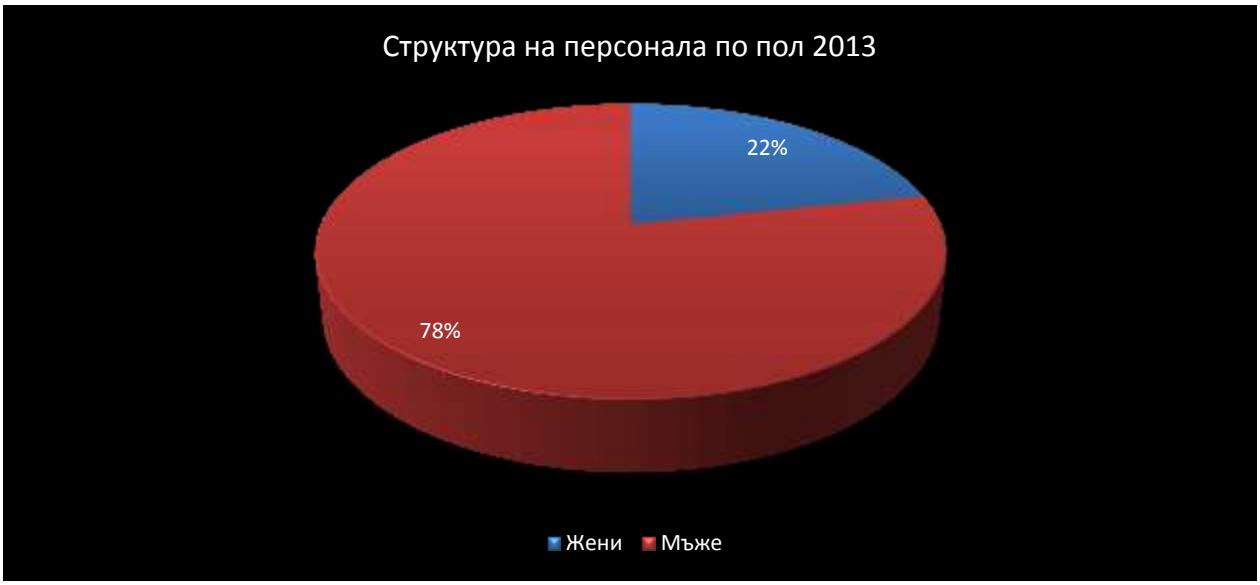

Структура на персонала по образование 2012
8%
5%
87%
Висше образование
Полувисше образование
Средно образование

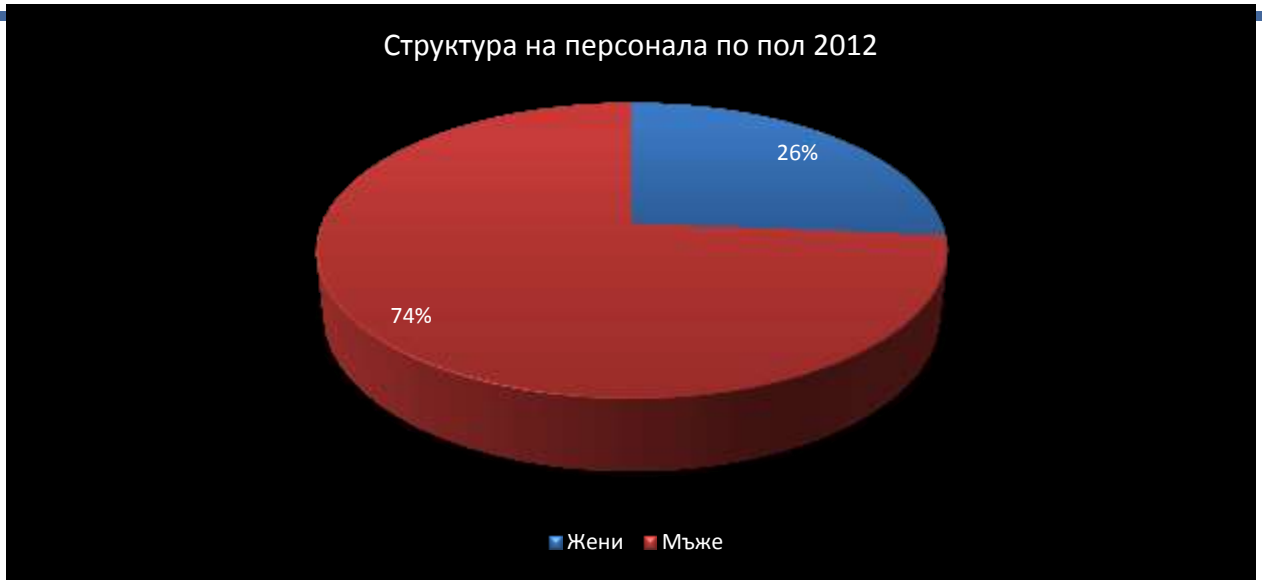

Служители по възраст
25
20
15
10
5
0
19
21
23
13
3
2
1
1
0
1
Служители до 30 г.
Служители 31 - 40 г.
Служители 41 - 50 г.
Служители 51 - 60 г.
Служители над 60 г.
31.12.2013
31.12.2012


Структура на персонала по възраст 2013
7%
2%
41%
50%
Служители до 30 г.
Служители 31 - 40 г.
Служители 41 - 50 г.
Служители 51 - 60 г.


Структура на персонала по възраст 2012
5%
3%
3%
34%
55%
Служители до 30 г.
Служители 31 - 40 г.
Служители 41 - 50 г.
Служители 51 - 60 г.
Служители над 60 г.


Служители по пол
40
35
30
25
20
15
10
5
0
10
28
10
36
1.1.2012
1.1.2013
Жени
Мъже


Структура на персонала по пол 2013
22%
78%
Жени
Мъже



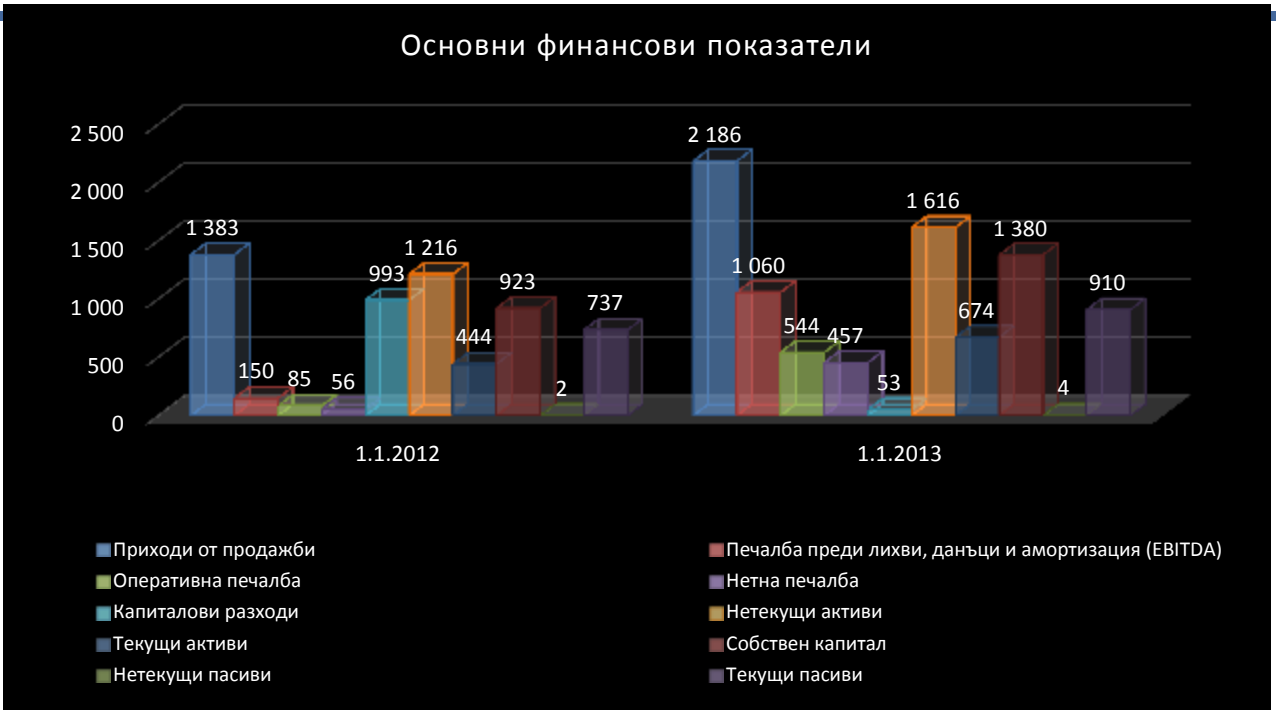
Програмите за обучение, предлагани на служители на Дружеството, имат за цел развитието на компетенциите на служителите. Политиката в областта на обучението е специално насочена към предоставяне на високи професионални познания, както и във връзка с изискванията за здравословни и безопасни условия на труд.

7. Промени през 2012 година и към датата на публикуване на доклада на ръководството

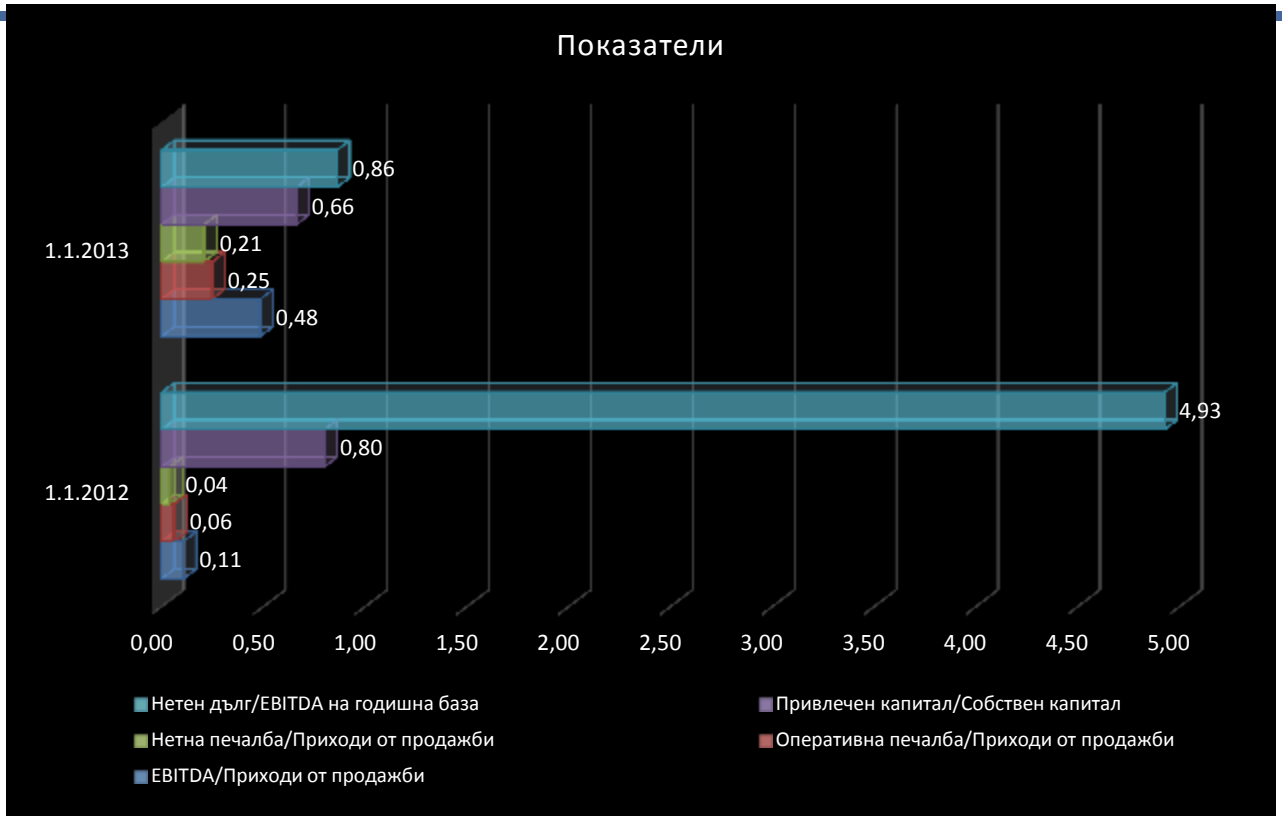
Няма съществени промени през 2012 г. и към датата на публикуване на Доклада от ръководството.

8. Основни финансови показатели

Показатели	31.12.2013 *BGN '000*	31.12.2012 *BGN '000*	промяна %
Приходи от продажби	**2 186**	1 383	58,06%
Печалба преди лихви, данъци и амортизация (EBITDA)	**1 060**	150	606,67%
Оперативна печалба	**544**	85	540,00%
Нетна печалба	**457**	56	716,07%
Капиталови разходи	**53**	993	-94,66%
Нетекущи активи	**1 616**	1 216	32,89%
Текущи активи	**674**	444	51,80%
Собствен капитал	**1 380**	923	49,51%
Нетекущи пасиви	**4**	2	100,00%
Текущи пасиви	**910**	737	23,47%



Показатели	31.12.2013 *BGN '000*	31.12.2012 *BGN '000*
EBITDA/Приходи от продажби	**0,48**	0,11
Оперативна печалба/Приходи от продажби	**0,25**	0,06
Нетна печалба/Приходи от продажби	**0,21**	0,04
Привлечен капитал/Собствен капитал	**0,66**	0,80
Нетен дълг/EBITDA на годишна база	**0,86**	4,93



9. Рискови фактори

9.1 Икономически, политически, социален и регулаторен риск

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

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

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

9.1.2. 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 като малка, 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.

9.1.3. 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 Ай Ти Ти ЕАД .

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 решенияи 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 сведет до минимум последиците от тях.

Ние считаме, че вероятността от материализиране на този риск е малка. Въпреки това, ние не можем да изключим възможността от проявлението на такъв риск и бизнес-критично му въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци, или причиняване на отрицателно отклонение от нашите приходи и оперативна печалба. Ние класифицираме този риск като среден риск.

9.2 Пазарни рискове

9.2.1. Риск, свързан с интензивна конкуренция

Операциите на Сирма Ай Ти Ти ЕАД са под натиска на интензивна конкуренция, както от местни играчи, така и от международни ИТ корпорации. Корпорациите с глобален обсег 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 конкуренцията няма да има значително отрицателно въздействие върху дейността на Сирма Ай Ти Ти ЕАД, финансово състояние, резултатите и бъдещите перспективи за развитие.

9.2.2. 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 Ай Ти Ти ЕАД 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 и 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 Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД, както и на бъдещото й развитие.

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 ИТ услуги и по този начин да окаже негативно въздействие върху дейността и финансовите резултати от дейността на дружеството, както и на бъдещото му развитие.

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

Характерно за ИТ бизнеса е, че някои от договорите, се печелят по тръжни процедури. Следователно, не е сигурно дали дружеството ще може да спечели 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 дружеството, както и на бъдещото му развитие.

Риска да станем зависими от ключовите клиенти

Изпълнението на договорите с ключовите клиенти ще повлияе силно нивото на приходите от продажби, генерирани от дружеството 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 Сирма Ай Ти Ти ЕАД, както и на бъдещото им развитие.

Риск от увеличаване на разходите за труд

Заплатите са над 90 % 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 Сирма Ай Ти Ти ЕАД.

С цел да управлява риска от увеличението на цената на труда, Сирма Ай Ти Ти ЕАД предприема редица мерки, които могат да спомогнат за намаляване на потенциалните отрицателни ефекти на нарастващите заплати. Наред с другите неща, дружеството (I) се опитва да увеличи използвантое 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.

9.3 Рискове на бизнес стратегията

9.3.1. 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, продажба на хардуер. Нашите клиенти, които се възползват от технологичните постижения на Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

9.3.2. 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 мащабаме 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

9.4 Рискове, свързани с човешките ресурси

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

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

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

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

9.4.2. 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 Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД в бъдеще. Ние се справяме с риска от неблагоприятно въздействие върху нашите бизнес операции на невъзможността да се извърши подбор на служителите, които трябва да наемем, като се стремим да изградим висококомпетентни и творчески ориентирани служители и силни лидери чрез набор от мерки за целенасочено професионално развитие, менторство и коучинг програми със специален акцент върху ускореното развитие на високо-потенциалните служители, с цел да им помогнем да развие качествата си и по-конкретно лидерските си качества.

Въпреки, че рисковете, свързани с неспособността да се привлича, развива и задържа персонал може да се материализират, ние вярваме, че това е малко вероятно и че въздействието върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци и потенциално отрицателно отклонение от нашите приходи и целева оперативна печалба, ще бъде умерено. Ние класифицираме този риск като нисък риск.

9.5 Организационни рискове и такива, свързани с управлението на рисковете

9.5.1. 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 UK 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 от 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.

9.5.2. Неспазване на приложимите закони за защита на личните данни и неприкосновеността на личния живот или невъзможността да се изпълнят адекватно изискванията на клиентите на Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД .

Като глобален доставчик на софтуер и услуги, Сирма Ай Ти Ти ЕАД е длъжен да се съобразява със законите в местата, където прави бизнес. Сирма Ай Ти Ти е изправена 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 Ай Ти Ти ЕАД и нейните клиенти, трябва да отговарят и които ние трябва следователно да съобразим в предлаганите продукти и услуги. Несъобразяването с приложимите закони може да доведе до разследване от страна на надзорните органи, гражданска отговорност, глоби, загуба на клиенти, увреждане на репутацията ни, както и да има неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

За да се смекчат тези рискове, Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

9.5.3. 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, печалба и репутация.

Лидерската позиция на Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД за бизнес поведение, изразява съществуващите вече насоки и очаквания за бизнес поведение, практикувани в Сирма Груп като цяло. 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 Ай Ти Ти ЕАД, 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

9.6 Комуникационни и информационни рискове

9.6.1. Риск от неразрешено разкриване на поверителна информация

Строго поверителната информация, която е свързана с теми като нашата стратегия, нови технологии, 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.

9.7 Финансови рискове

9.7.1. Риск от неточни прогнози за прдажби

Нашите приходи и оперативни резултати могат да се различават и да се променят, понякога значително, от тримесечие до тримесечие. Нашите 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 Сирма Ай Ти Ти ЕАД, 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.

9.7.2. Риск от влияние на външни фактори върху ликвидността на Сирма Ай Ти Ти ЕАД

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. Основната цел е да поддържаме ликвидност в Ай Ти Ти ЕАД 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 Сирма Ай Ти Ти ЕАД. 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 Ай Ти Ти ЕАД във връзка с поддържането на обща ликвидност на дружеството е съпътствана от колекция от единни правила, които се прилагат за Сирма Ай Ти Ти ЕАД.

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.

9.7.3. Риск от използваните 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.

9.7.4. Настоящите и бъдещите счетоводни и други стандарти за финансова отчетност, особено, но не само по отношение на признаването на приходите, може да повлияят негативно на финансовите резултати, които представяме.

Ние редовно наблюдаваме съответствието с приложимите стандарти за финансово отчитане и разглеждаме новите становища и проектите за изменението им.

В резултат на приемането на нови стандарти, промени към съществуващи стандарти, както и промени в тяхната интерпретация, може да се наложи да променим нашите счетоводни политики, по-специално по отношение на признаването на приходите, за да отразим новите или изменени стандарти за финансово отчитане, или да преизчислим нашите публикувани финансови отчети. Такива промени могат да имат неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние и печалба, или да причинят неблагоприятно отклонение от планираните приходи и оперативна печалба.

Въпреки, че ние оценяваме вероятността за възникване на риск като малка, ние не може напълно да изключим възможността от голямо въздействие. Ние класифицираме този риск като среден риск.

9.7.5. 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 30% от нашите приходи за 2013 г. са от операции извън България. Следователно промените във влутния курс лева – друга валута, могат да оказват съществено влияние върху нашите отчитани 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.

9.8 Рискове на проектите

9.8.1. Разработваният и/или внедряван от Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

9.9 Продуктови и технологични рискове

9.9.1. Съществува риск, че неоткрити пробиви в сигурността на нашите продукти и услуги могат да причинят увреждане на Сирма Ай Ти Ти ЕАД и нашите клиенти.

Система или системи, управлявани от самата Сирма Ай Ти Ти ЕАД за предоставяне на услуги на клиенти, биха могли да бъдат компрометирани от пробиви на хакери. Това би могло да доведе до кражба, унищожаване или злоупотреба с данни или цели системи могат да се обявят за неизползваеми.

Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

9.9.2. 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 отговарим 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, 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 материализират 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.

9.9.3. Промените в нашите права да използваме софтуер и технологии, за които сме лицензирани от трети страни, може да забавят времето за пазарна реализация и да окажат влияние върху нашето ценообразуване и следователно да понижат конкурентоспособността ни спрямо други доставчици на софтуер. Освен това, те могат да намалят функционалните възможности на нашите продукти и услуги и следователно биха могли да застрашат стабилността на нашето портфолио от предлагани решения.

Лицензирани сме за използването на много технологии и ползваме някои софтуерни компоненти с отворен код, които са се превърнали в основа на нашия пазарен портфейл. 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 Ай Ти Ти ЕАД . 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.

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.

9.9.4. Ако не сме в състояние да се справим с бързите технологични иновации, нови бизнес модели, както и променящите се очаквания на пазара, ние може да не бъдем в състояние да се конкурираме ефективно.

Бъдещето на нашият успех зависи от способността ни да вървим в крак с иновациите на технологичните процеси и новите бизнес модели и от способността ни да разработваме нови продукти и услуги, да подобряваме и разширяваме съществуващите продукти и услуги и нашето портфолио, както и да интегрираме продуктите и услугите, които получаваме чрез придобивания. За да бъдем успешни, ние сме длъжни да преминем към модел на доставка на нашите продукти и услуги, базиран на облак, за да задоволи променящото се търсене на клиентите.

Ние също може да срещнем нарастваща конкуренция от софтуерни инициативи с отворен код, в които конкурентите могат да предоставят софтуер и интелектуалната собственост при условия, неблагоприятни за Сирма Ай Ти Ти ЕАД. В допълнение, ние може да не сме в състояние да генерираме достатъчно приходи, за да компенсираме значителните разходи за изследвания и развитие, за да доставим технологични иновации.

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

Ние ще продължим да привеждаме в съответствие нашите процеси, услуги, продукти, модели на доставка към променящите се пазари и потребителски изисквания и изисквания на нашите партньори. Ние ще разработим нови технологии или ще ги приложим, ако е налице ясна възможност за бизнеса на Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 допринасат 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.

9.9.5. Риск от това, нашата технология и / или продуктова стратегия да не е успешна или нашите клиенти и партньори да не приемат нашите технологични иновации.

Ние предлагаме на своите клиенти широка гама от продукти, решения и услуги.

Ние вярваме, че ще бъдем в състояние да доставим допълнителна стойност за бизнеса с минимални неудобства за нашите клиенти, ако успешно можем да направим интеграция и конвергенция на нашите технологични предложения.

Ние вярваме, че вероятността за този риск е малка, но ако този риск, се осъществи, неговото въздействие върху нашата репутация, бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, както и прогнозни приходи и оперативна печалба, ще бъде критично тежко за бизнеса. Ние класифицираме този риск като среден риск.

9.10 Оперативни рискове

9.10.1. Риск от претенции на трети страни за нарушаване на техните права на интелектуална собственост, което би могло да доведе до присъдени обезщетения срещу нас и ограничаване възможността да използваме определени технологии в бъдеще

Ние считаме, че все повече имаме риск от искове за нарушения на интелектуалната собственост, тъй като броят на технологиите и продуктите в нашатия 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.

9.10.2. Претенции и съдебни дела срещу нас може да имат неблагоприятен ефект върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, и репутация.

Съществува риск от претенции и съдебни дела заведени срещу нас, включително 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.

9.10.3. Може да не сме в състояние да получим защита върху нашата интелектуална собственост.

Опазването и защитата на нашата интелектуална собственост е от решаващо значение за нашия успех. Ние използваме най-различни средства, за да идентифицираме и контролираме потенциалните рискове и да защитим нашата интелектуална собственост. Те включват кандидатстване за патенти, търговски марки и регистриране на други марки и авторски права, за да се предотврати нарушение на авторското право и търговските марки. Въпреки нашите усилия, ние може да не сме в състояние да предотвратим трети страни да използват или продават без разрешение това, което ние считаме за собствена технология. Всички тези мерки предоставят само ограничена защита и нашите права биха могли да бъдат оспорени или по друг начин засегнати. Всяка интелектуална собственост може да бъде уязвима от разкриване или злоупотреба от страна на служители, партньори или трети страни. Третите страни могат да развият независимо технологии, които по същество са еквивалентни или по-добри от нашите технологии. И накрая, трета страна може да направи реинженеринг или по друг начин да получи и да използва технологии и информация, която ние считаме за своя. Съответно, ние може да не успеем да защитим нашите права на собственост срещу неоторизирано копиране или използване от трета страна, което би могло да има неблагоприятен ефект върху нашето конкурентно и финансово положение и да доведе до спад в продажбите. В допълнение, законите и съдилищата на някои страни може да не предлагат ефективно средство за защита на нашите права върху интелектуална собственост. Това би могло да има неблагоприятен ефект върху нашата репутация, бизнес, финансово положение, печалби и парични потоци.

Ние разчитаме на комбинацията от защити, предоставени от приложимите законови 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.

9.10.4. Бизнес стратегията на Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 Ай Ти Ти ЕАД 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.

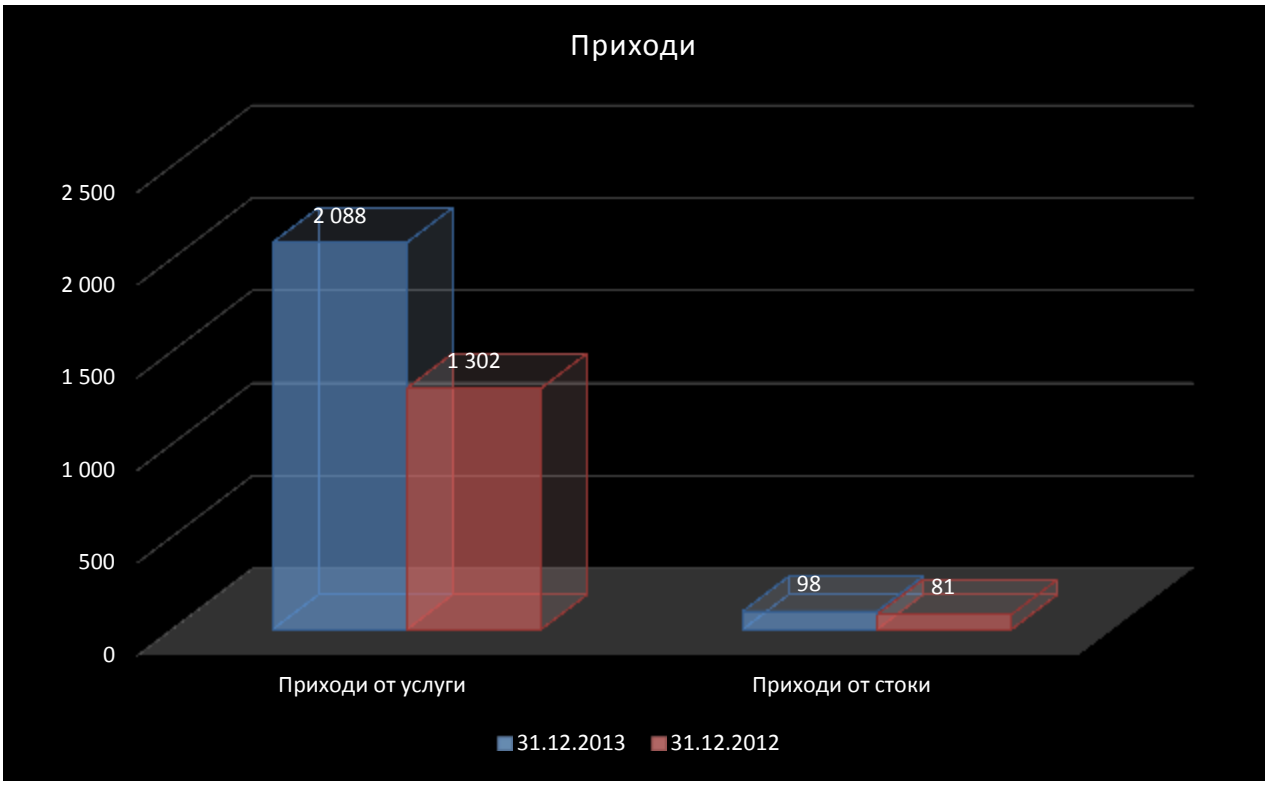
За да се отговори на нарастващите заплахи за киберсигурността, Сирма Ай Ти Ти ЕАД непрекъснато адаптира и променя своите процедури за сигурност. Имаме множество мерки за сигурност, като технически мерки за ИТ сигурност, идентичност и управление на достъпа, както и задължителни обучения по сигурност и 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.

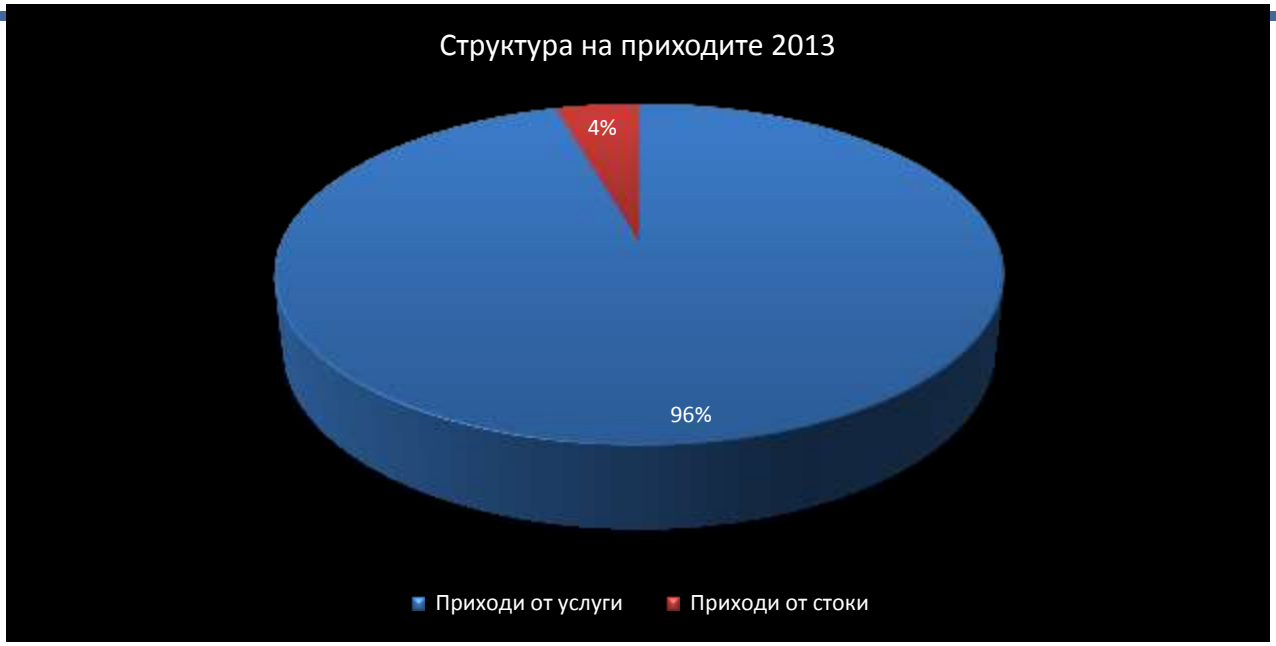
Въпреки, че ние все още смятаме настъпването на този риск за малко вероятно, ние не може напълно да изключим възможността този риск да има бизнес-критично въздействие върху нашия бизнес, финансово състояние, печалба, паричните потоци, и репутация. Ние класифицираме този риск като среден риск.

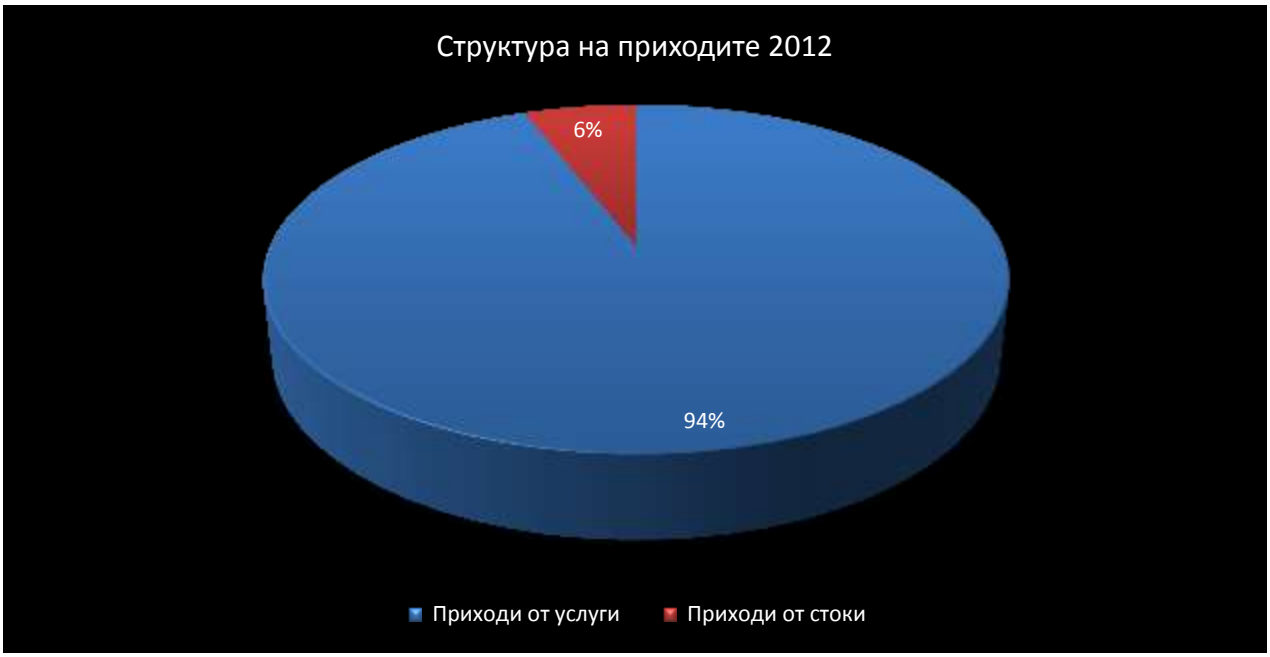
10. Оперативни резултати за 2013 година

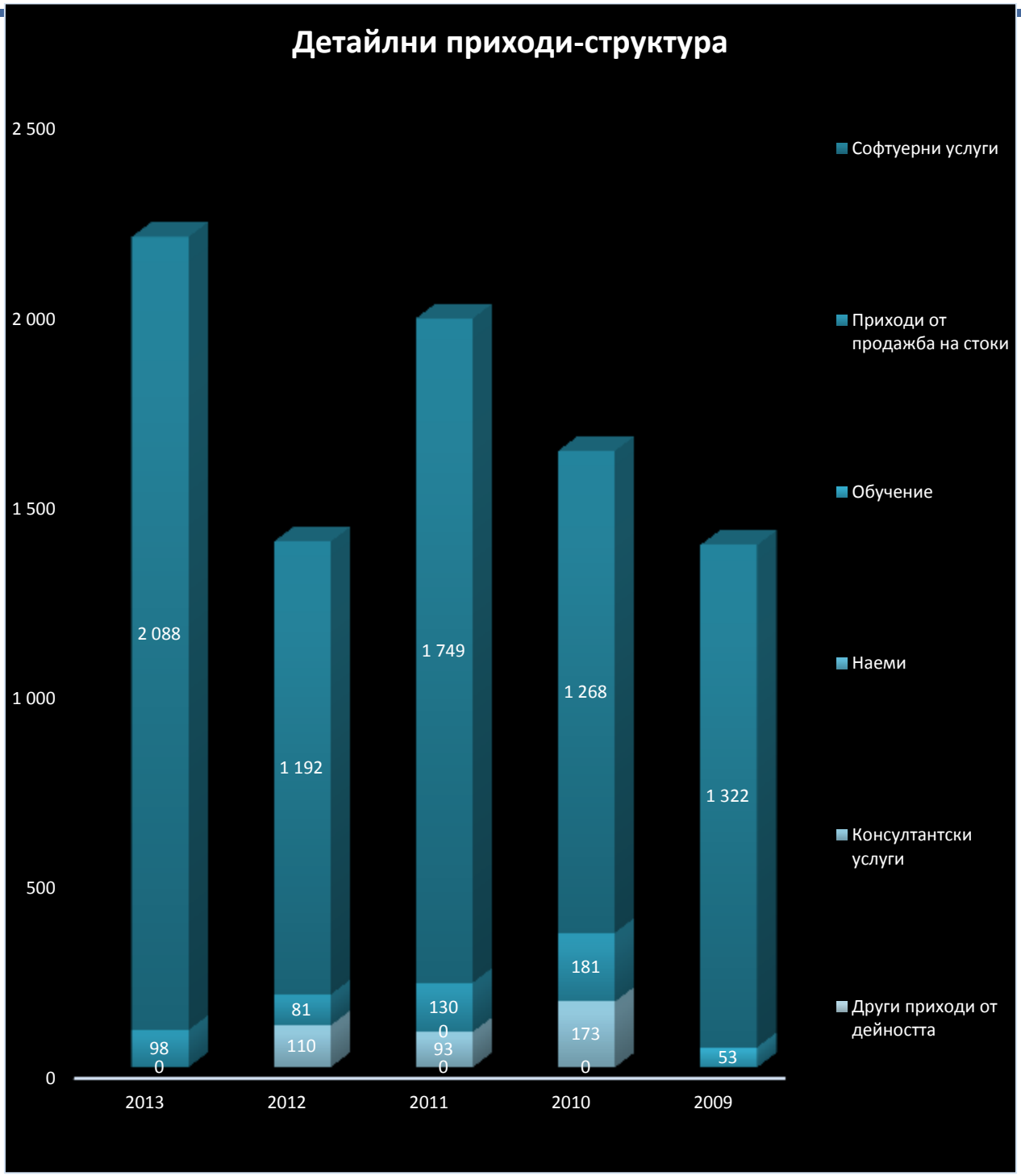
10.1 Приходи от дейността

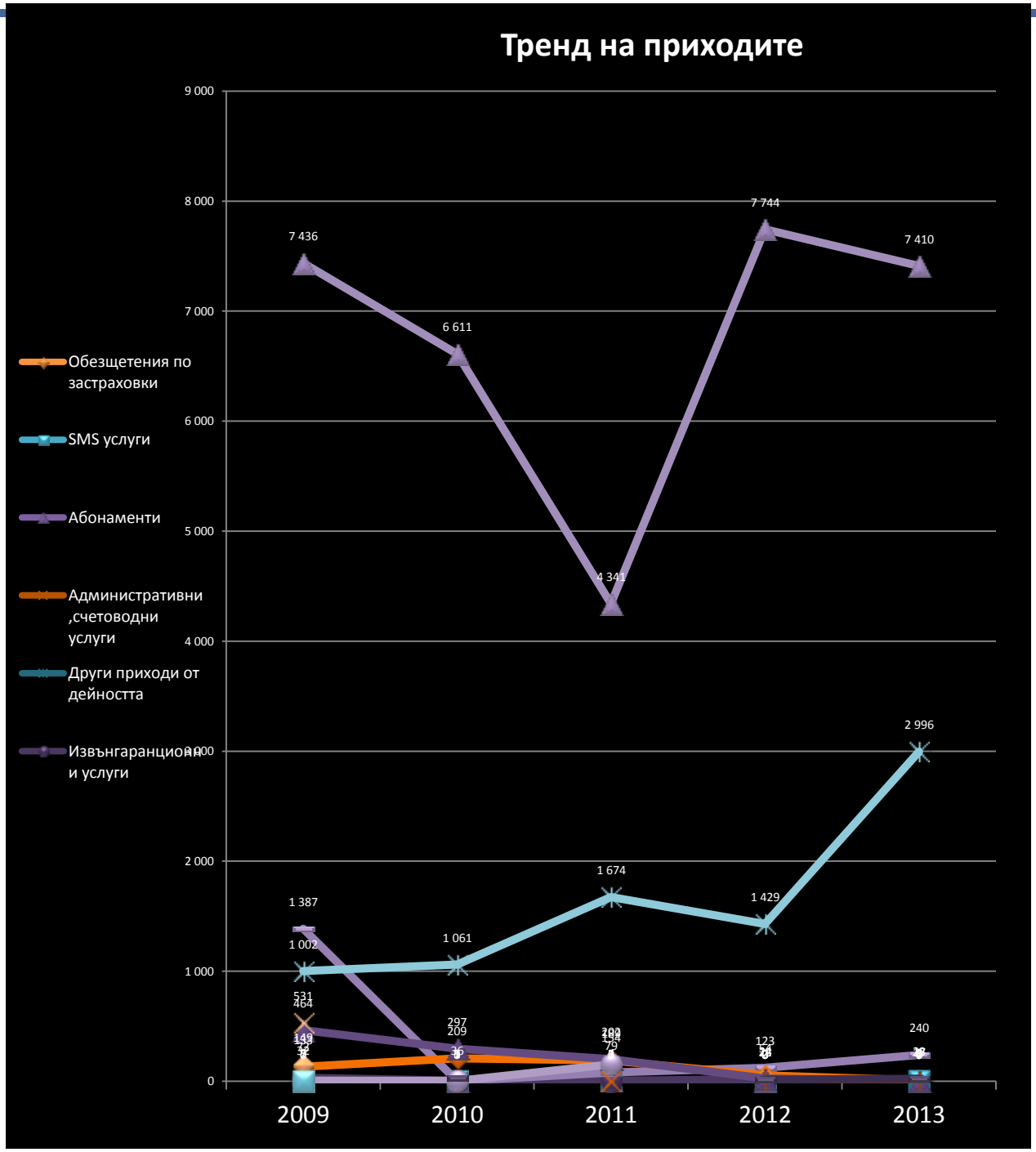
Приходи	31.12.2013 *BGN '000*	31.12.2012 *BGN '000*	Изменение %	отн. дял за 2013 %
Приходи от услуги	**2 088**	1 302	60,37%	95,52%
Приходи от стоки	**98**	81	20,99%	4,48%
Общо	**2 186**	**1 383**	**58,06%**	**100,00%**




Структура на приходите 2013
4%
96%
Приходи от услуги
Приходи от стоки

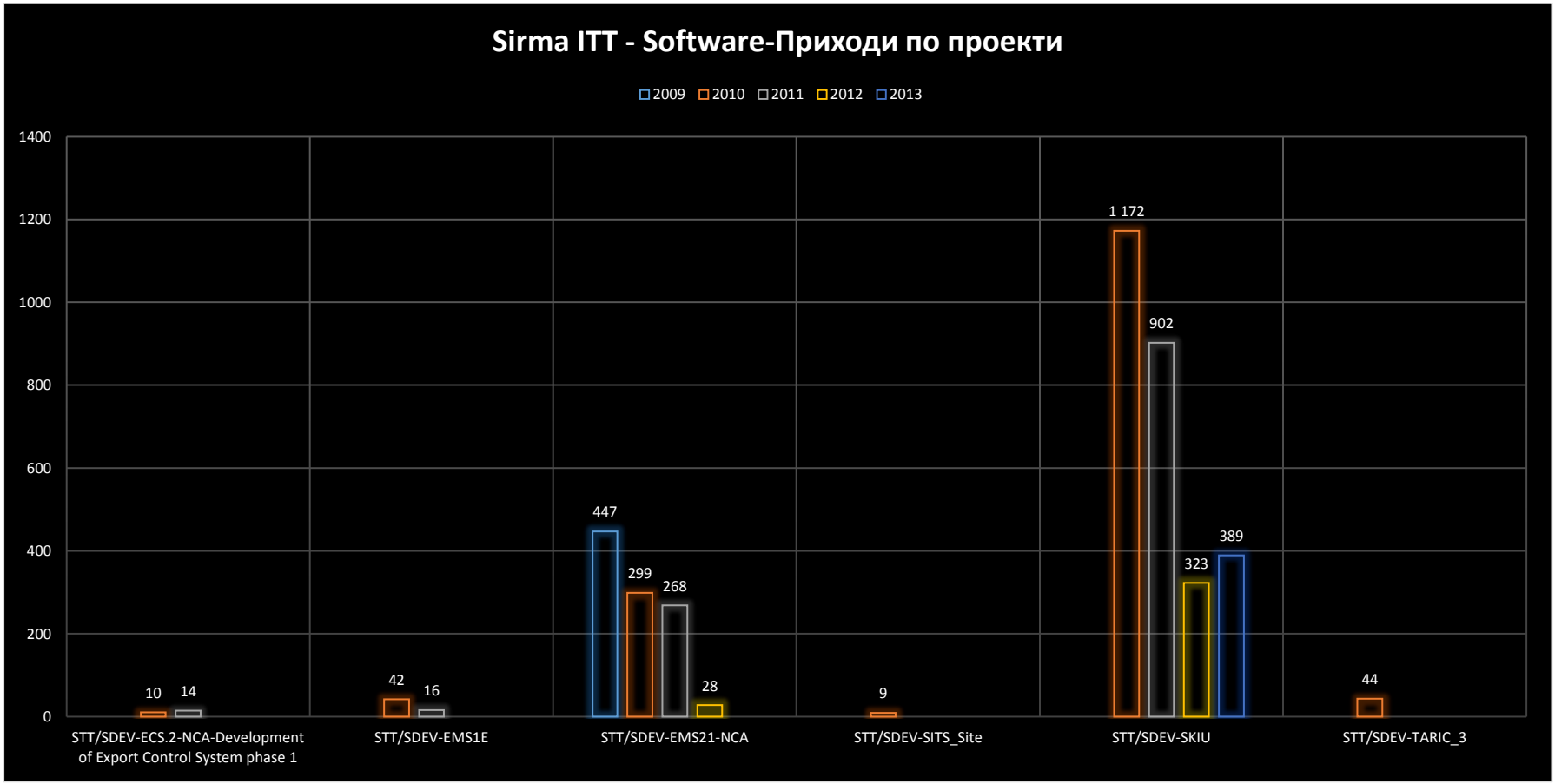

Структура на приходите 2012
6%
94%
Приходи от услуги
Приходи от стоки

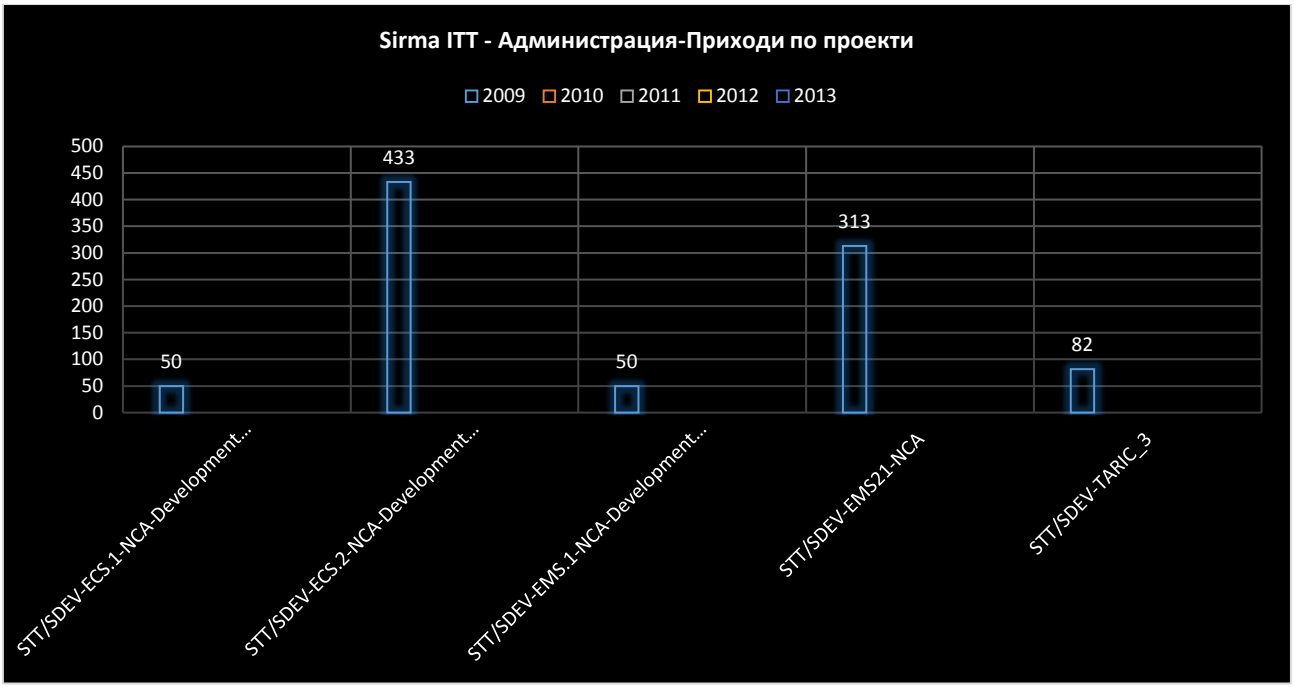

Детайлни приходи-структура
2 500
2 000
1 500
1 000
500
0
2013
2012
2011
2010
2009
2 088
98
0
1 192
81
110
1 749
130
0
93
0
1 268
181
173
0
1 322
53
Софтуерни услуги
Приходи от продажба на стоки
Обучение
Наеми
Консултантски услуги
Други приходи от дейността


Тренд на приходите
9 000
8 000
7 000
6 000
5 000
4 000
3 000
2 000
1 000
0
2009
2010
2011
2012
2013
Обезщетения по застраховки
SMS услуги
Абонаменти
Административни ,счетоводни услуги
Други приходи от дейността
Извънгаранционни услуги
7 436
6 611
4 341
7 744
7 410
2 996
1 674
1 429
1 387
1 002
1 061
531
464
297
209
240
123

Приходи по звена и проекти

OPERATING_UNIT	PROJECT	INDICATOR	2009	2010	2011	2012	2013
Sirma ITT - Software	STT/SDEV-ECS.2-NCA-Development of Export Control System phase 1	Приходи		10	14		
	STT/SDEV-EMS1E	Приходи		42	16		
	STT/SDEV-EMS21-NCA	Приходи	447	299	268	28	
	STT/SDEV-SITS_Site	Приходи		9			
	STT/SDEV-SKIU	Приходи		1 172	902	323	389
	STT/SDEV-TARIC_3	Приходи		44			
Sirma ITT - Software Total			**447**	**1 577**	**1 200**	**350**	**389**
Sirma ITT - Администрация	STT/SDEV-ECS.1-NCA-Development of Export Control System phase 1	Приходи	50				
	STT/SDEV-ECS.2-NCA-Development of Export Control System phase 1	Приходи	433				
	STT/SDEV-EMS.1-NCA-Development of Bulgarian Customs Excise Management System	Приходи	50				
	STT/SDEV-EMS21-NCA	Приходи	313				
	STT/SDEV-TARIC_3	Приходи	82				
Sirma ITT - Администрация Total			**928**				
Grand Total			**1 375**	**1 577**	**1 200**	**350**	**389**


Sirma ITT - Software-Приходи по проекти
2009
2010
2011
2012
2013
1400
1200
1000
800
600
400
200
0
10
14
42
16
447
299
268
28
9
1 172
902
323
389
44
STT/SDEV-ECS.2-NCA-Development of Export Control System phase 1
STT/SDEV-EMS1E
STT/SDEV-EMS21-NCA
STT/SDEV-SITS_Site
STT/SDEV-SKIU
STT/SDEV-TARIC_3

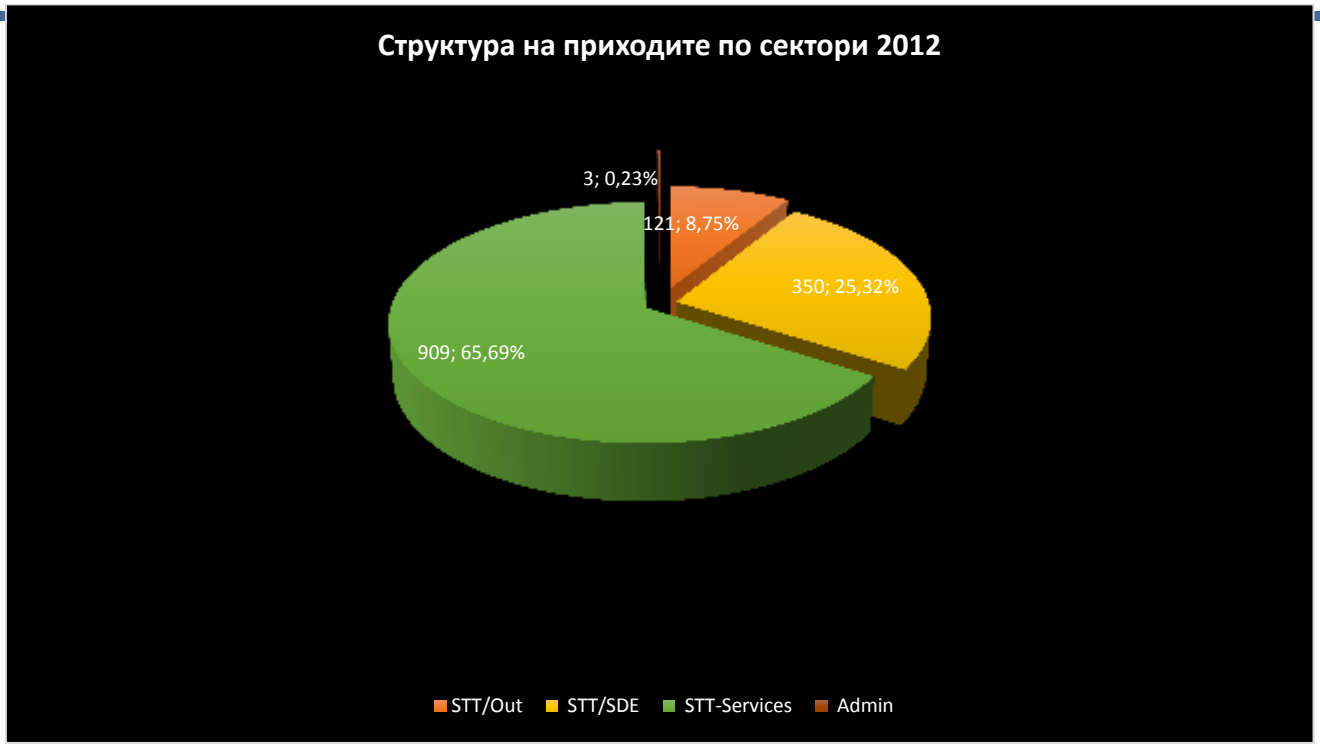


Приходи по сектори

СЕКТОР	INDICATOR	2009	2010	2011	2012	2013
STT/Out	Приходи			70	121	32
STT/SDE	Приходи	1 375	1 577	1 200	350	389
STT-Service	Приходи		46	701	909	1 765
Admin	Приходи	0	0	0	3	0
Grand Total		1 375	1 623	1 972	1 383	2 186

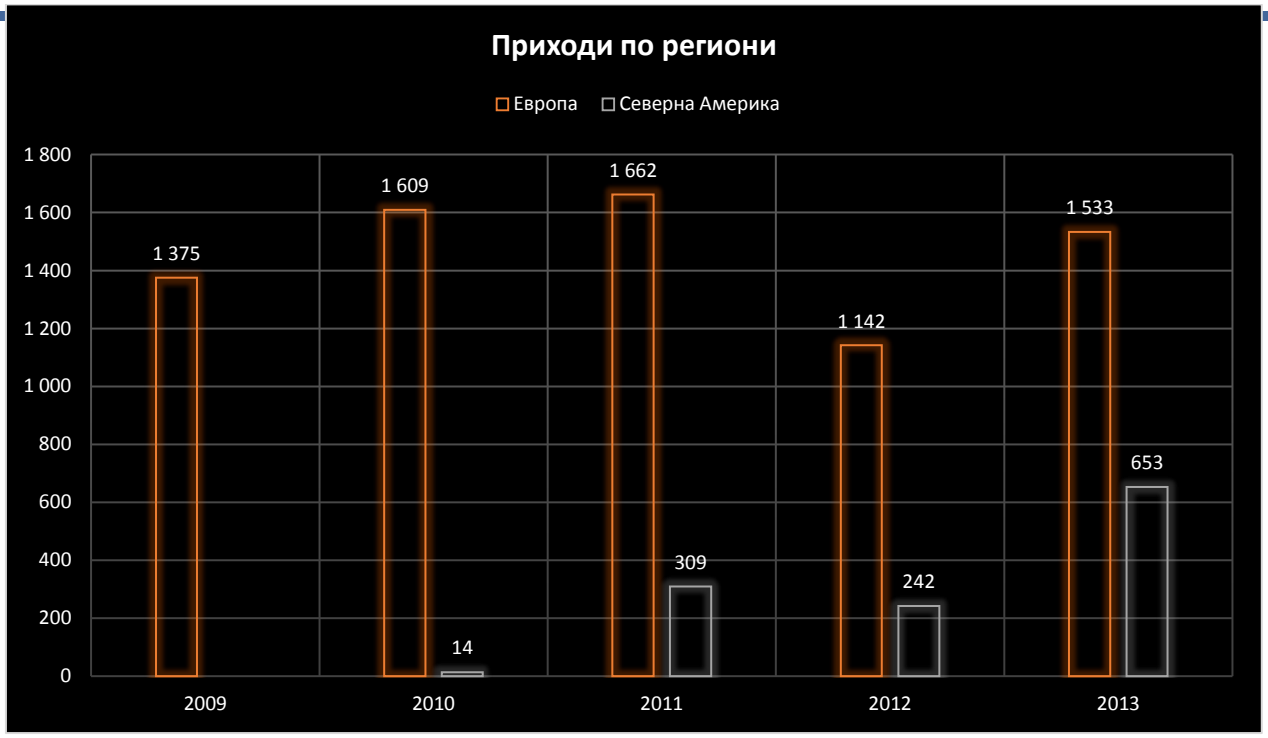

Приходи по сектори
STT/Out
STT/SDE
STT-Service
Admin
2000
1800
1600
1400
1200
1000
800
600
400
200
0
1 375
0
1 577
46
0
70
1 200
701
0
121
350
909
3
32
389
1 765
0
2009
2010
2011
2012
2013


Структура на приходите по сектори 2013
32; 1,45%
389; 17,81%
1 765; 80,75%
STT/Out
STT/SDE
STT-Service

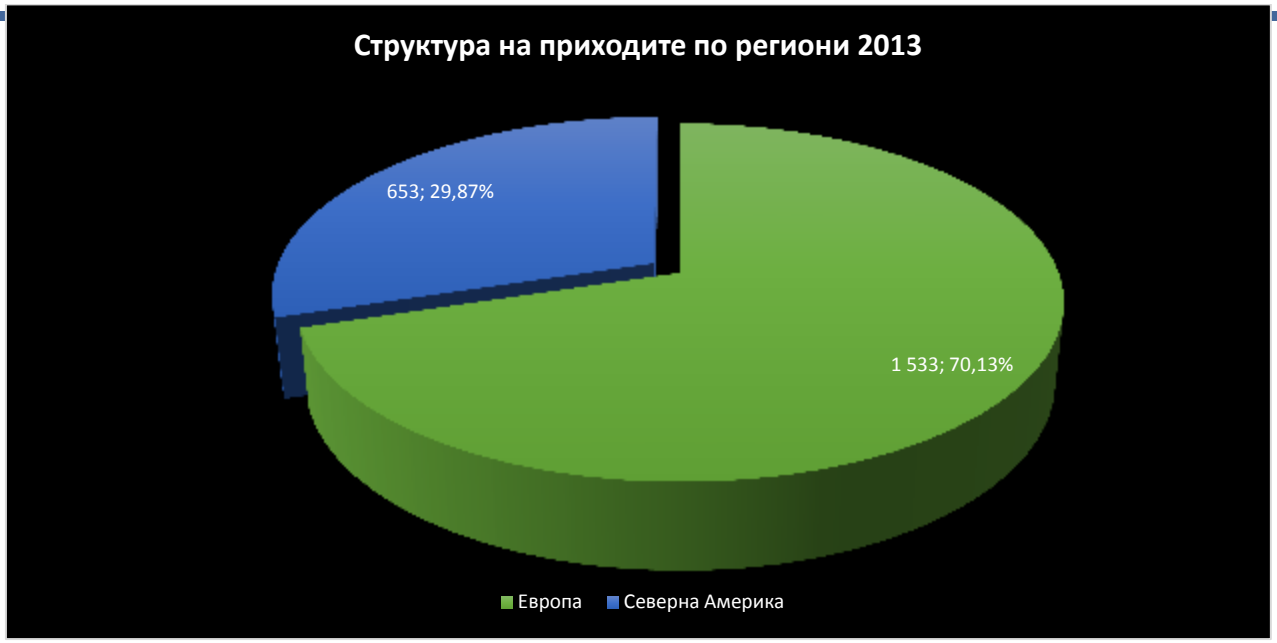


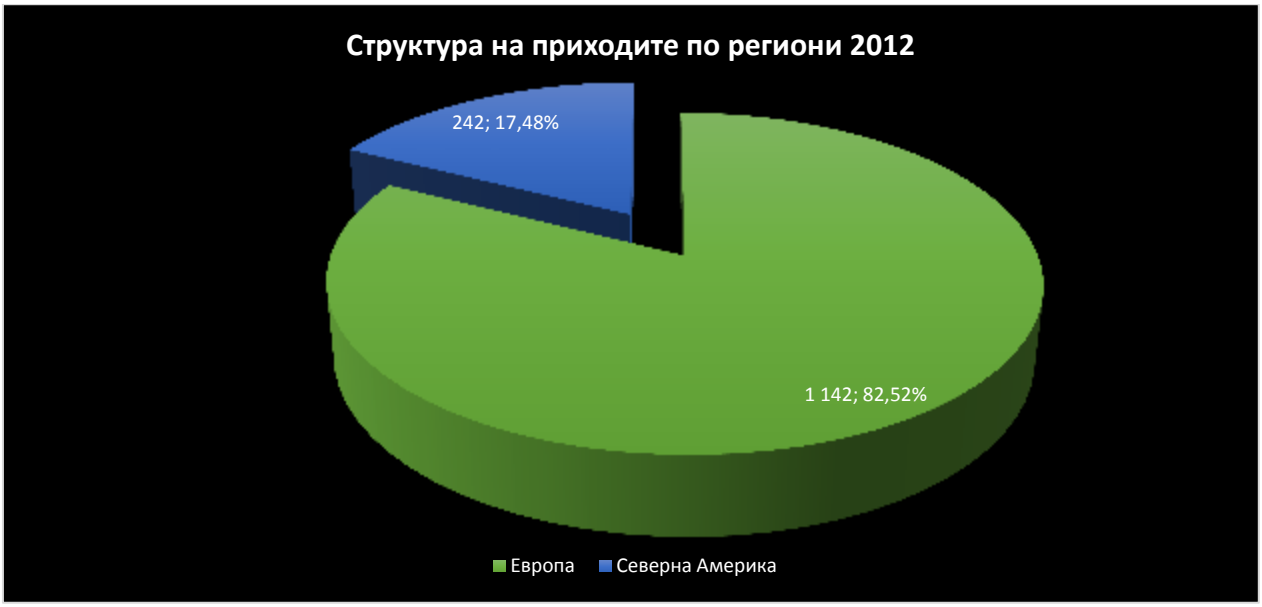
Приходи по региони

REGION	2009	2010	2011	2012	2013
Европа	1 375	1 609	1 662	1 142	1 533
Северна Америка		14	309	242	653
Grand Total	**1 375**	**1 623**	**1 972**	**1 383**	**2 186**


Приходи по региони
Европа
Северна Америка
1 800
1 600
1 400
1 200
1 000
800
600
400
200
0
1 375
1 609
14
1 662
309
1 142
242
1 533
653
2009
2010
2011
2012
2013

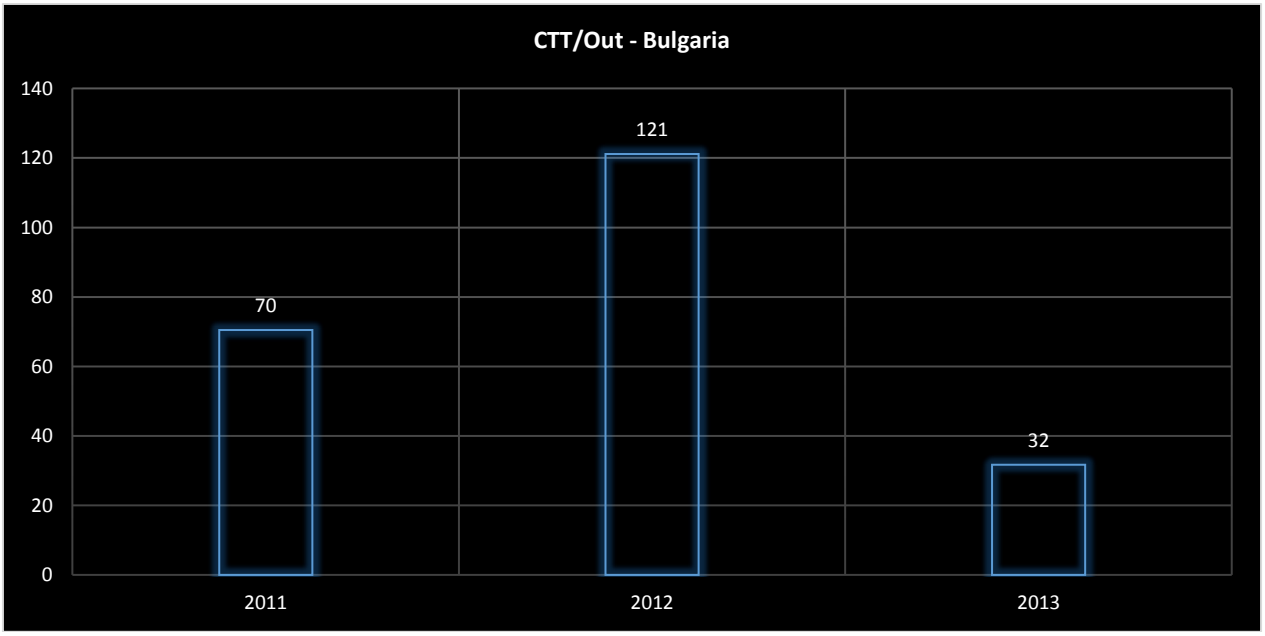

Тренд на приходите по региони
1 800
1 600
1 400
1 200
1 000
800
600
400
200
0
1 375
1 609
1 662
1 142
1 533
190
309
242
653
2009
2010
2011
2012
2013
Европа
Северна Америка





Приходи по сектори – Аутсорсинг

СЕКТОР	REGION	COUNTRY	INDICATOR_DETAIL	2011	2012	2013
STT/Out	**Европа**	Bulgaria	Оперативни приходи от Услуги	70	121	32
Grand Total				**70**	**121**	**32**



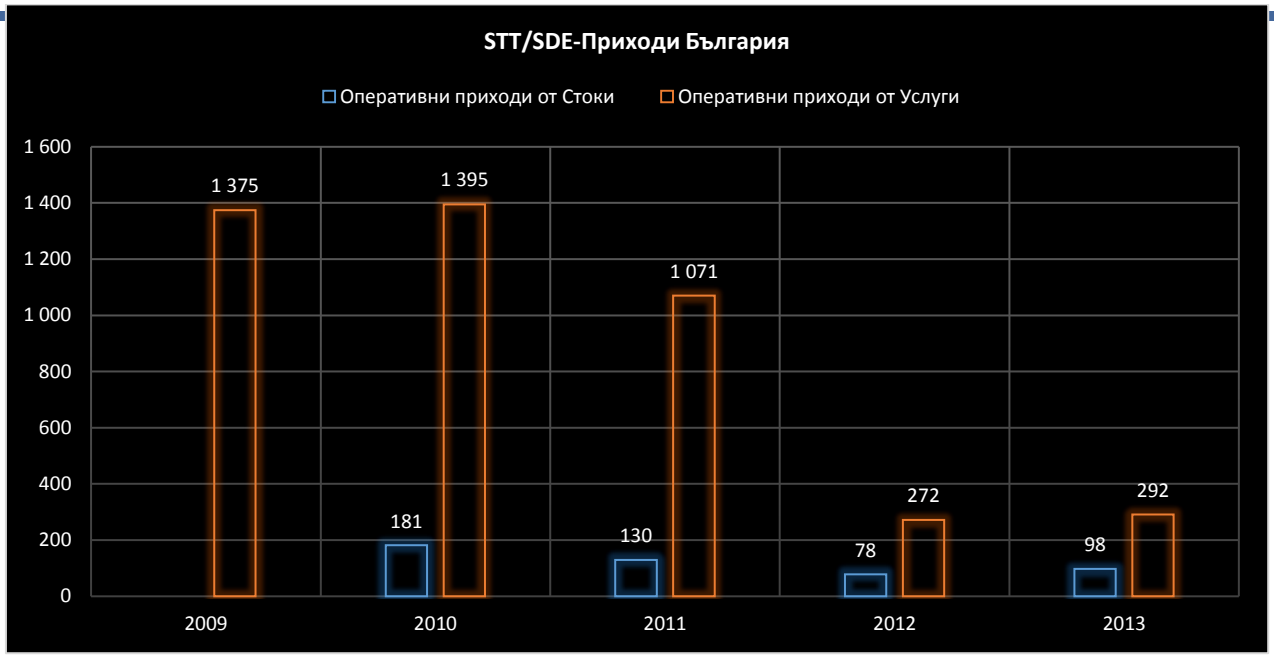
Приходи по сектори - Услуги

СЕКТОР	REGION	COUNTRY	INDICATOR_DETAIL	2010	2011	2012	2013
STT-Service	Европа	Bulgaria	Оперативни приходи от Услуги	32	392	667	1 112
	Северна Америка	United States	Оперативни приходи от Услуги	14	309	242	653
Grand Total				46	701	909	1 765



Сектор Development

СЕКТОР	REGION	COUNTRY	INDICATOR_DETAIL	2009	2010	2011	2012	2013
STT/SDE	Европа	Bulgaria	Оперативни приходи от Стоки		181	130	78	98
	Европа	Bulgaria	Оперативни приходи от Услуги	1 375	1 395	1 071	272	292
Grand Total				1 375	1 577	1 200	350	389

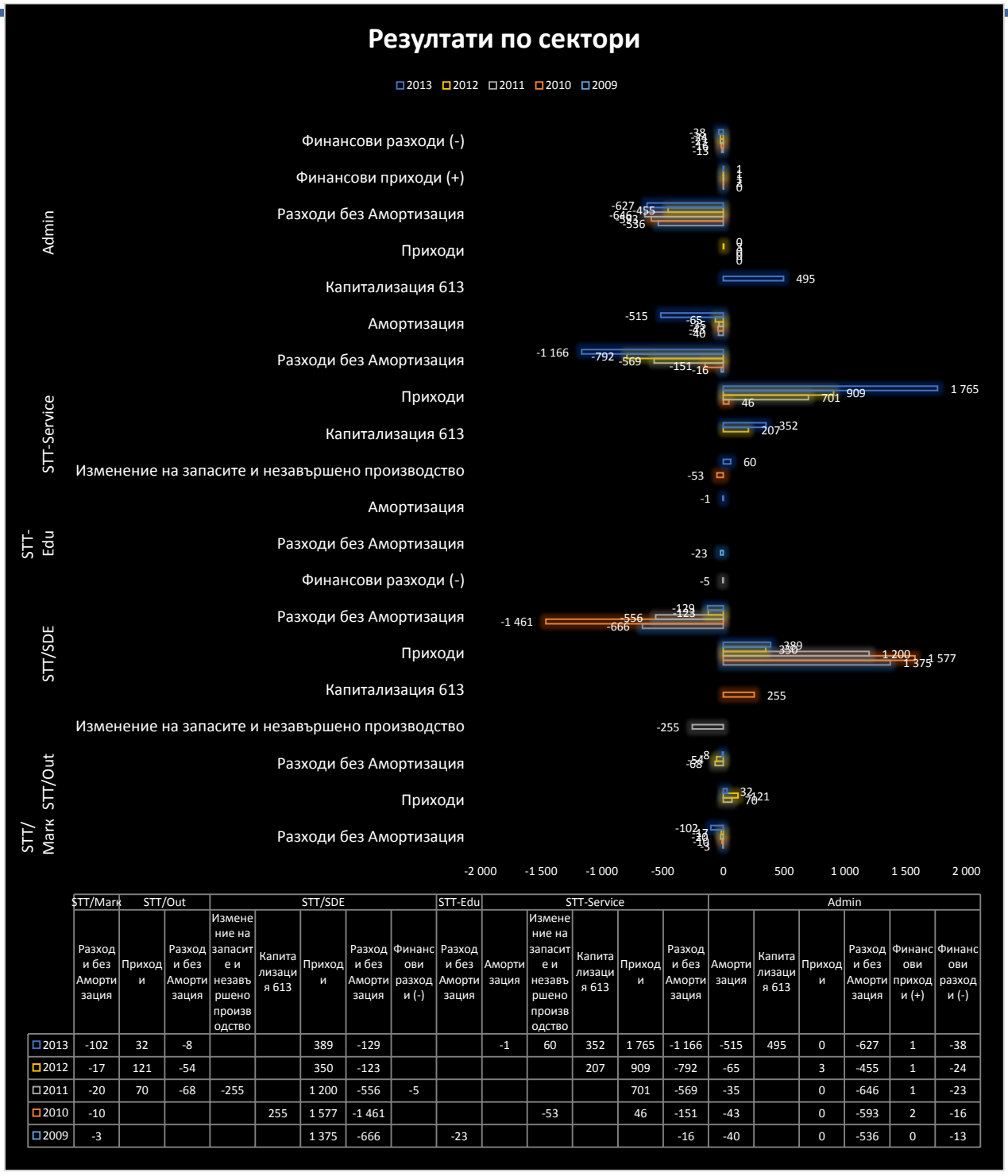

STT/SDE-Приходи България
Оперативни приходи от Стоки
Оперативни приходи от Услуги
1 600
1 400
1 200
1 000
800
600
400
200
0
1 375
1 395
1 071
181
130
78
272
98
292
2009
2010
2011
2012
2013


STT/SDE-структура на приходите по видове 2013
25%
75%
Оперативни приходи от Стоки
Оперативни приходи от Услуги



Резултати по сектори

СЕКТОР	INDICATOR	2009	2010	2011	2012	2013
STT/Маrк	Разходи без Амортизация	-3	-10	-20	-17	-102
STT/Mar Total		-3	-10	-20	-17	-102
STT/Out	Приходи			70	121	32
	Разходи без Амортизация			-68	-54	-8
STT/Out Total				3	67	24
STT/SDE	Изменение на запасите и незавършено производство			-255		
	Капитализация 613		255			
	Приходи	1 375	1 577	1 200	350	389
	Разходи без Амортизация	-666	-1 461	-556	-123	-129
	Финансови разходи (-)			-5		
STT/SDE Total		709	371	384	228	260
STT-Edu	Разходи без Амортизация	-23				
STT-Edu Total		-23				
STT-Service	Амортизация					-1
	Изменение на запасите и незавършено производство		-53			60
	Капитализация 613				207	352
	Приходи		46	701	909	1 765
	Разходи без Амортизация	-16	-151	-569	-792	-1 166
STT-Service Total		-16	-157	132	324	1 009
Admin	Амортизация	-40	-43	-35	-65	-515
	Капитализация 613					495
	Приходи	0	0	0	3	0
	Разходи без Амортизация	-536	-593	-646	-455	-627
	Финансови приходи (+)	0	2	1	1	1
	Финансови разходи (-)	-13	-16	-23	-24	-38
Admin Total		-589	-650	-703	-539	-684
Grand Total		**77**	**-446**	**-206**	**63**	**507**



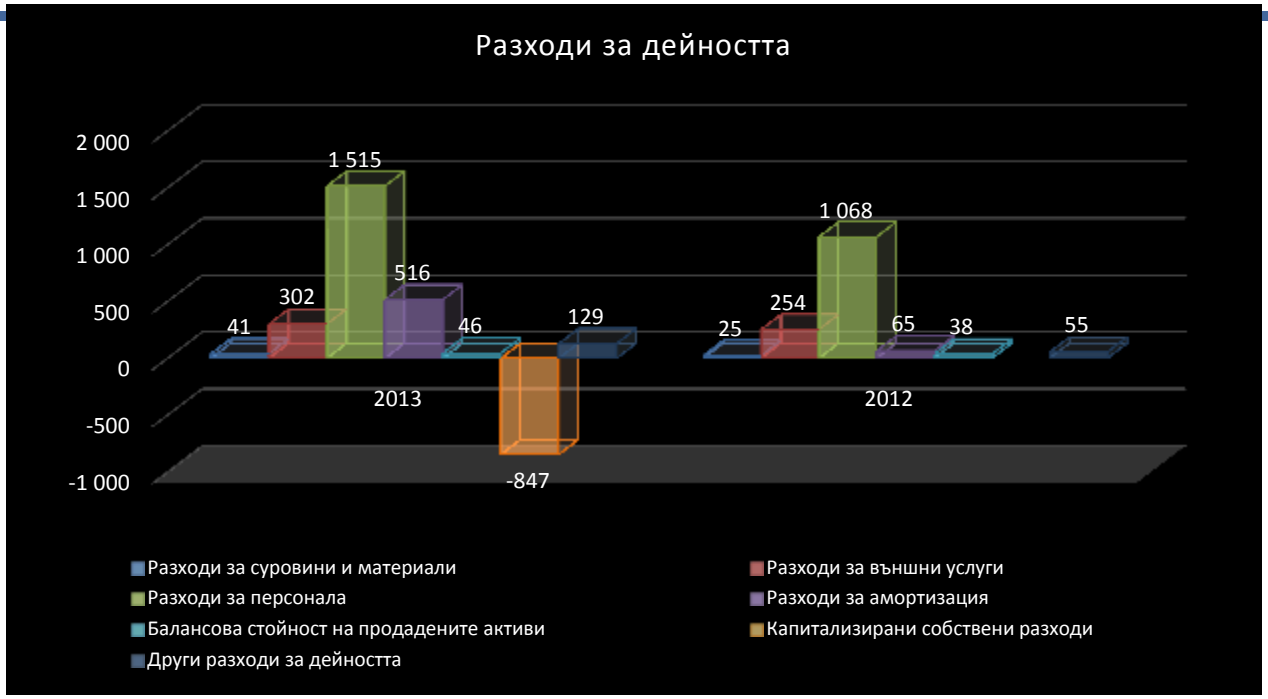
	STT/Mark	STT/Out		STT/SDE					STT-Edu	STT-Service					Admin					
	Разходи без Амортизация	Приходи	Разходи без Амортизация	Изменение на запасите и незавършено производство	Капитализация 613	Приходи	Разходи без Амортизация	Финансови разходи (-)	Разходи без Амортизация	Амортизация	Изменение на запасите и незавършено производство	Капитализация 613	Приходи	Разходи без Амортизация	Амортизация	Капитализация 613	Приходи	Разходи без Амортизация	Финансови приходи (+)	Финансови разходи (-)
2013	-102	32	-8			389	-129			-1	60	352	1 765	-1 166	-515	495	0	-627	1	-38
2012	-17	121	-54			350	-123					207	909	-792	-65		3	-455	1	-24
2011	-20	70	-68	-255		1 200	-556	-5					701	-569	-35		0	-646	1	-23
2010	-10				255	1 577	-1 461				-53		46	-151	-43		0	-593	2	-16
2009	-3					1 375	-666		-23					-16	-40		0	-536	0	-13

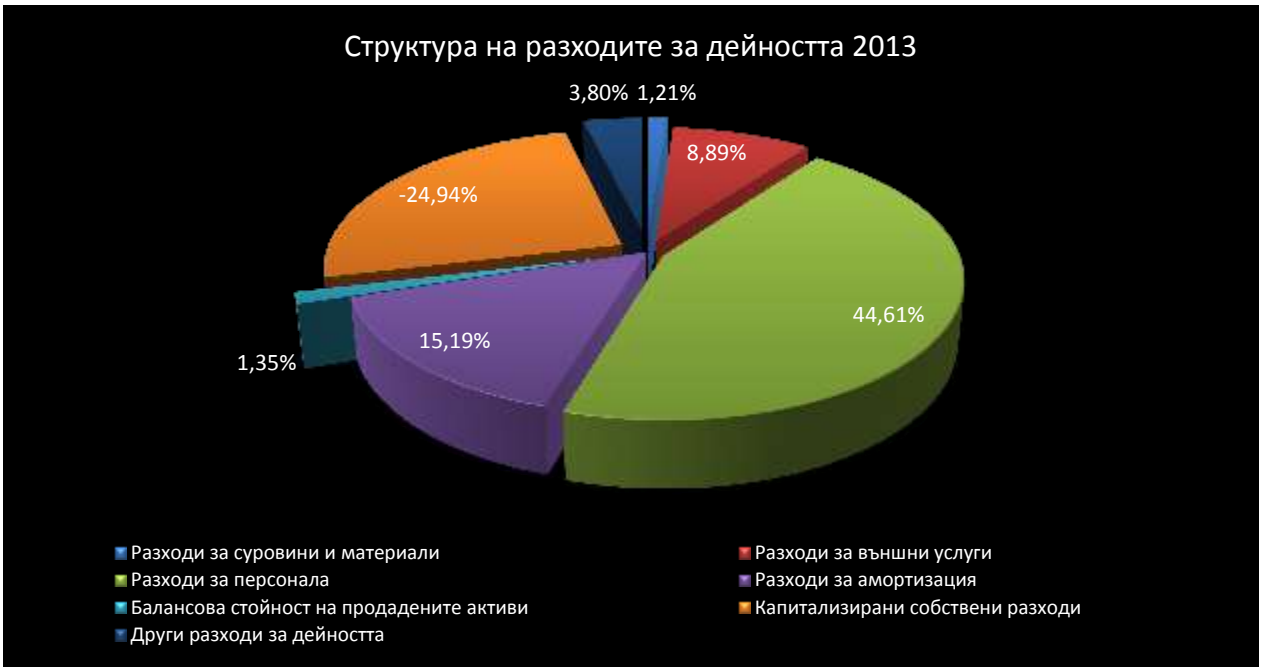
10.2 Други доходи от дейността

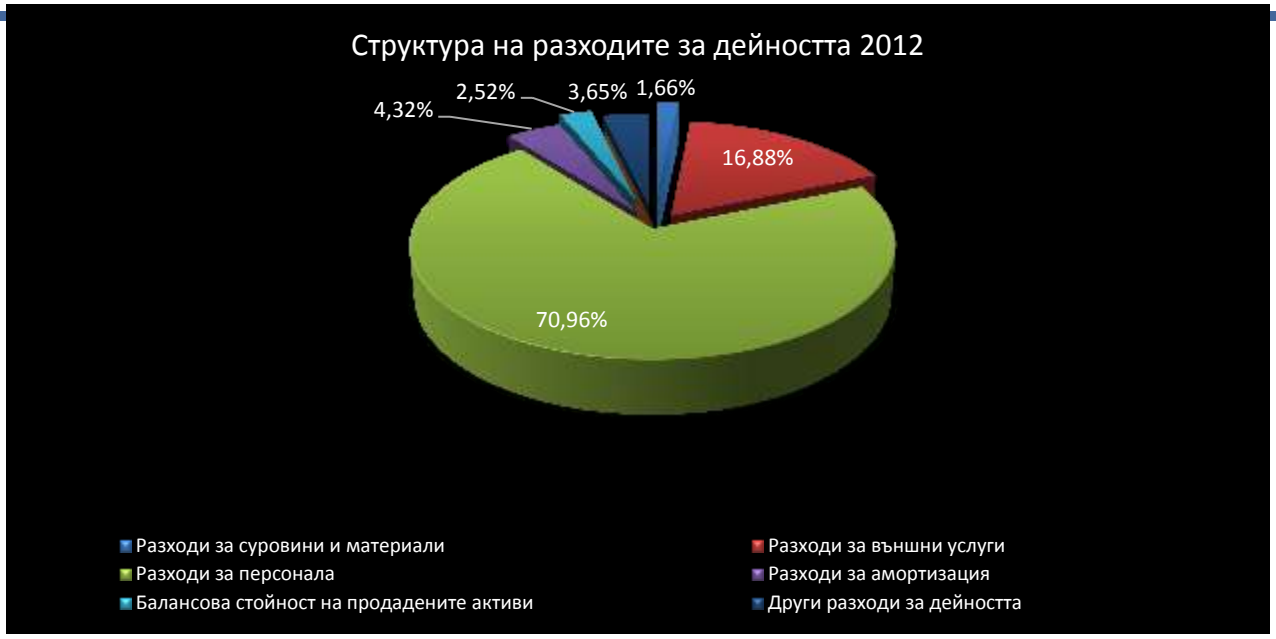
Дружеството няма други доходи от дейността

10.3 Разходи за дейността

Разходи за дейността	2013 *BGN '000*	2012 *BGN '000*	промяна %	отн. дял за 2013 %
Разходи за суровини и материали	**41**	25	64,00%	2,41%
Разходи за външни услуги	**302**	254	18,90%	17,74%
Разходи за персонала	**1 515**	1 068	41,85%	89,01%
Разходи за амортизация	**516**	65	693,85%	30,32%
Балансова стойност на продадените активи	**46**	38	21,05%	2,70%
Капитализирани собствени разходи	**-847**			-49,76%
Други разходи за дейността	**129**	55	134,55%	7,58%
Общо разходи за дейността	**1 702**	**1 505**	**13,09%**	**100,00%**

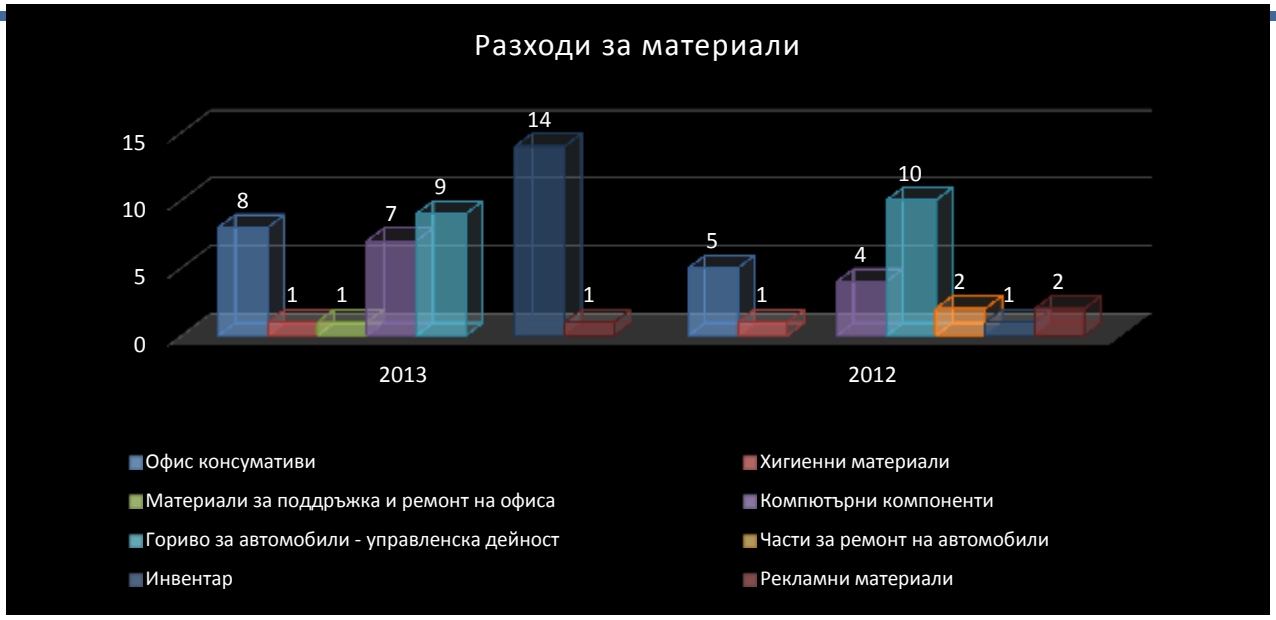

Разходи за дейността
2 000
1 500
1 000
500
0
-500
-1 000
41
302
1 515
516
46
-847
129
25
254
1 068
65
38
55
2013
2012
Разходи за суровини и материали
Разходи за външни услуги
Разходи за персонала
Разходи за амортизация
Балансова стойност на продадените активи
Капитализирани собствени разходи
Други разходи за дейността


Структура на разходите за дейността 2013
3,80%
1,21%
8,89%
-24,94%
44,61%
15,19%
1,35%
Разходи за суровини и материали
Разходи за външни услуги
Разходи за персонала
Разходи за амортизация
Балансова стойност на продадените активи
Капитализирани собствени разходи
Други разходи за дейността

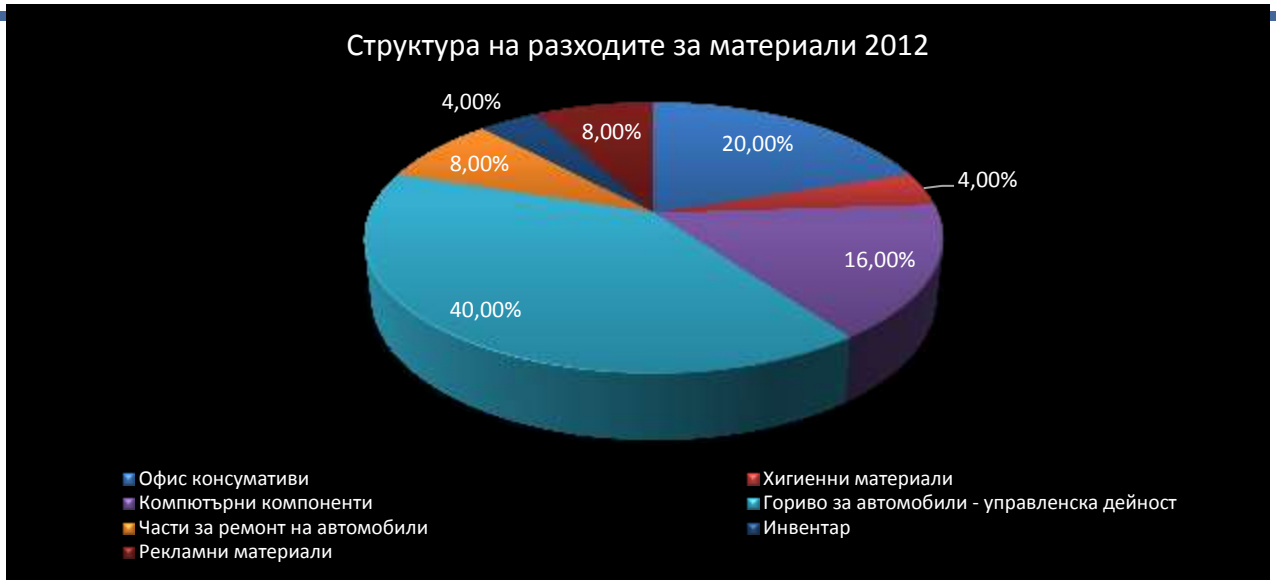


10.3.1. Разходите за материали са:

Разходи за материали	2013 *BGN '000*	2012 *BGN '000*	промяна %	отн. дял за 2012 %
Офис консумативи	**8**	5	60,00%	19,51%
Хигиенни материали	**1**	1	0,00%	2,44%
Материали за поддръжка и ремонт на офиса	**1**			2,44%
Компютърни компоненти	**7**	4	75,00%	17,07%
Гориво за автомобили - управленска дейност	**9**	10	-10,00%	21,95%
Части за ремонт на автомобили		2	-100,00%	0,00%
Инвентар	**14**	1	1300,00%	34,15%
Рекламни материали	**1**	2	-50,00%	2,44%
Общо	**41**	**25**	**64,00%**	**100,00%**

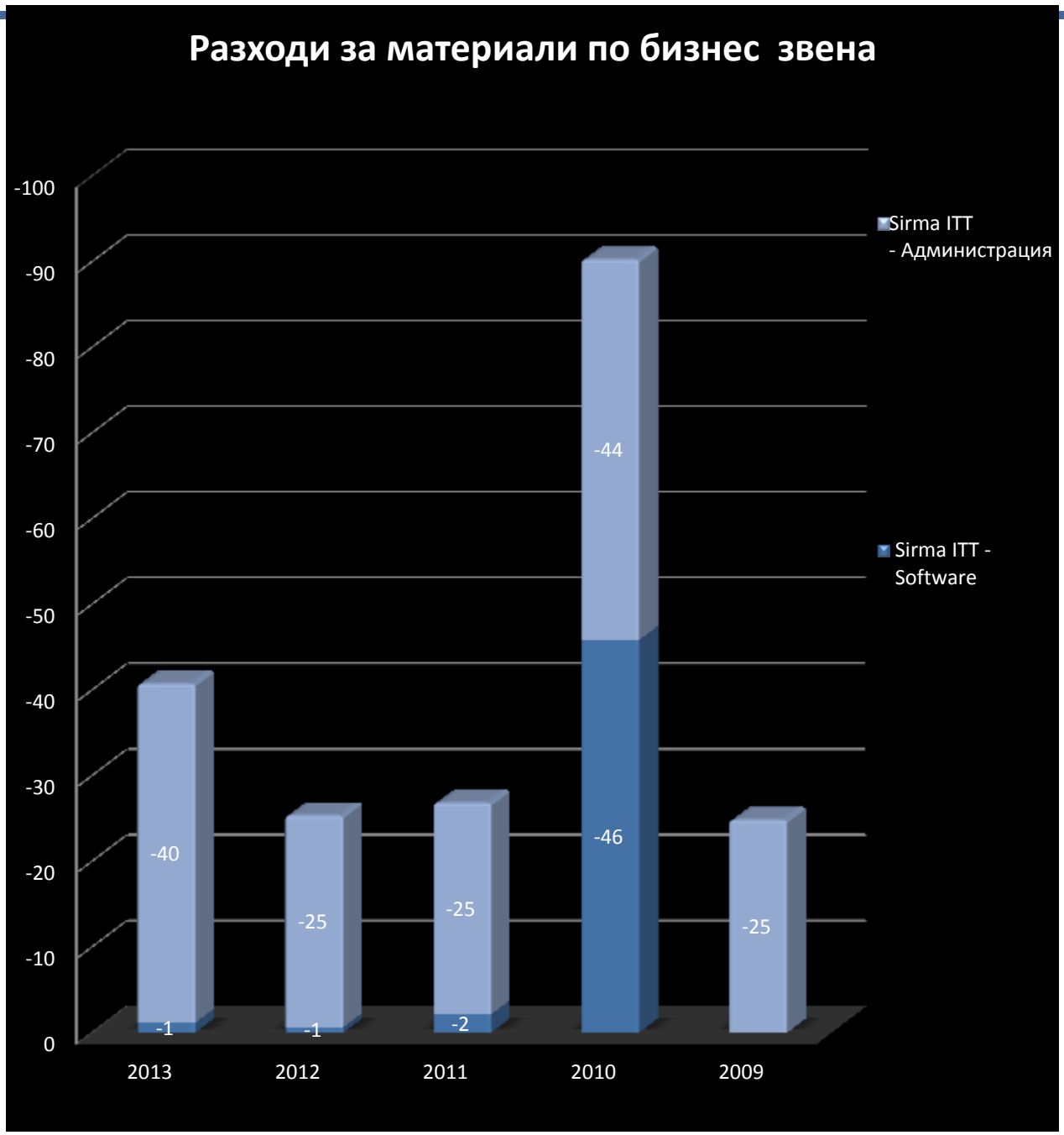

Разходи за материали
15
10
5
0
8
1
1
7
9
14
1
5
1
4
10
2
1
2
2013
2012
Офис консумативи
Хигиенни материали
Материали за поддръжка и ремонт на офиса
Компютърни компоненти
Гориво за автомобили - управленска дейност
Части за ремонт на автомобили
Инвентар
Рекламни материали

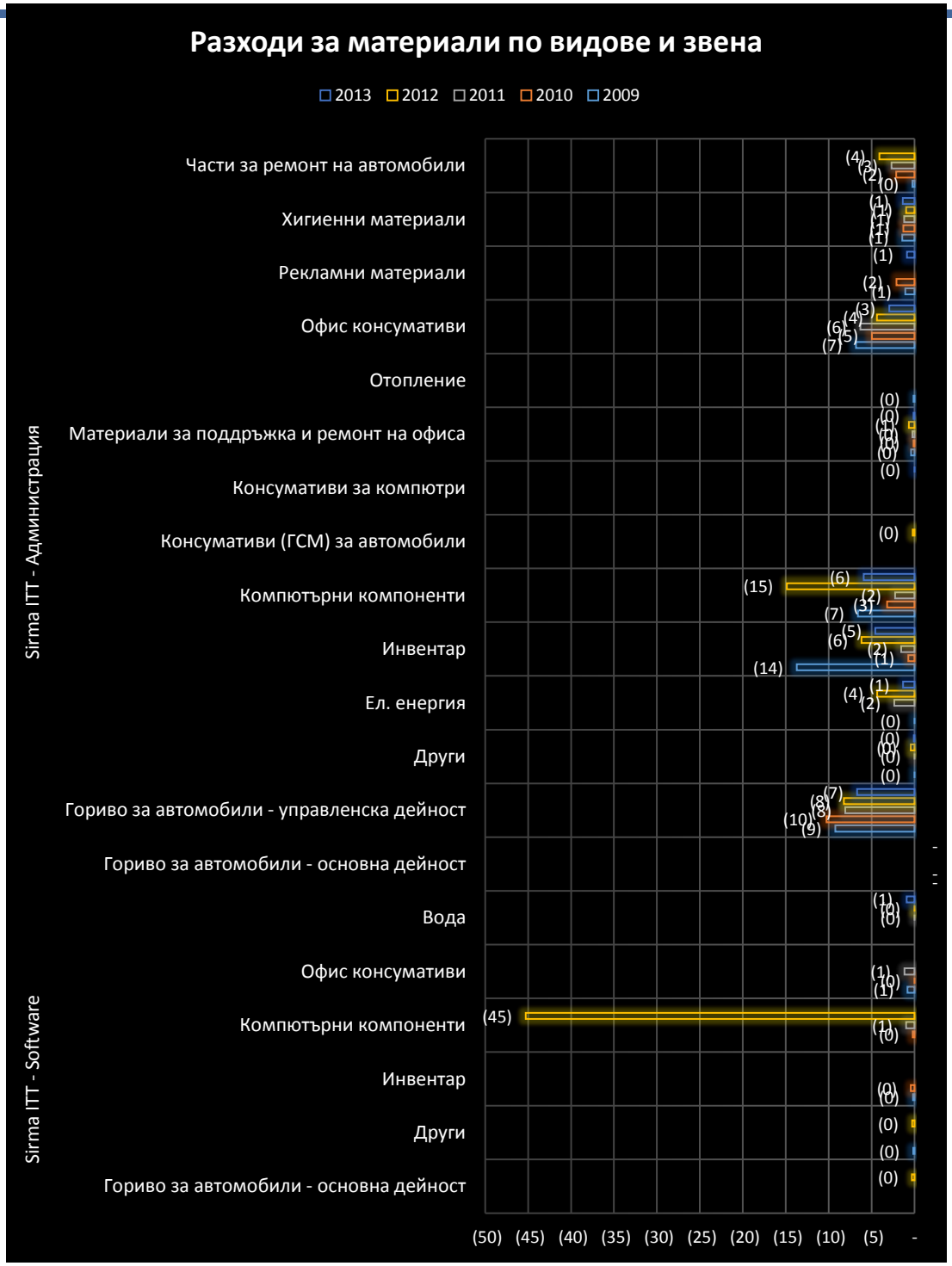

Структура на разходите за материали 2013
2,44%
19,51%
2,44%
2,44%
34,15%
17,07%
21,95%
0,00%
Офис консумативи
Хигиенни материали
Материали за поддръжка и ремонт на офиса
Компютърни компоненти
Гориво за автомобили - управленска дейност
Части за ремонт на автомобили
Инвентар
Рекламни материали



Разходи за материали по Бизнес звена

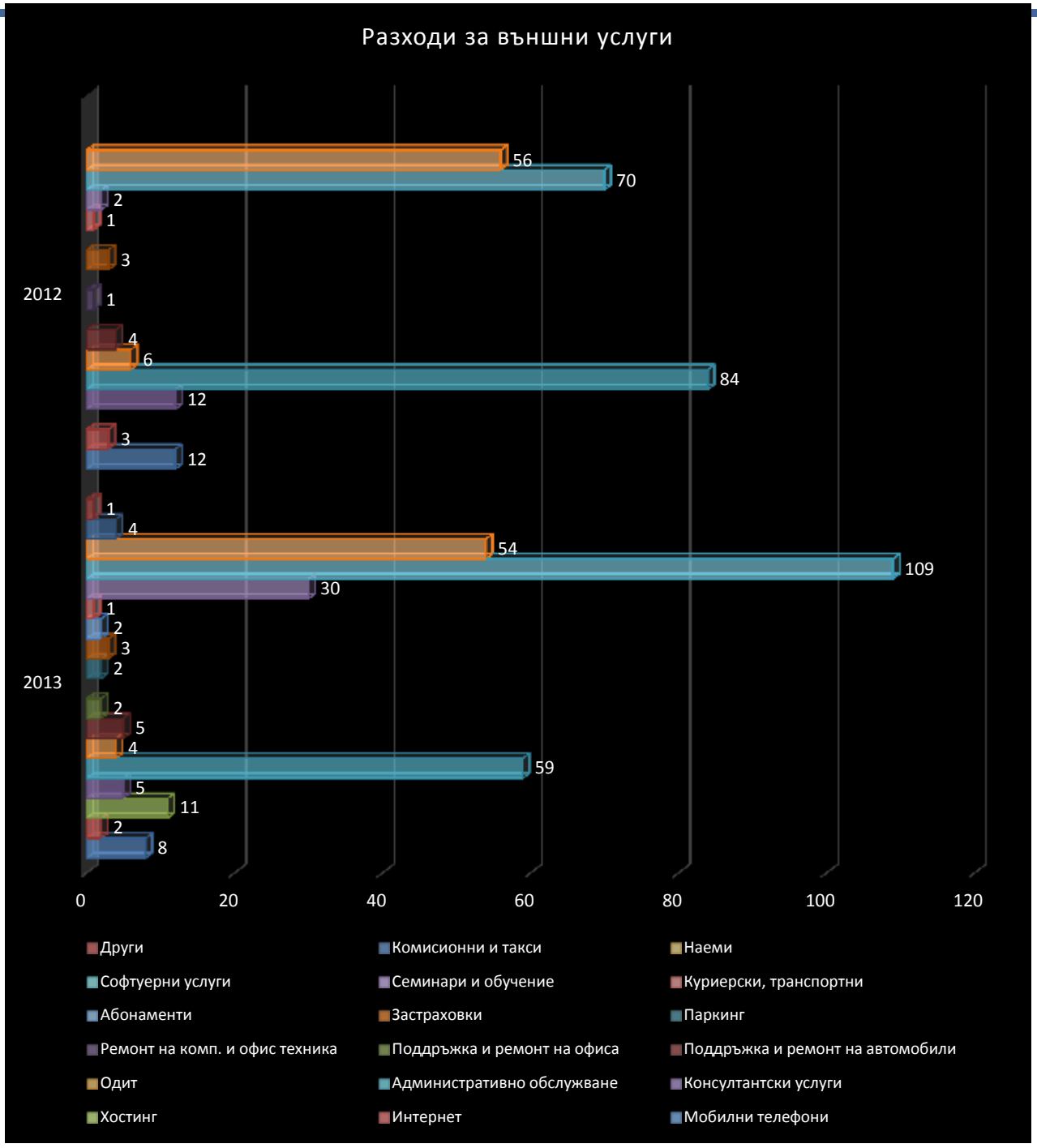
OPERATING_UNIT	Вид	2013	2012	2011	2010	2009
Sirma ITT - Software	Гориво за автомобили - основна дейност				-0	
	Други	-0			-0	
	Инвентар	-0	-0			
	Компютърни компоненти		-0	-1	-45	
	Офис консумативи	-1	-0	-1		
Sirma ITT - Администрация	Вода			-0	-0	-1
	Гориво за автомобили - основна дейност	-	-			-
	Гориво за автомобили - управленска дейност	-9	-10	-8	-8	-7
	Други	-0		-0	-0	-0
	Ел. енергия	-0		-2	-4	-1
	Инвентар	-14	-1	-2	-6	-5
	Компютърни компоненти	-7	-3	-2	-15	-6
	Консумативи (ГСМ) за автомобили				-0	
	Консумативи за компютри					-0
	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	-0	-0	-0	-1	-0
	Отопление	-0				
	Офис консумативи	-7	-5	-6	-4	-3
	Рекламни материали	-1	-2			-1
	Хигиенни материали	-1	-1	-1	-1	-1
	Части за ремонт на автомобили	-0	-2	-3	-4	
		-41	**-25**	**-27**	**-90**	**-25**


Разходи за материали по бизнес звена
-100
-90
-80
-70
-60
-50
-40
-30
-20
-10
0
2013
2012
2011
2010
2009
-40
-1
-25
-1
-25
-2
-44
-46
-25
Sirma ITT - Администрация
Sirma ITT - Software

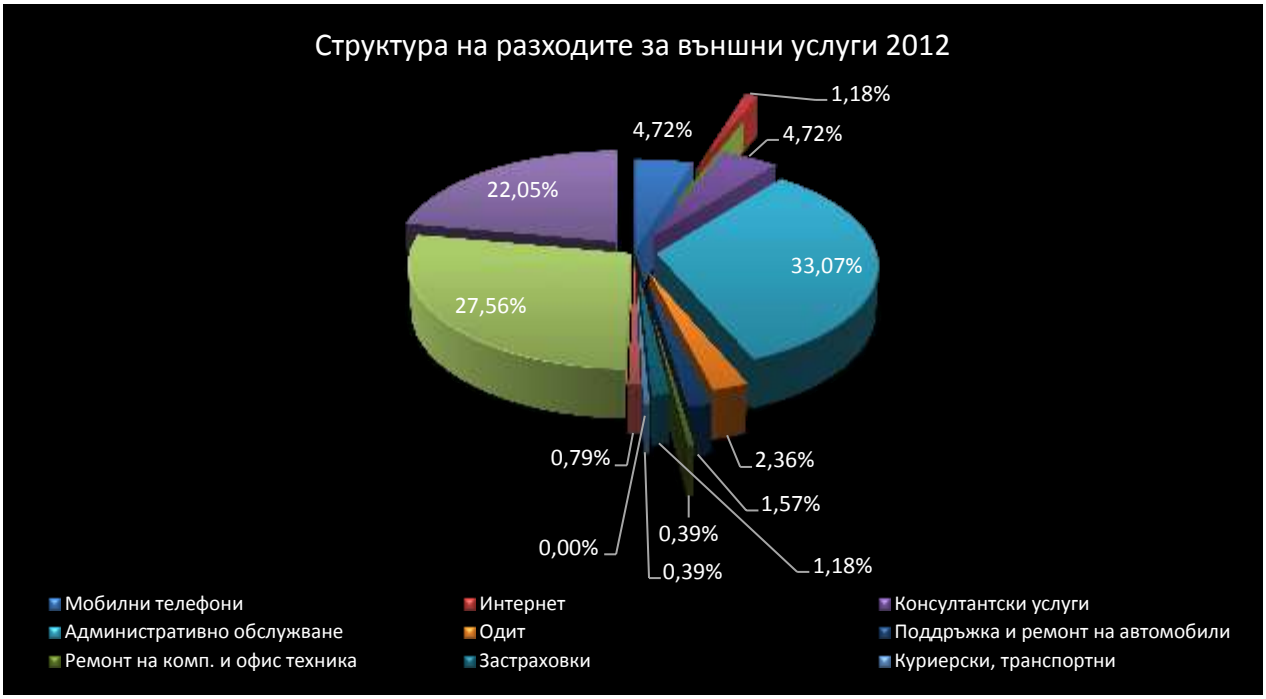

Разходи за материали по видове и звена
2013
2012
2011
2010
2009
Sirma ITT - Администрация
Части за ремонт на автомобили
Хигиенни материали
Рекламни материали
Офис консумативи
Отопление
Материали за поддръжка и ремонт на офиса
Консумативи за компютри
Консумативи (ГСМ) за автомобили
Компютърни компоненти
Инвентар
Ел. енергия
Други
Гориво за автомобили - управленска дейност
Гориво за автомобили - основна дейност
Вода
Sirma ITT - Software
Офис консумативи
Компютърни компоненти
Инвентар
Други
Гориво за автомобили - основна дейност
(50) (45) (40) (35) (30) (25) (20) (15) (10) (5) -

10.3.2. Разходите за външни услуги са както следва:

Разходи за външни услуги	2013 *BGN '000*	2012 *BGN '000*	промяна %	отн. дял за 2013 %
Мобилни телефони	**8**	12	-33,33%	2,65%
Интернет	**2**	3	-33,33%	0,66%
Хостинг	**11**			3,64%
Консултантски услуги	**5**	12	-58,33%	1,66%
Административно обслужване	**59**	84	-29,76%	19,54%
Одит	**4**	6	-33,33%	1,32%
Поддръжка и ремонт на автомобили	**5**	4	25,00%	1,66%
Поддръжка и ремонт на офиса	**2**			0,66%
Ремонт на комп. и офис техника		1	-100,00%	0,00%
Паркинг	**2**			0,66%
Застраховки	**3**	3	0,00%	0,99%
Абонаменти	**2**			0,66%
Куриерски, транспортни	**1**	1	0,00%	0,33%
Семинари и обучение	**30**	2	1400,00%	9,93%
Софтуерни услуги	**109**	70	55,71%	36,09%
Наеми	**54**	56	-3,57%	17,88%
Комисионни и такси	**4**			1,32%
Други	**1**			0,33%
Общо	**302**	**254**	**18,90%**	**100,00%**


Разходи за външни услуги
2012
2013
56
70
2
1
3
1
4
6
84
12
3
12
1
4
54
109
30
1
2
3
2
2
5
4
59
5
11
2
8
0
20
40
60
80
100
120
Други
Комисионни и такси
Наеми
Софтуерни услуги
Семинари и обучение
Куриерски, транспортни
Абонаменти
Застраховки
Паркинг
Ремонт на комп. и офис техника
Поддръжка и ремонт на офиса
Поддръжка и ремонт на автомобили
Одит
Административно обслужване
Консултантски услуги
Хостинг
Интернет
Мобилни телефони





Разходи за външни услуги по Бизнес звена

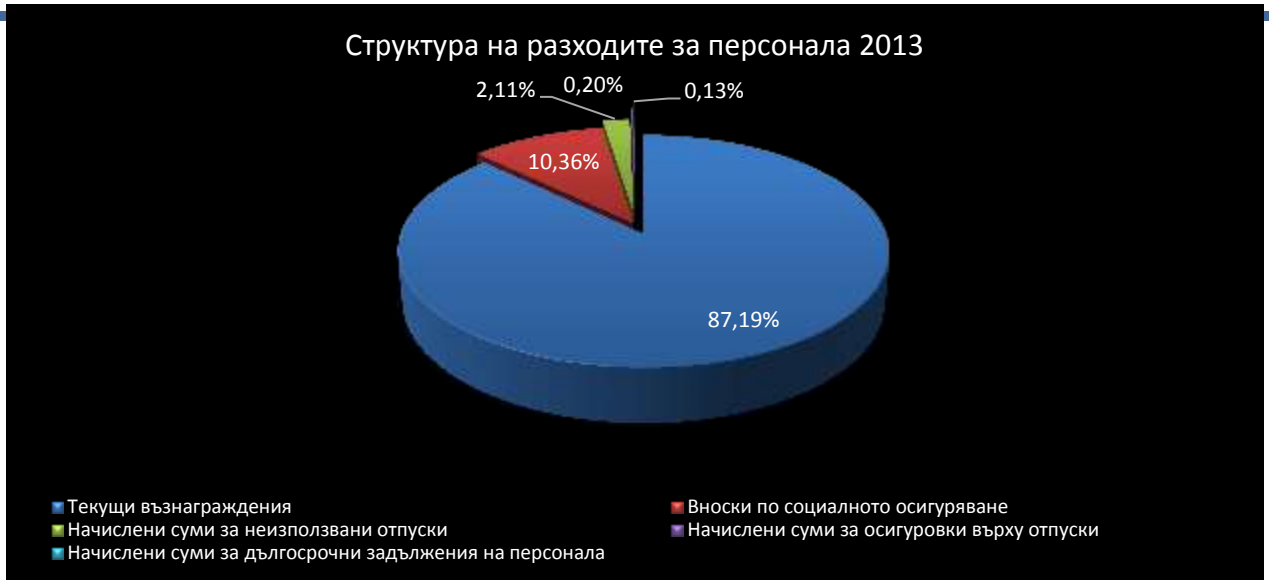
OPERATING_UNIT	Вид	2013	2012	2011	2010	2009
Sirma ITT - Software	Абонаменти	-1				
	Други				-1	
	Застраховки					
	Интернет	-1				
	Комисионни и такси				-1	
	Консултантски услуги	-3	-3	-2	-10	
	Куриерски, транспортни				-1	
	Наеми					
	Поддръжка и ремонт на автомобили			-2		
	Преводни услуги			-3	-3	-2
	Семинари и обучение	-30	-1	-1	-3	
	Софтуерни услуги	-107	-55	-355	-685	
	Хостинг	-8				
Sirma ITT - Software-общо		**-150**	**-59**	**-363**	**-703**	**-2**
Sirma ITT - Администрация	Абонаменти	-1				
	Административно обслужване	-59	-83	-89	-87	-74
	Други	-1	0	-5	-1	-1
	Застраховки	-2	-2	-2	-2	-2
	Интернет	-1	-3	-1	-2	-1
	Комисионни и такси	-4				
	Консултантски услуги	-2	-10			-13
	Куриерски, транспортни	-1	-1	-1	-1	0
	Мобилни телефони	-8	-12	-12	-16	-11
	Набиране на персонал	0				
	Наем на софтуерен лиценз	0				
	Наеми	-54	-56	-66	-79	-62
	Одит	-4	-6	-5	-2	-2
	Поддръжка и ремонт на автомобили	-5	-4	-2	-1	
	Поддръжка и ремонт на офиса	-2		-2	-2	-1
	Почистване			-1	-2	-1
	Реклама			-1		-5
	Ремонт на комп. и офис техника		-1			
	Семинари и обучение	-1			-1	-116
	Софтуерни услуги	-1	-14	-10	-26	-16
	Стационарни телефони				-2	-5
	Хостинг	-2				
Sirma ITT - Администрация-общо		**-300**	**-254**	**-564**	**-927**	**-312**

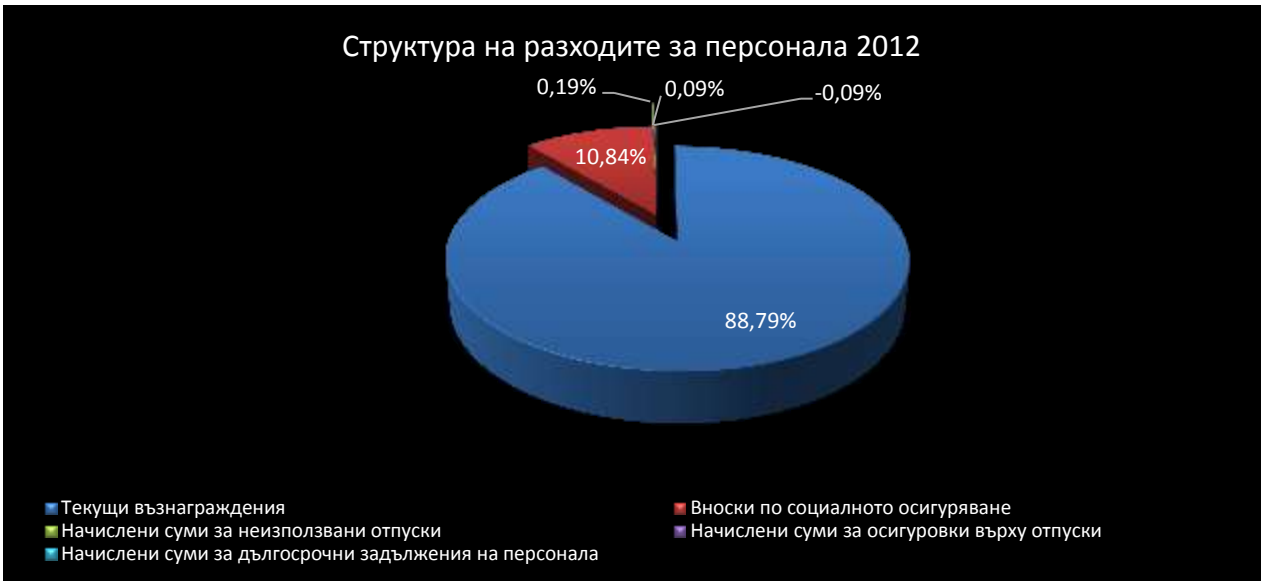
10.3.3 Разходите за персонал са:

Разходи за персонала	2013	2012	промяна	отн. дял за 2013
	BGN '000	*BGN '000*	%	%
Текущи възнаграждения	**1 321**	950	39,05%	87,19%
Вноски по социалното осигуряване	**157**	116	35,34%	10,36%

Начислени суми за неизползвани отпуски	**32**	2	1500,00%	2,11%
Начислени суми за осигуровки върху отпуски	**3**	1	200,00%	0,20%
Начислени суми за дългосрочни задължения на персонала	**2**	-1	-300,00%	0,13%
Общо	**1 515**	**1 068**	**41,85%**	**100,00%**







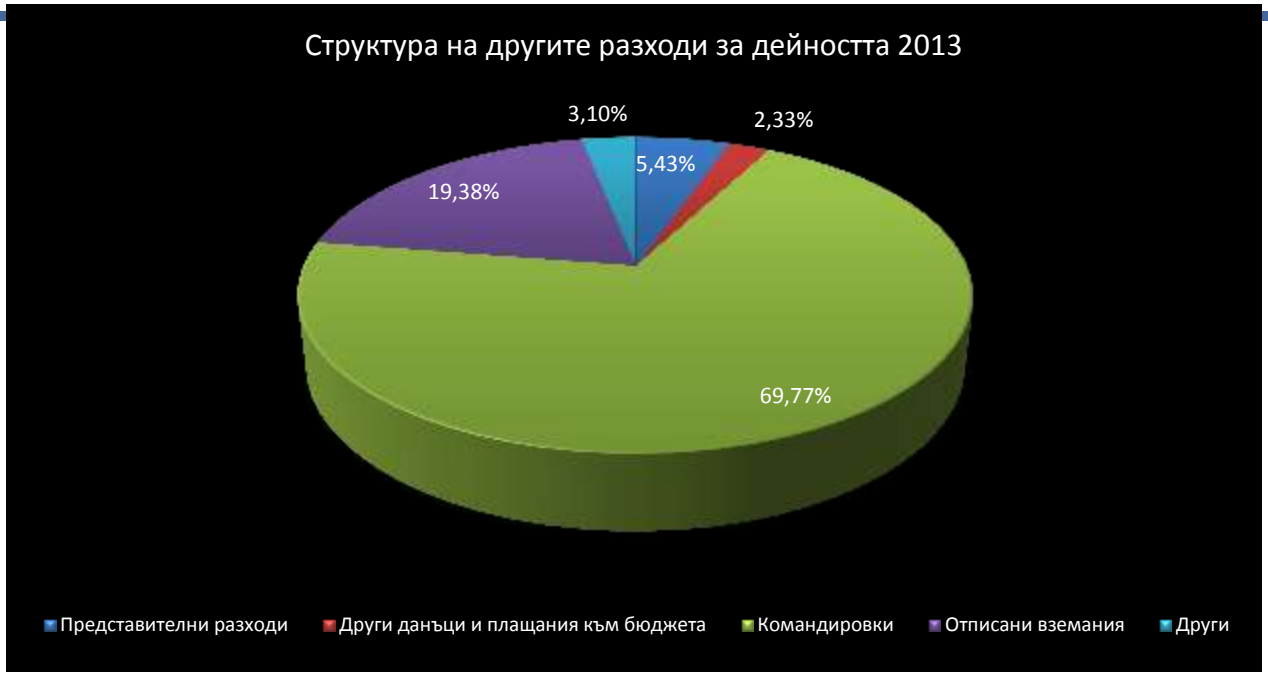
10.3.4. Други разходи за дейността

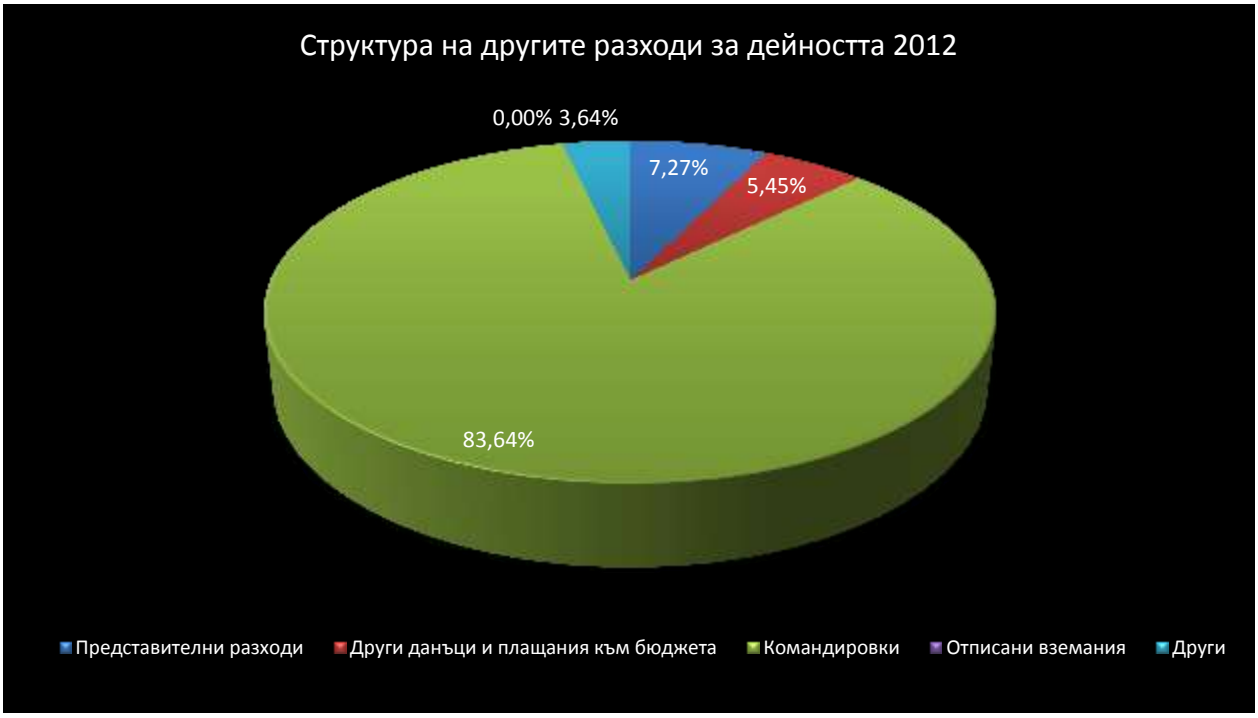
Другите разходи за дейността са се увеличили и възлизат на 129 х. лв. за 2013 г. при 55 х.лв. за 2012 г.

Други разходи за дейността	2013	2012	промяна	отн. дял за 2013

	BGN '000	BGN '000	%	%
Представителни разходи	**7**	4	75,00%	5,43%
Други данъци и плащания към бюджета	**3**	3	0,00%	2,33%
Командировки	**90**	46	95,65%	69,77%
Отписани вземания	**25**			19,38%
Други	**4**	2	100,00%	3,10%
Общо	**129**	**55**	**134,55%**	**100,00%**

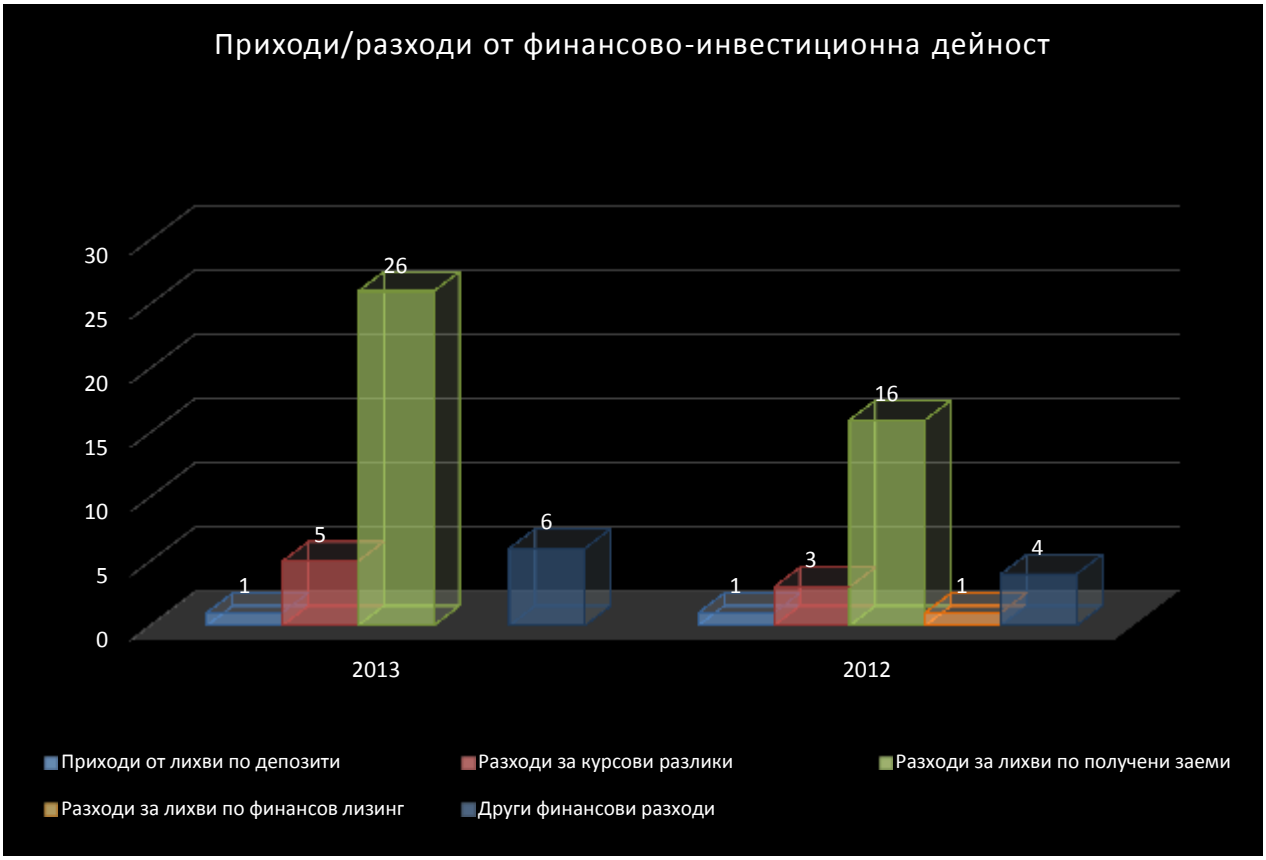



Структура на другите разходи за дейността 2013
3,10%
2,33%
5,43%
19,38%
69,77%
Представителни разходи
Други данъци и плащания към бюджета
Командировки
Отписани вземания
Други

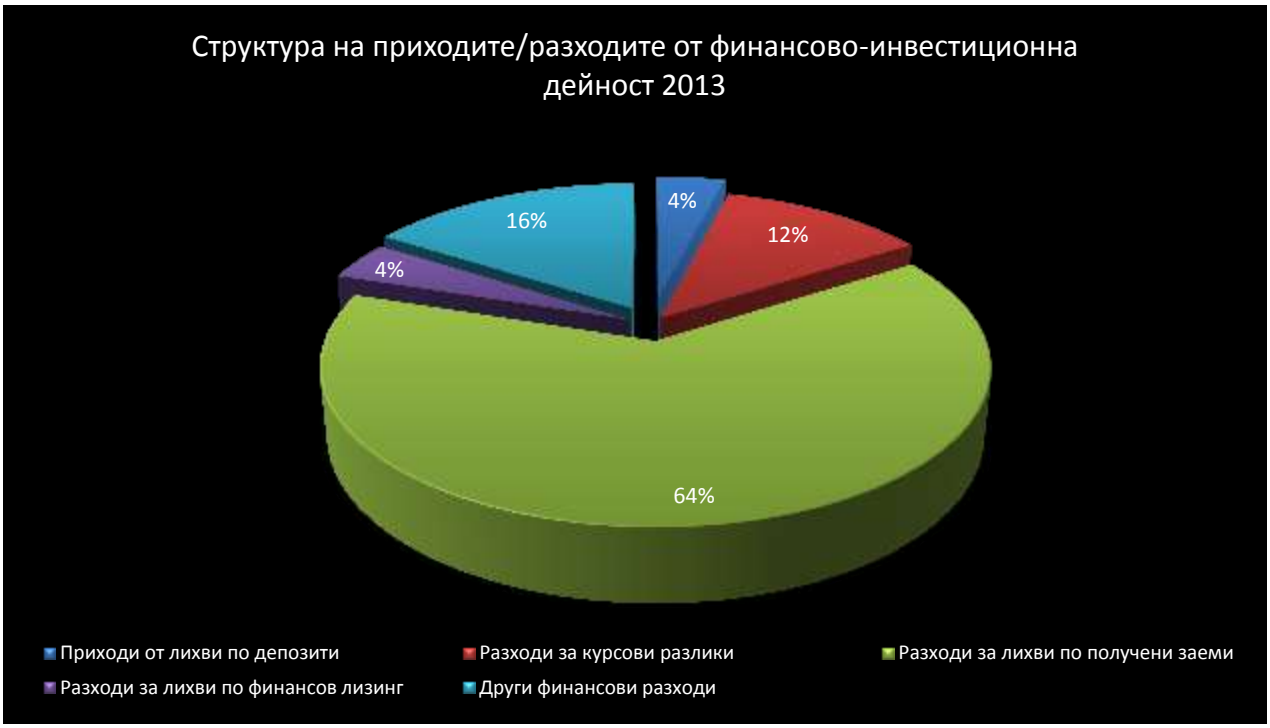

Структура на другите разходи за дейността 2012
0,00%
3,64%
7,27%
5,45%
83,64%
Представителни разходи
Други данъци и плащания към бюджета
Командировки
Отписани вземания
Други

10.4 Финансово-инвестиционни приходи и разходи

Приходи/разходи от финансово-инвестиционна дейност	2013	2012	промяна	отн. дял за 2013
	BGN '000	*BGN '000*	%	%
Приходи от лихви по депозити	**1**	1	0,00%	100,00%
Общо	**1**	**1**	**0,00%**	**100,00%**
Разходи за курсови разлики	**5**	3	66,67%	13,51%
Разходи за лихви по получени заеми	**26**	16	62,50%	70,27%
Разходи за лихви по финансов лизинг		1	-100,00%	0,00%
Други финансови разходи	**6**	4	50,00%	16,22%
Общо	**37**	**24**	**54,17%**	**100,00%**




Структура на приходите/разходите от финансово-инвестиционна дейност 2013
2,63%
13,16%
15,79%
0,00%
68,42%
Приходи от лихви по депозити
Разходи за курсови разлики
Разходи за лихви по получени заеми
Други финансови разходи


Структура на приходите/разходите от финансово-инвестиционна дейност 2013
4%
12%
16%
4%
64%
Приходи от лихви по депозити
Разходи за курсови разлики
Разходи за лихви по получени заеми
Разходи за лихви по финансов лизинг
Други финансови разходи

11. Баланс

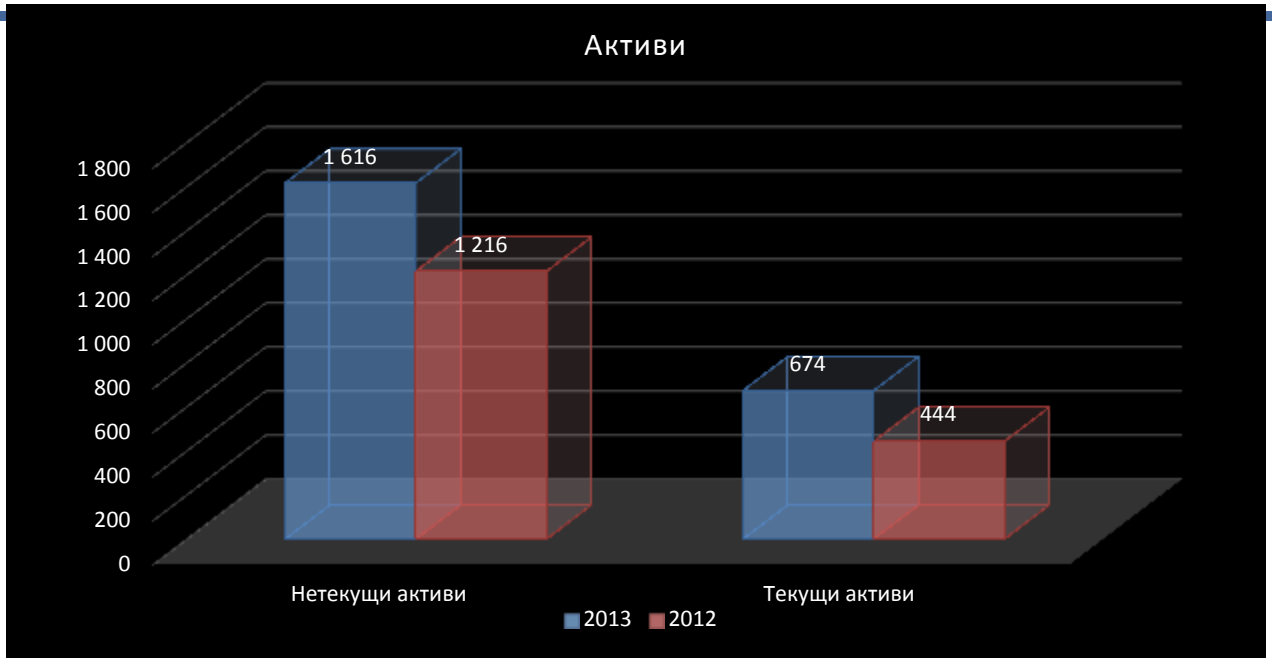
11.1. Активи

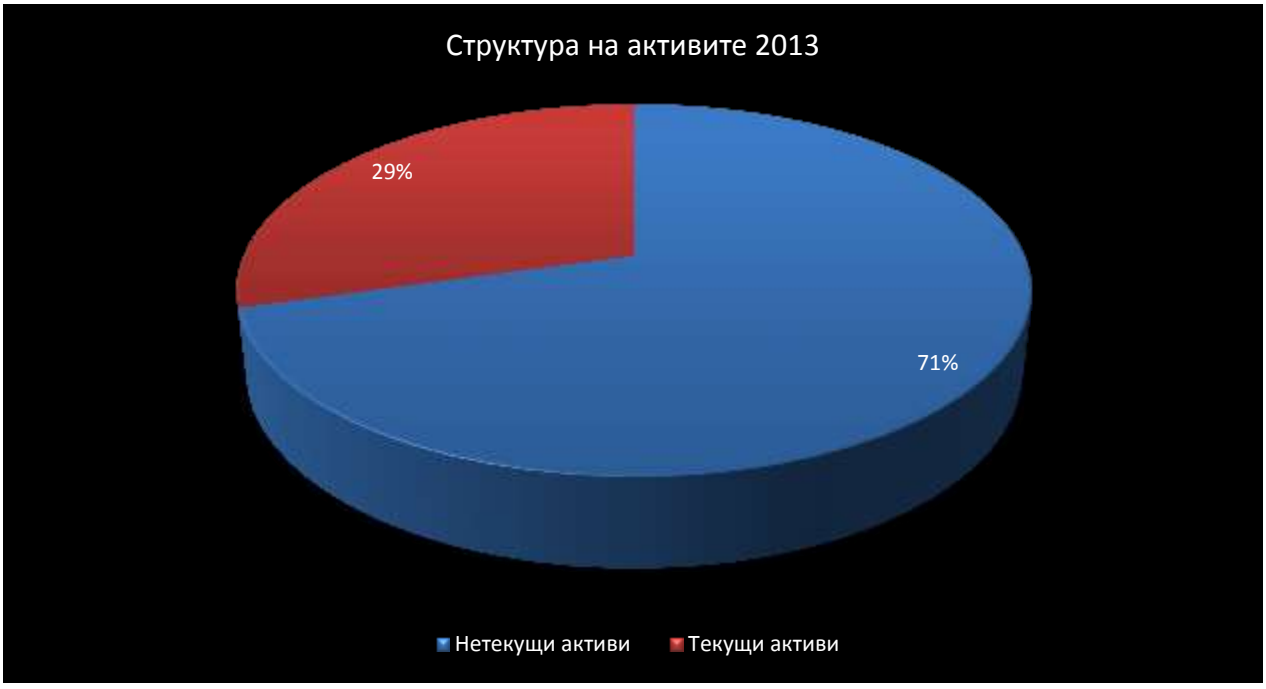
АКТИВИ	2013	2012	промяна	отн. дял за 2013
	BGN '000	*BGN '000*	%	%
Нетекущи активи	**1 616**	**1 216**	**32,89%**	**70,57%**
Имоти, машини и оборудване	**40**	7	471,43%	1,75%
Нематериални активи	**1 500**	940	59,57%	65,50%
Отсрочени данъчни активи	**16**	62	-74,19%	0,70%
Капитализирани собствени разходи/продукти в процес на изграждане/	**60**	207	-71,01%	2,62%
Текущи активи	**674**	**444**	**51,80%**	**29,43%**
Материални запаси	**8**	15	-46,67%	0,35%
Вземания от свързани предприятия	**60**	135	-55,56%	2,62%
Търговски вземания	**559**	183	205,46%	24,41%
Данъчни вземания		4	-100,00%	0,00%
Други вземания и предплатени разходи	**5**	6	-16,67%	0,22%
Парични средства и парични еквиваленти	**42**	101	-58,42%	1,83%
ОБЩО АКТИВИ	**2 290**	**1 660**	**37,95%**	**100,00%**

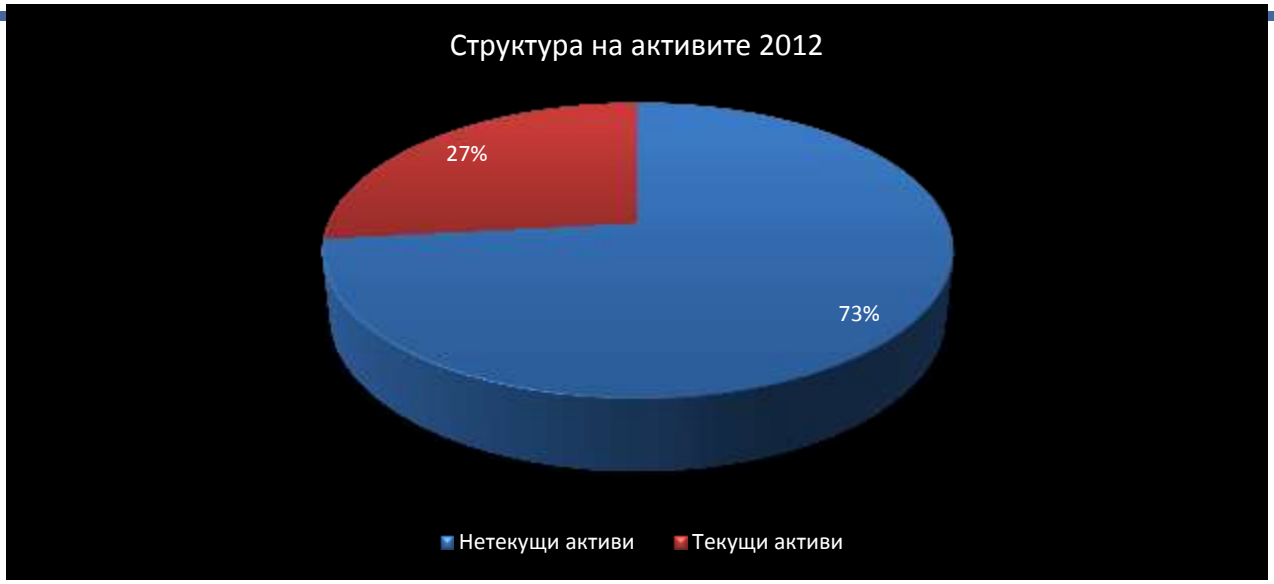
Общите активи се увеличават със 630 хил.лв.

Нетекущите активи нарастват с 400 хил.лв.

Текущите активи се увеличават *със 230 х.лв.*

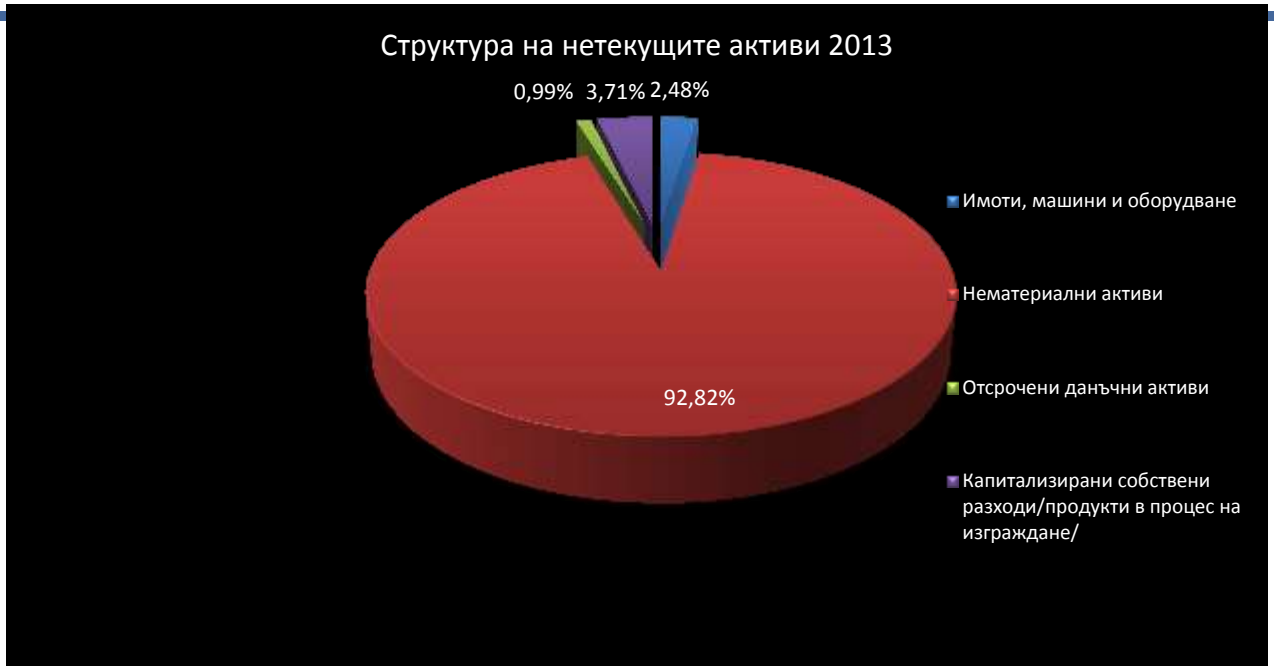

Активи
1 800
1 600
1 400
1 200
1 000
800
600
400
200
0
1 616
1 216
674
444
Нетекущи активи
Текущи активи
2013
2012

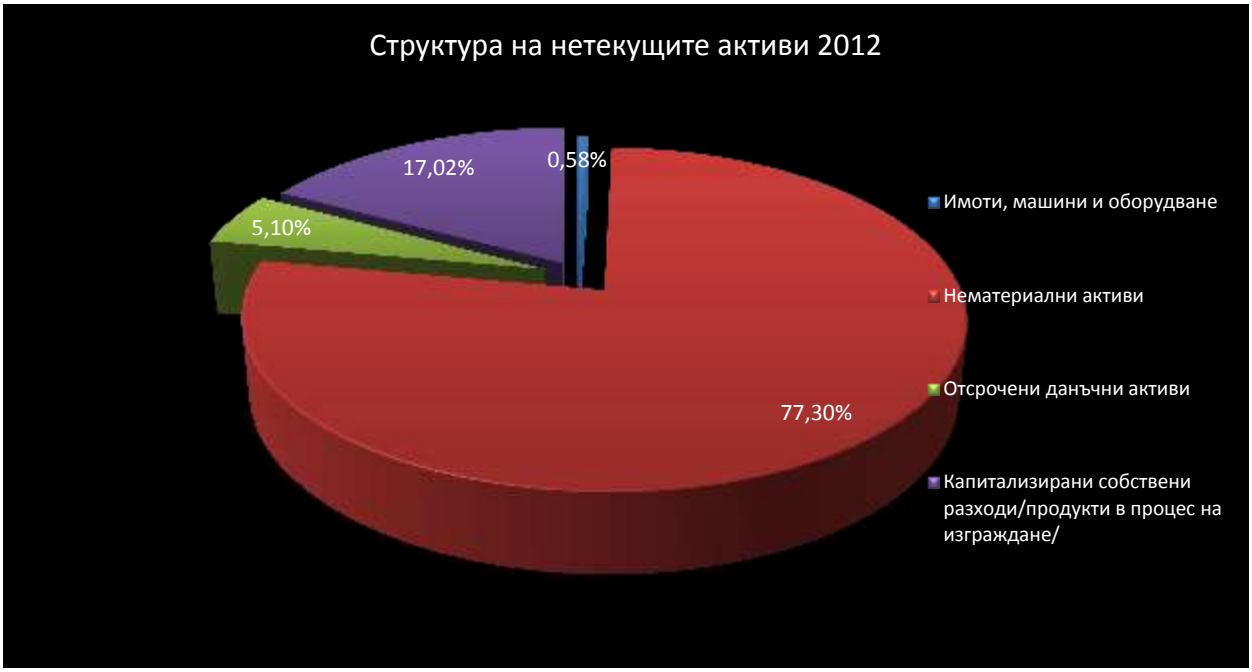

Структура на активите 2013
29%
71%
Нетекущи активи
Текущи активи



11.1.1. Нетекущи активи



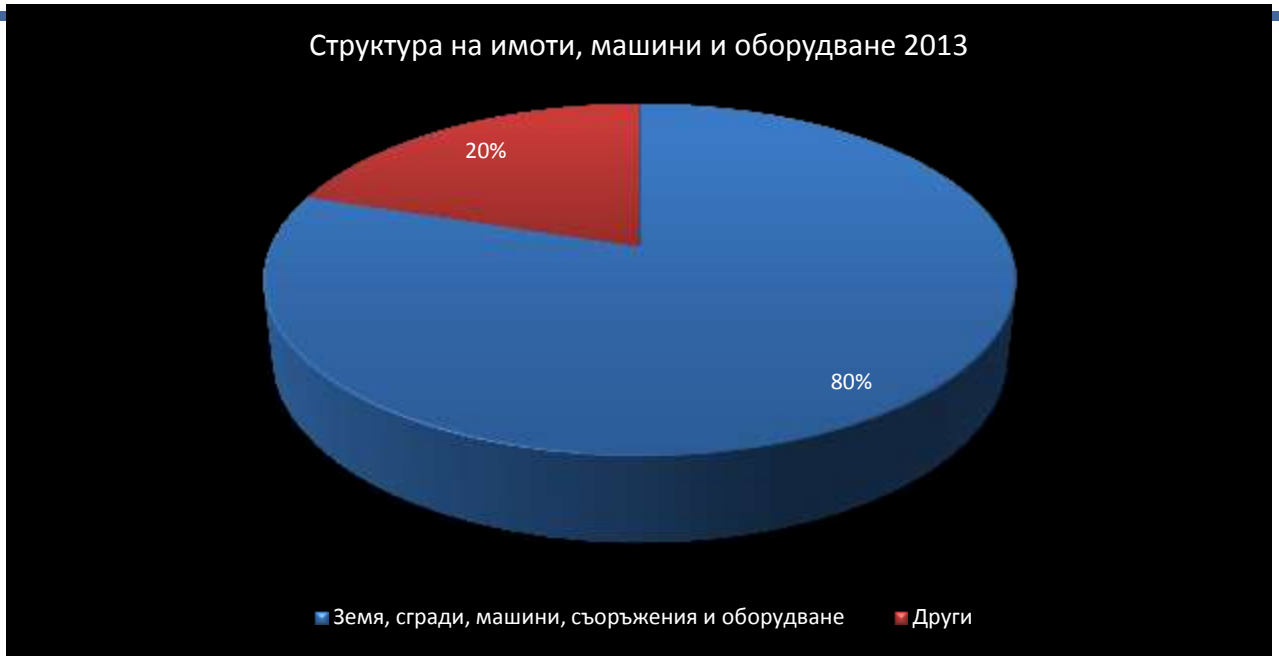

Структура на нетекущите активи 2013
0,99%
3,71%
2,48%
92,82%
Имоти, машини и оборудване
Нематериални активи
Отсрочени данъчни активи
Капитализирани собствени разходи/продукти в процес на изграждане/

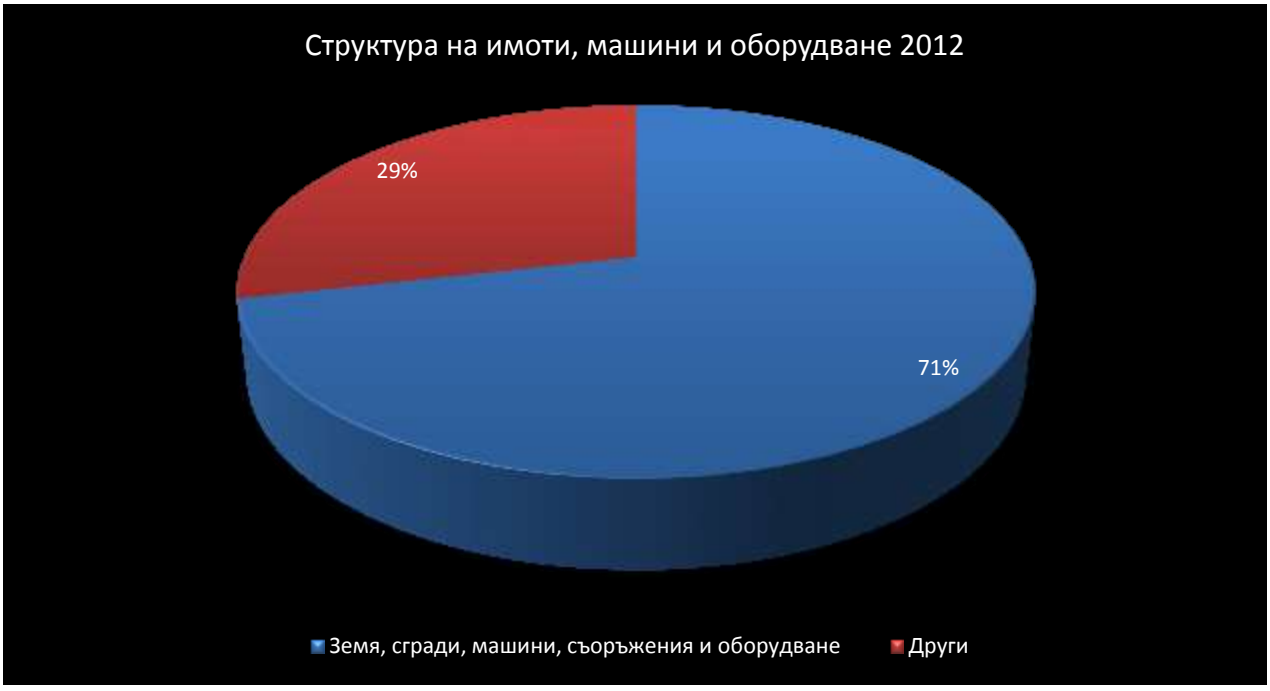

Структура на нетекущите активи 2012
17,02%
0,58%
5,10%
77,30%
Имоти, машини и оборудване
Нематериални активи
Отсрочени данъчни активи
Капитализирани собствени разходи/продукти в процес на изграждане/

11.1.1.1. Имоти, машини и оборудване

Имоти, машини и оборудване	31.12.2013 *BGN '000*	31.12.2012 *BGN '000*	промяна %	отн. дял за 2013 %
Земя, сгради, машини, съоръжения и оборудване	**32**	5	540,00%	80,00%
Други	**8**	2	300,00%	20,00%
Общо	**40**	**7**	**471,43%**	**100,00%**



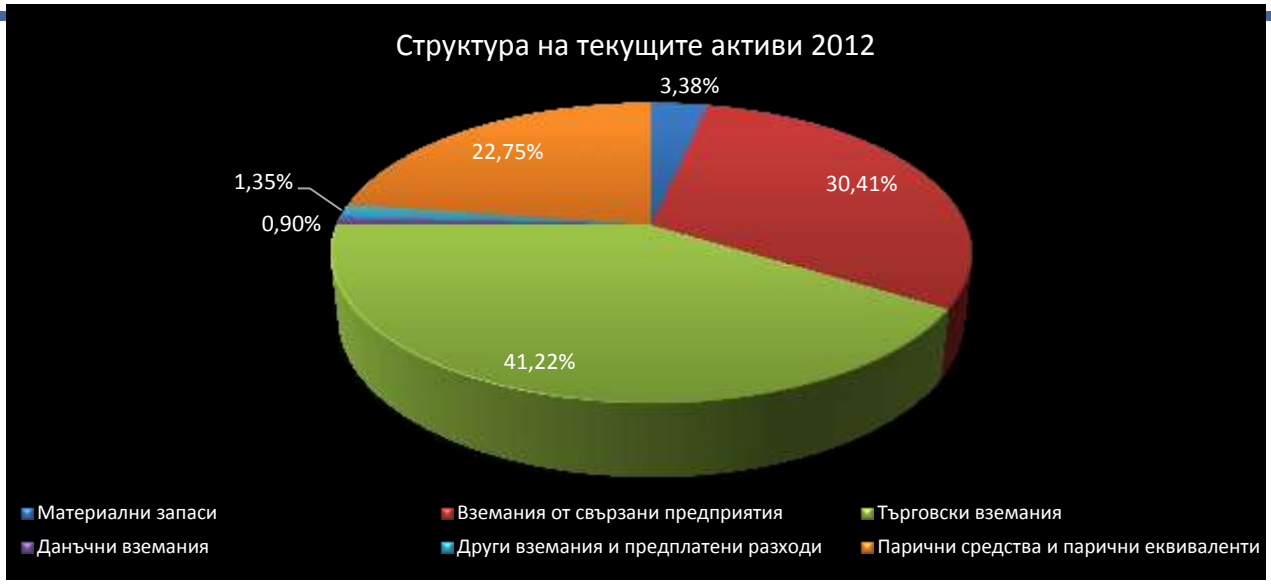

Структура на имоти, машини и оборудване 2013
20%
80%
Земя, сгради, машини, съоръжения и оборудване
Други


Структура на имоти, машини и оборудване 2012
29%
71%
Земя, сгради, машини, съоръжения и оборудване
Други

11.1.2. Текущи активи

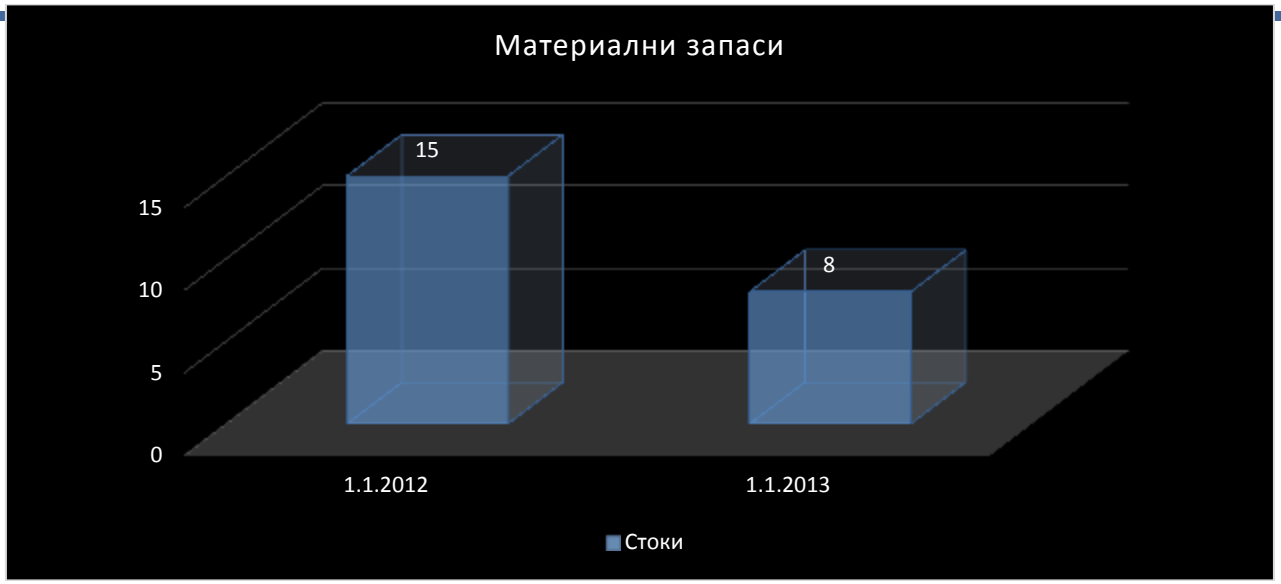






11.1.2.1. Материални запаси

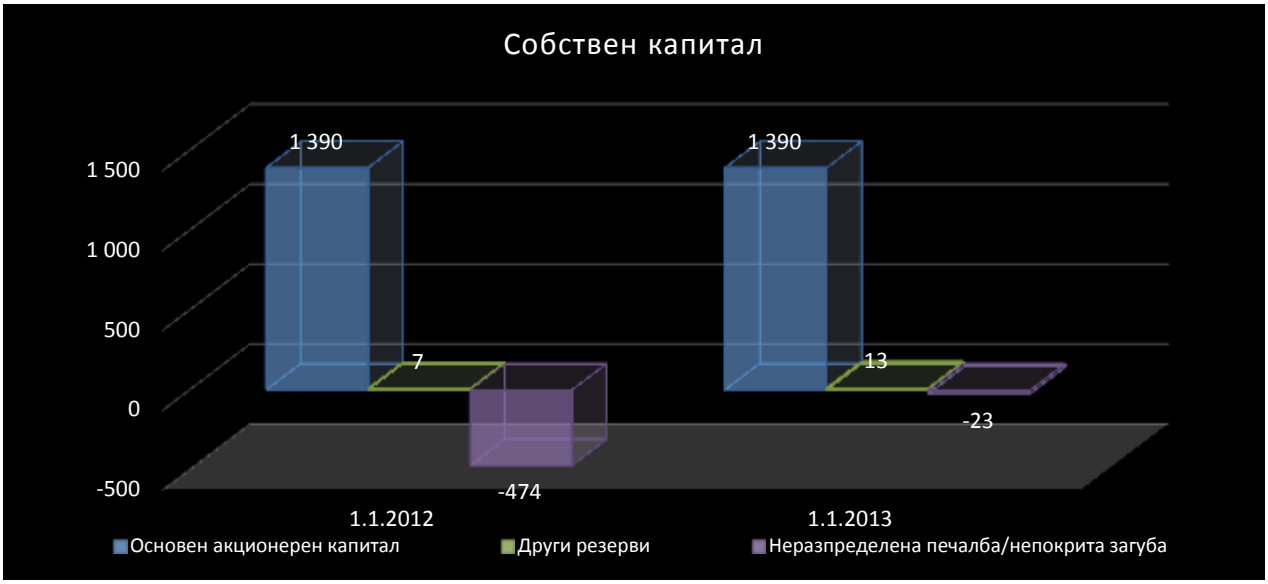
Материални запаси	31.12.2013 *BGN '000*	31.12.2012 *BGN '000*	промяна %	отн. дял за 2013 %
Стоки	**8**	15	-46,67%	100,00%
Общо	**8**	**15**	**-46,67%**	**100,00%**



11.2. Собствен капитал и пасиви

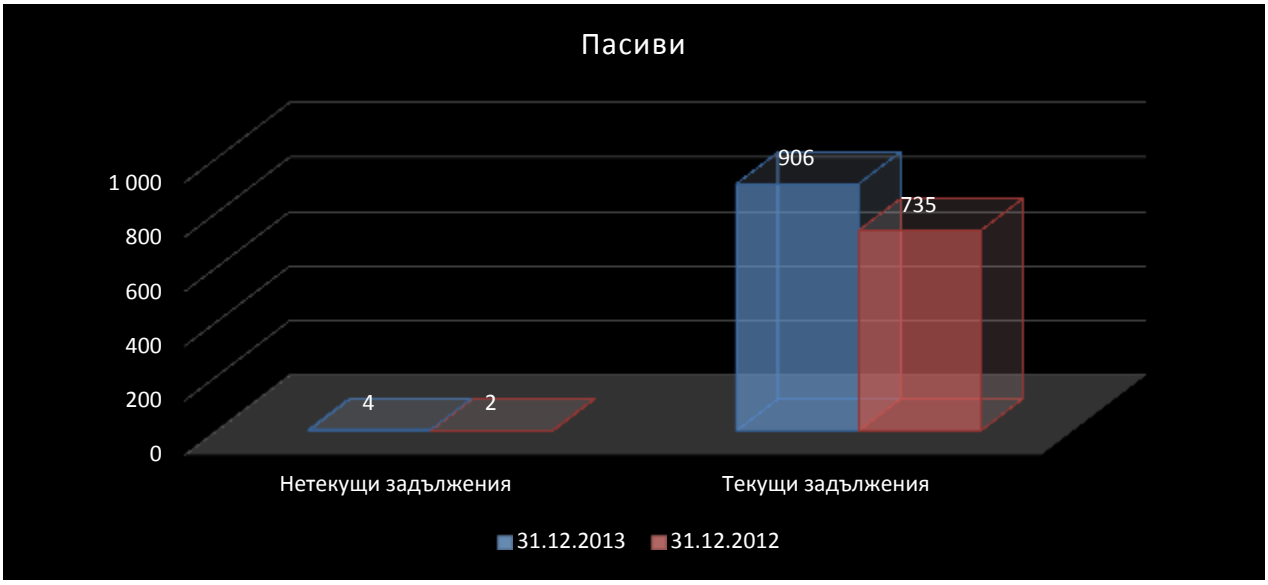
11.2.1. Собствен капитал

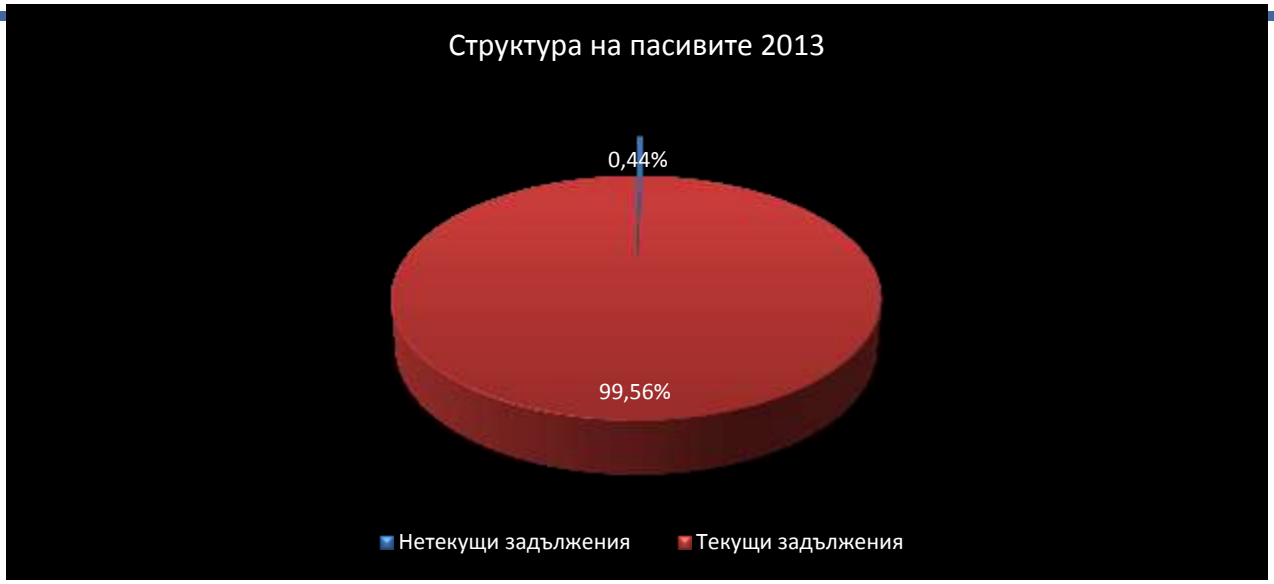
СОБСТВЕН КАПИТАЛ	31.12.2013 BGN '000	31.12.2012 BGN '000	промяна %	отн. дял за 2013 %
Основен акционерен капитал	**1 390**	1 390	0,00%	100,72%
Други резерви	**13**	7	85,71%	0,94%
Неразпределена печалба/непокрита загуба	**-23**	-474	-95,15%	-1,67%
Общо	**1 380**	**923**	**49,51%**	**100,00%**

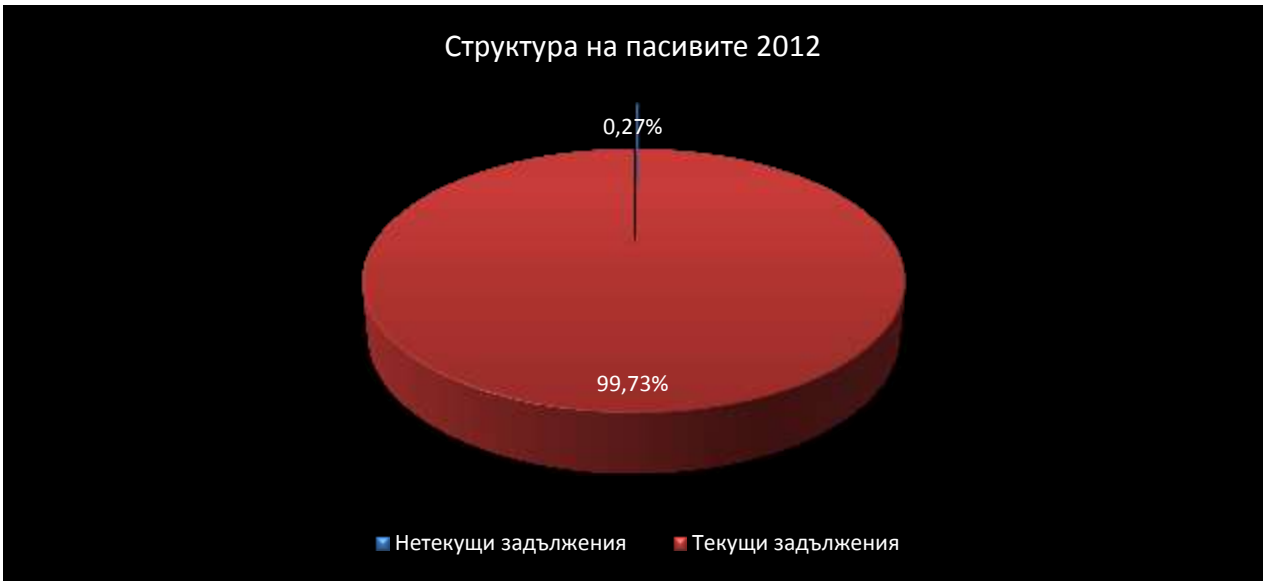


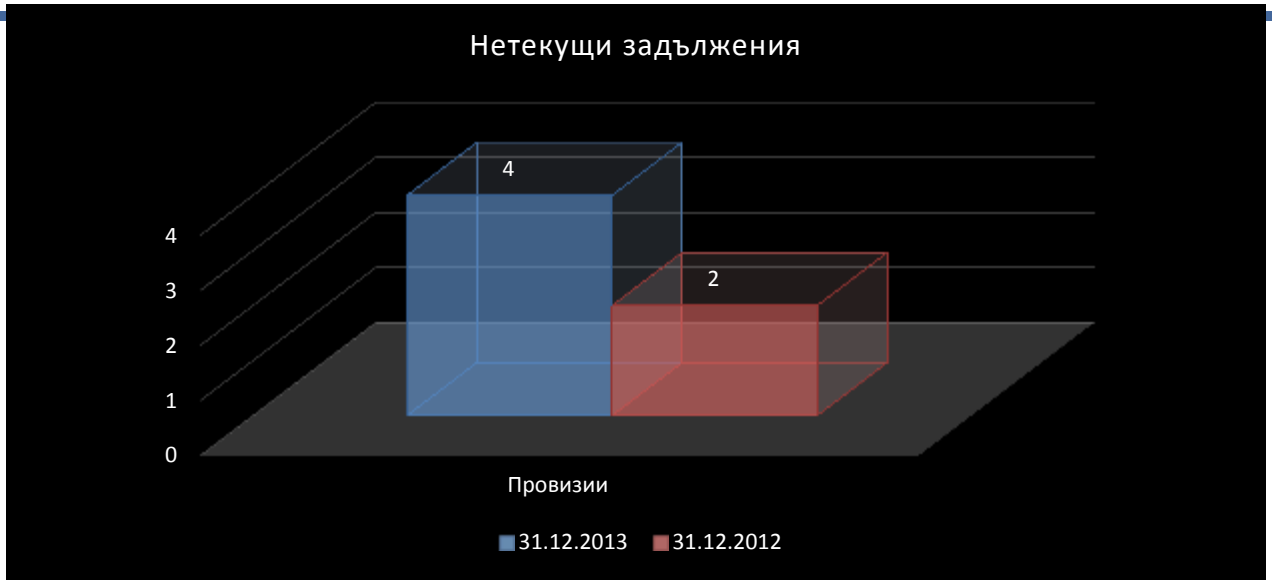
11.2.2. Пасиви

ПАСИВИ	31.12.2013 BGN '000	31.12.2012 BGN '000	промяна %	отн. дял в собств. к-л за 2013 %
Нетекущи задължения	**4**	**2**	**100,00%**	**0,17%**
Провизии	**4**	2	100,00%	0,17%
Текущи задължения	**906**	**735**	**23,27%**	**39,56%**
Краткосрочни банкови заеми	**168**			7,34%
Задължения по финансов лизинг		2	-100,00%	0,00%
Задължения по получени аванси	**14**	156	-91,03%	0,61%
Задължения към свързани предприятия	**336**	334	0,60%	14,67%
Търговски и други задължения	**9**	18	-50,00%	0,39%
Задължения за данъци	**70**	54	29,63%	3,06%
Задължения към персонала и за социално осигуряване	**222**	119	86,55%	9,69%
Провизии	**83**	48	72,92%	3,62%
Други задължения	**4**	4	0,00%	0,17%
ОБЩО ПАСИВИ	**910**	**737**	**23,47%**	**39,74%**
ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ И ПАСИВИ	**2 290**	**1 660**	**37,95%**	**100,00%**

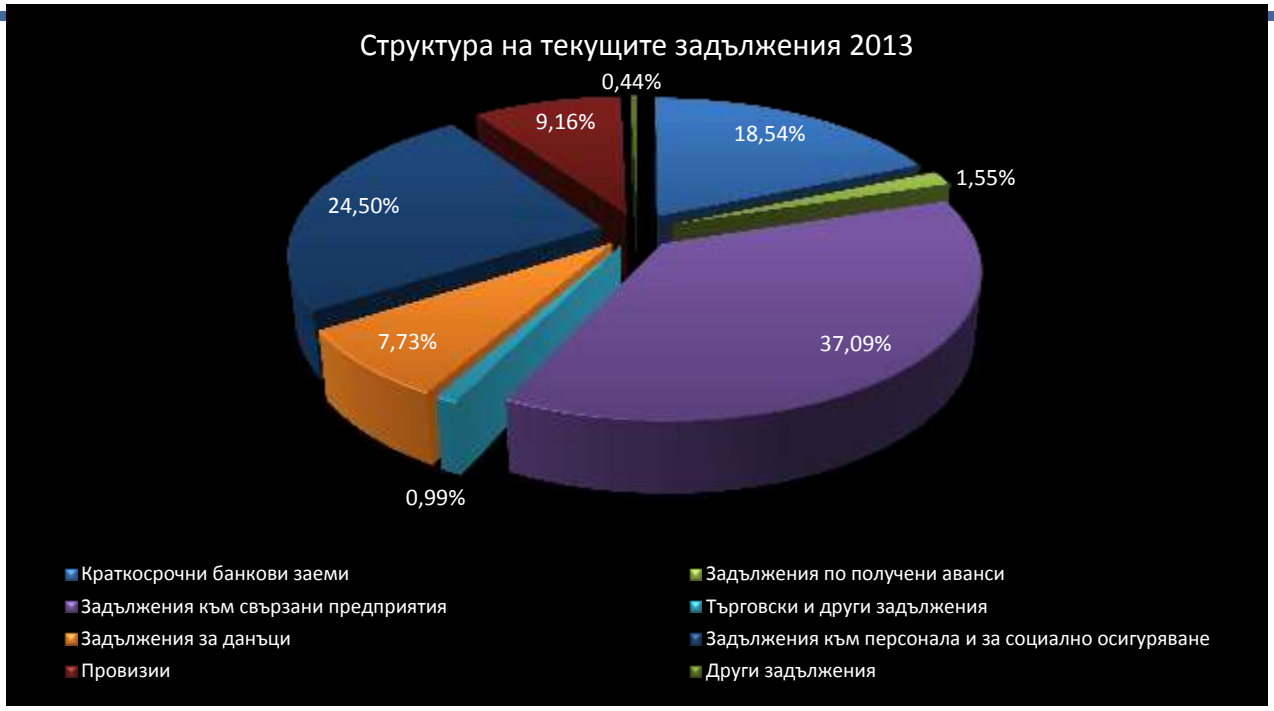


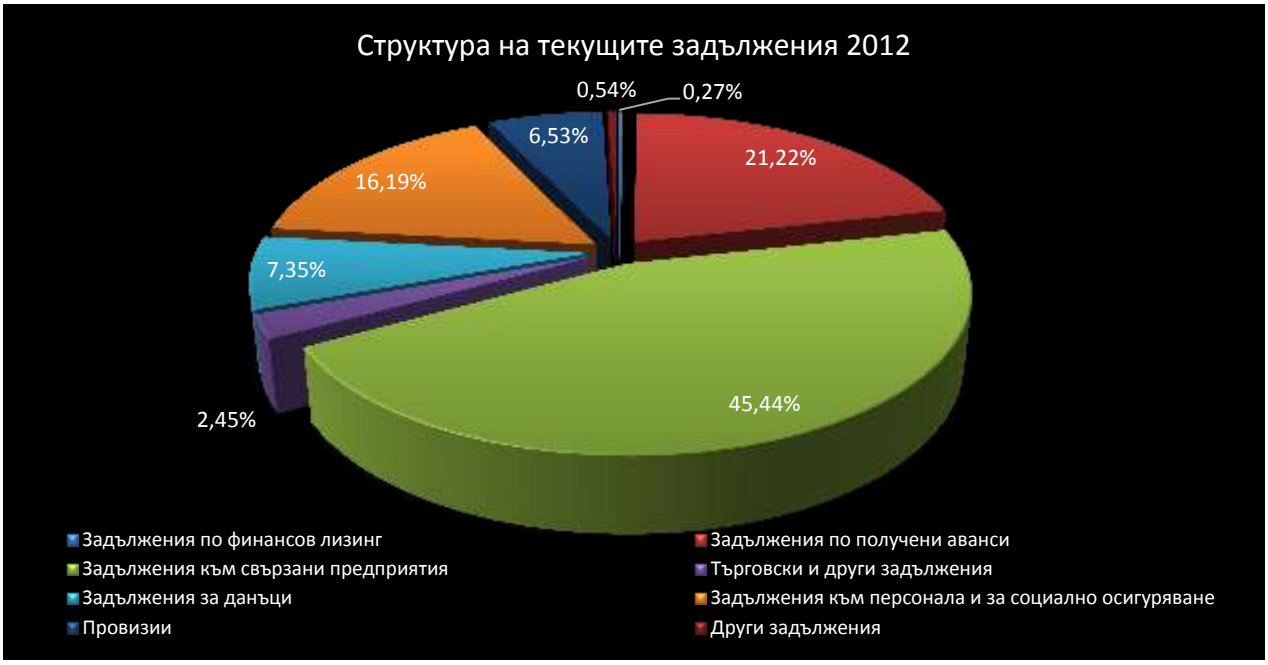

Структура на пасивите 2013
0,44%
99,56%
Нетекущи задължения
Текущи задължения


Структура на пасивите 2012
0,27%
99,73%
Нетекущи задължения
Текущи задължения


Нетекущи задължения
4
2
4
3
2
1
0
Провизии
31.12.2013
31.12.2012

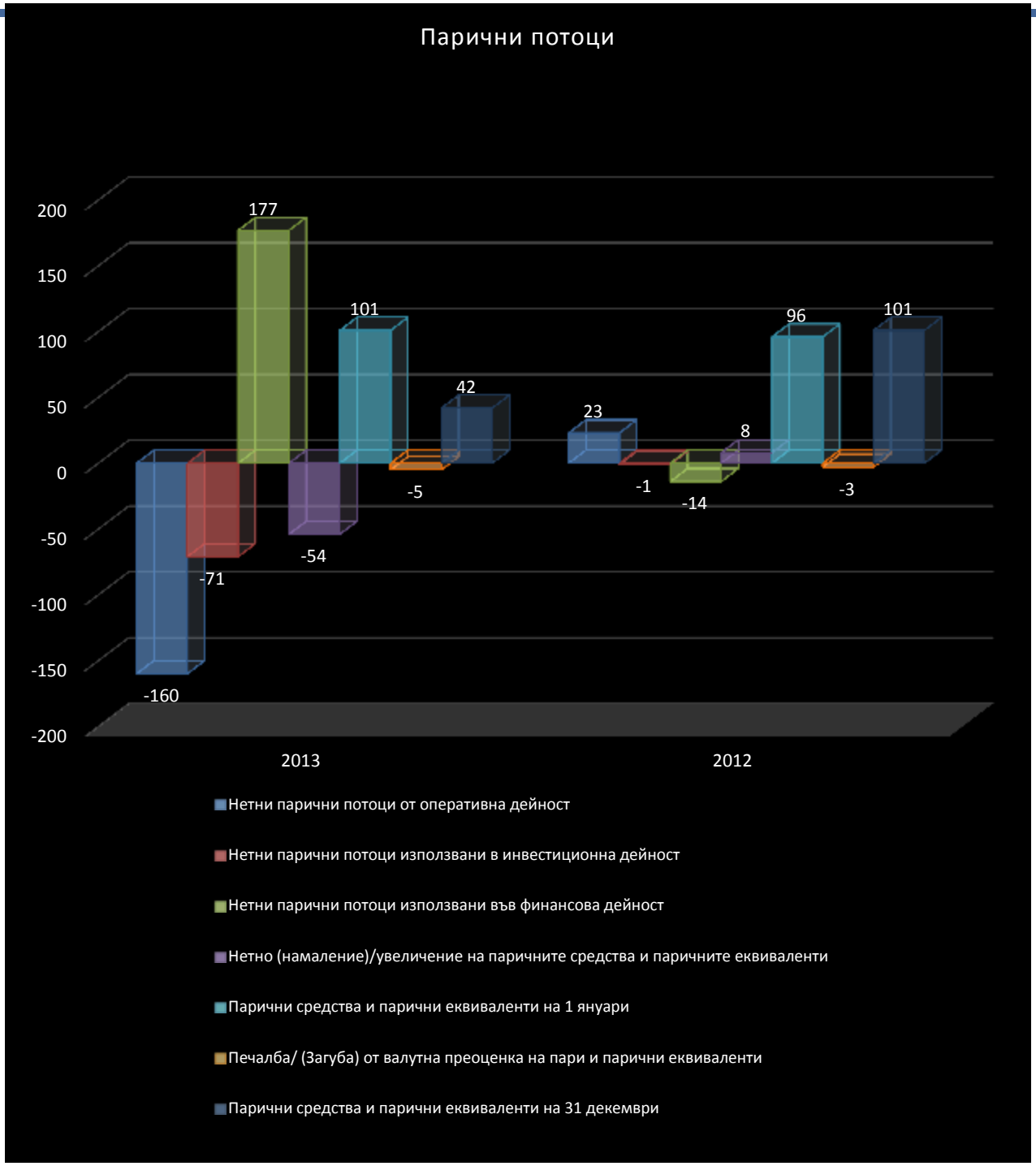

Текущи задължения
350
300
250
200
150
100
50
0
168
14
336
9
70
222
83
4
2
156
334
18
54
119
48
4
31.12.2013
31.12.2012
Краткосрочни банкови заеми
Задължения по финансов лизинг
Задължения по получени аванси
Задължения към свързани предприятия
Търговски и други задължения
Задължения за данъци
Задължения към персонала и за социално осигуряване
Провизии
Други задължения

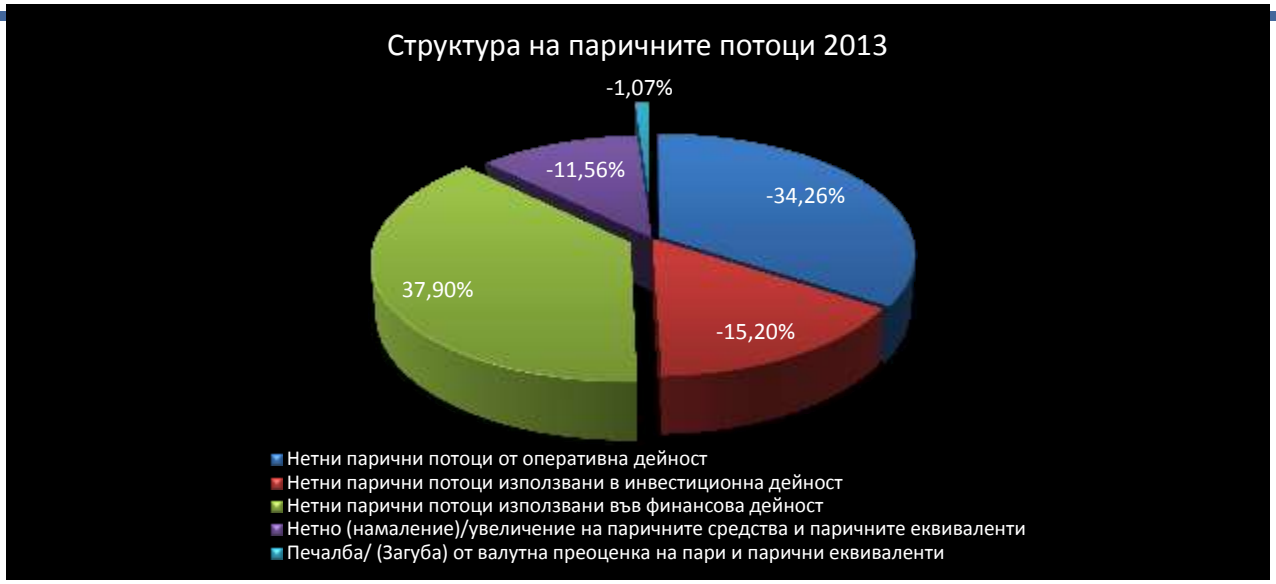

Структура на текущите задължения 2013
0,44%
9,16%
18,54%
1,55%
24,50%
7,73%
37,09%
0,99%
Краткосрочни банкови заеми
Задължения по получени аванси
Задължения към свързани предприятия
Търговски и други задължения
Задължения за данъци
Задължения към персонала и за социално осигуряване
Провизии
Други задължения

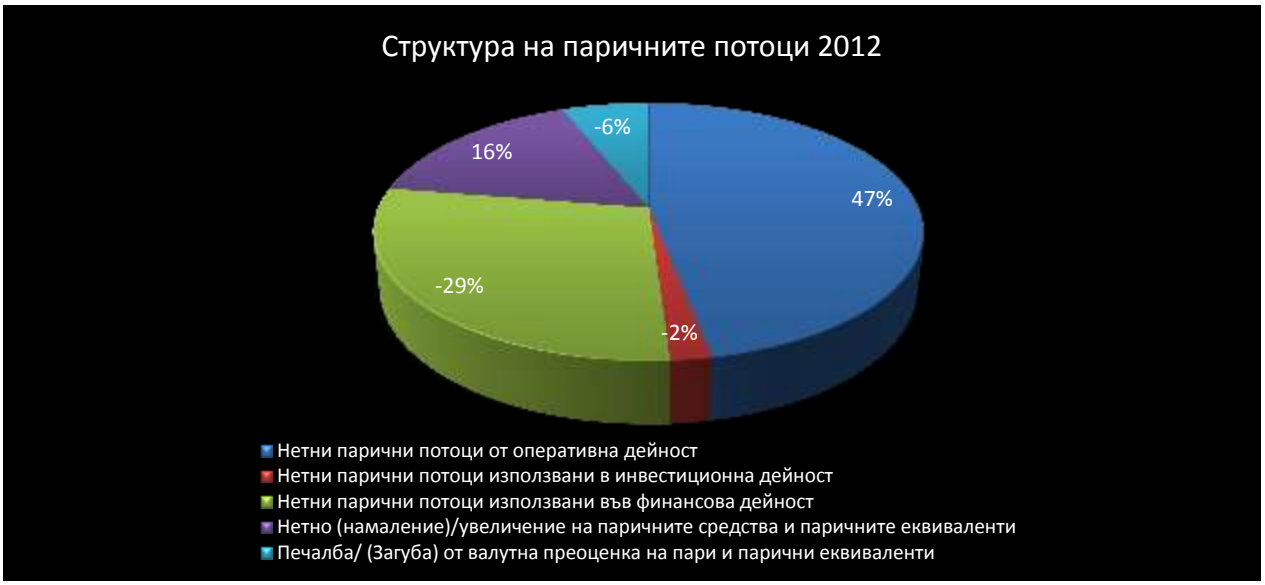

Структура на текущите задължения 2012
0,54%
0,27%
6,53%
21,22%
16,19%
7,35%
2,45%
45,44%
Задължения по финансов лизинг
Задължения по получени аванси
Задължения към свързани предприятия
Търговски и други задължения
Задължения за данъци
Задължения към персонала и за социално осигуряване
Провизии
Други задължения

12. Парични потоци

Парични потоци	2013 BGN '000	2012 BGN '000
Нетни парични потоци от оперативна дейност	**-160**	23
Нетни парични потоци използвани в инвестиционна дейност	**-71**	-1
Нетни парични потоци използвани във финансова дейност	**177**	-14
Нетно (намаление)/увеличение на паричните средства и паричните еквиваленти	**-54**	**8**
Парични средства и парични еквиваленти на 1 януари	**101**	96
Печалба/ (Загуба) от валутна преоценка на пари и парични еквиваленти	**-5**	-3
Парични средства и парични еквиваленти на 31 декември	**42**	**101**


Парични потоци
200
150
100
50
0
-50
-100
-150
-200
177
101
42
-160
-71
-54
-5
23
-1
-14
8
96
101
-3
2013
2012
Нетни парични потоци от оперативна дейност
Нетни парични потоци използвани в инвестиционна дейност
Нетни парични потоци използвани във финансова дейност
Нетно (намаление)/увеличение на паричните средства и паричните еквиваленти
Парични средства и парични еквиваленти на 1 януари
Печалба/ (Загуба) от валутна преоценка на пари и парични еквиваленти
Парични средства и парични еквиваленти на 31 декември





13. Финансови показатели

Коефициенти	31.12.2012	31.12.2012
Възвращаемост на собствения капитал (ROE) 1	**0,33**	0,06
Възвращаемост на активите (ROA) 2	**0,20**	0,03
Коефициент на обращаемост на активите 3	**0,95**	0,83
Коефициент на текуща ликвидност 4	**0,74**	0,60
Коефициент на бърза ликвидност 5	**0,74**	0,58
Коефициент на парична ликвидност 6	**0,05**	0,14
Коефициент на финансова автономност 7	**1,52**	1,25

[1] Нетна печалба на годишна база/средноаритметична стойност на собствения капитал за последните пет тримесечия

[2] Нетна печалба на годишна база/средноаритметична стойност на общите активи за последните пет тримесечия

[3] Приходи от продажби на годишна база/средноаритметична стойност на общите активи за последните пет тримесечия

[4] Текущи активи/Текущи задължения

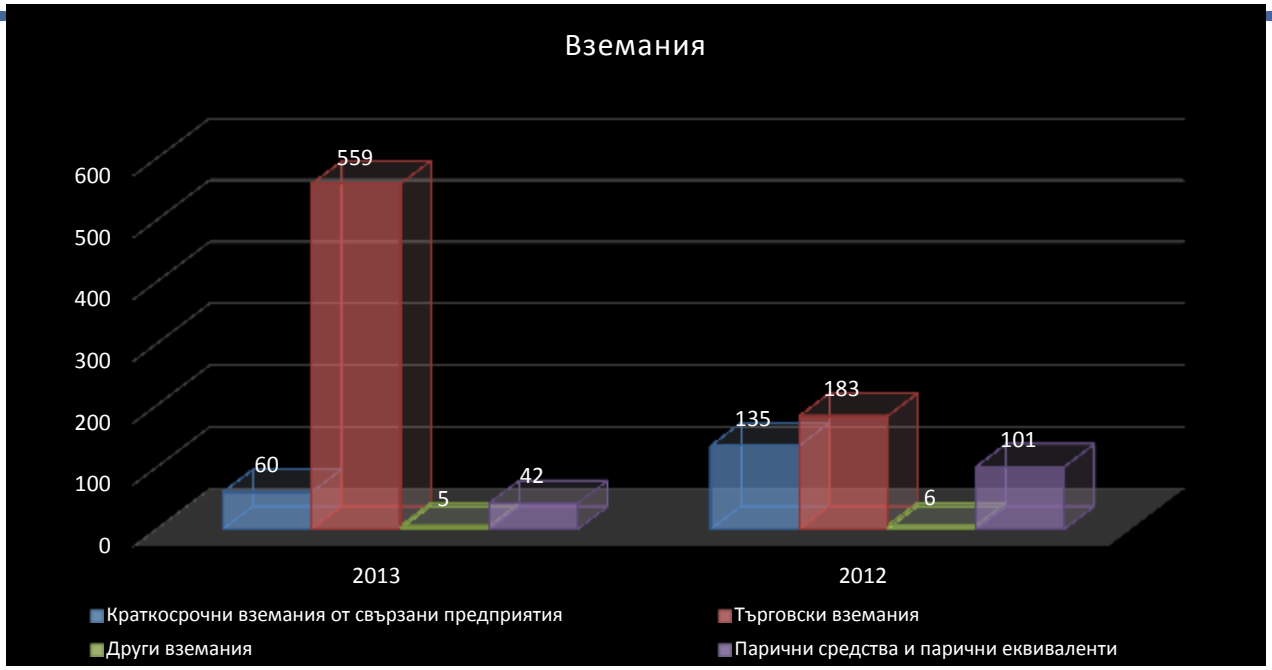
[5] Вземания+Парични средства/Текущи задължения

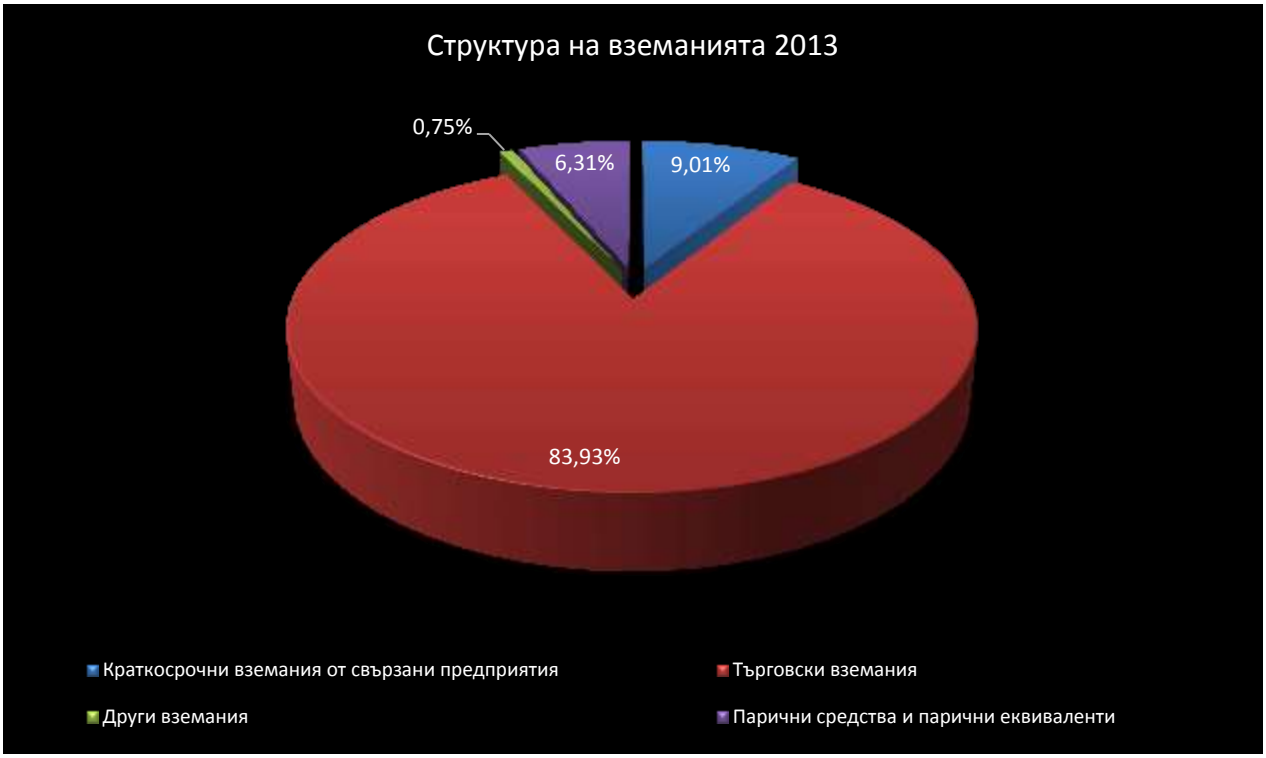
[6] Парични средства/Текущи задължения

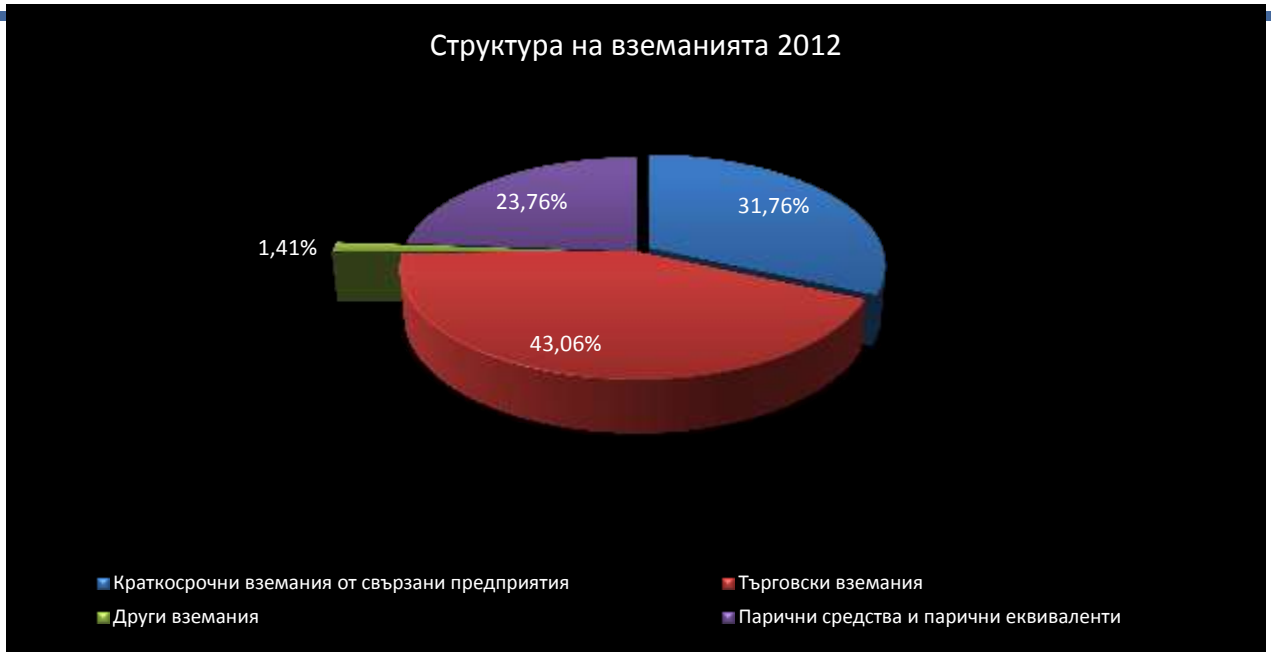


14. Вземания

Вземания	2013	2012	изменение	отн.дял за 2013
			%	%
Краткосрочни вземания от свързани предприятия	**60**	135	**-55,56%**	**9,01%**
Търговски вземания	**559**	183	**205,46%**	**83,93%**
Други вземания	**5**	6	**-16,67%**	**0,75%**
Парични средства и парични еквиваленти	**42**	101	**-58,42%**	**6,31%**
Вземания общо	**666**	**425**	**56,71%**	**100,00%**


Вземания
600
500
400
300
200
100
0
559
60
5
42
135
183
6
101
2013
2012
Краткосрочни вземания от свързани предприятия
Търговски вземания
Други вземания
Парични средства и парични еквиваленти


Структура на вземанията 2013
0,75%
6,31%
9,01%
83,93%
Краткосрочни вземания от свързани предприятия
Търговски вземания
Други вземания
Парични средства и парични еквиваленти



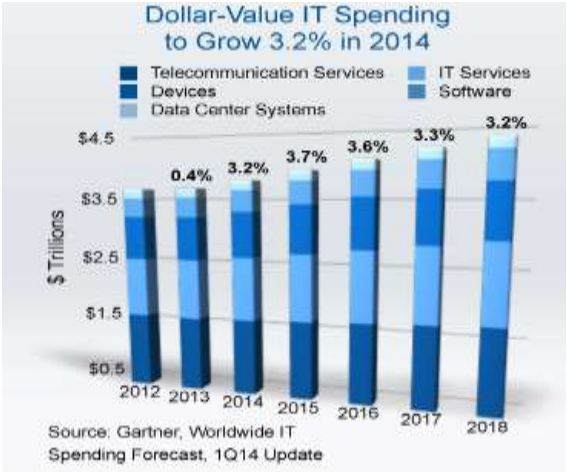
15. Тенденции 2014

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

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

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

ускори съответно до 1.3% и 1.5%.



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

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

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

IT пазара ще нарасне във всички сегменти през 2014 г.

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

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

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

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

Прогноза за световния IT пазар (Милиарди долари USA)

	Разходи 2013	% растеж 2013	Разходи 2014	Процент растеж 2014
Devices	669	-1,2	697	4,3
Дейта центрове	140	-0,3	143	2,6
Софтуер за предприятия	300	5,2	320	6,8
ИТ услуги	922	1,8	963	4,5
Телеком услуги	1633	-0,5	1653	1,2
Общо ИТ	**3664**	**0,4**	**3776**	**3,1**

Източник: Gartner (от януари 2014 г.)

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

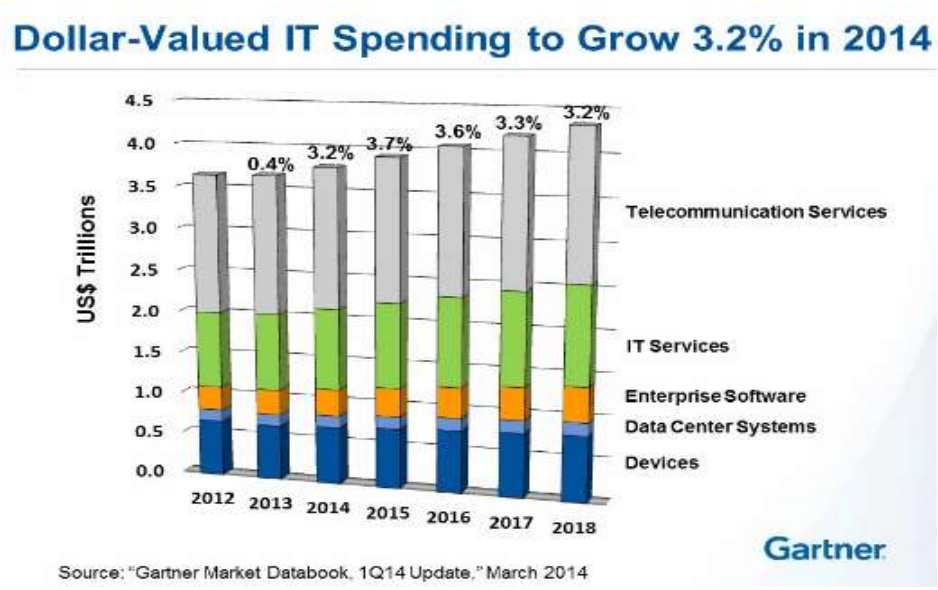
"Низходяща ревизия на прогнозата за растежа идва основно от намалението в пронозата за ръст в телекомуникационните услуги през 2014 г. - от 1,9 на сто на 1,2 на сто. Телекомуникационните услуги са сегмент, който представлява повече от 40 на сто от общите разходи за ИТ."Намалението идва от много фактори,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

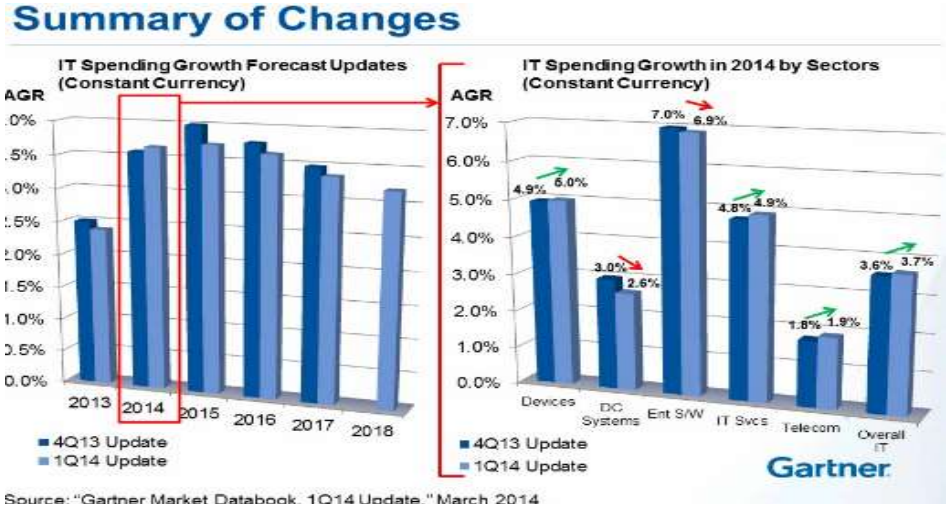
Прогнозата за растежа на разходите за Дейта центове за 2014 г. е намален от 2.9 на сто в предишната прогноза до 2.6 на сто. Това се дължи основно на намалението на прогнозата за външно съхранение и

корпоративен контролер на базата на комуникационни приложения. Тези сегменти представляват 32% от общите разходи на центроветв заданни за крайния потребител.

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

Мартенски корекции на прогнозата





CompTIA е направила това изследване за перспективите на IT индустрията през 2014 чрез онлайн проучване сред 525 IT фирми, проведено в края на декември 2013 година.

16. Стратегии и цели за развитие на Сирма Ай Ти Ти ЕАД през 2014 г.

Основна продуктова стратегия

Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 къстомизации, 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 къстомизация 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.

Стратегии и цели за развитие 2014 г.

Успешно завършване на текущите големи проекти – CS1, QVI2, Лот3.

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

Продажби за осигуряване на 2 нови големи проекта в България и/или САЩ, Англия – допълнителни приходи от 1М лв. за 2014.

Общи приходи за 2014 г. от 2,4М лв.

Установяване на партньорства с мениджмънт компании.

Продажби за осигуряване на малки проекти с бърза реализация – България.

Осигуряване на инвестиция от 1.5М лв. за:

Довършване на продуктизирането и обявяване на продукта;

Установяване на организация за продажби в САЩ/Англия;

Подготовка за привличане на по-голяма инвестиция от 15М лв. за разширяване на продажбите по света и евентуален изход след 6 години с валюация 150М лв.

Установяване на продуктово-ориентирани процеси на разработка с фокус върху качеството и осигуряване на висока стабилност, производителност и сигурност.

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

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

Основни рискове:

Непреодолим дефицит в паричния поток към средата на годината поради:

Неспособност за нови продажби;

Възможно неплащане по Лот 3;

Забавяне на CS2.

Технологични проблеми с производителност и стабилност поради:

Недобре познати семантични технологии;

Голяма сложност на системата;

Ниско качество на разработка.

Финансови и оперативни цели за 2014

Цели за рентабилност (profitability):

Генериране на приходи на база заработена стойност в размер на 2,4 М лв.

Постигане на net profit margin от 6 % и нетна печалба от 142 х.лв.

Връщане на овърдрафта в размер на 250 хил. лева до края на Q4 с цел намаляване на финансовите разходи и намаляване на задлъжнялостта на компанията

Оперативни цели:

Подобряване на планирането на ангажиментите.

Успешно приключване на проекта по програма конкурентоспособност до края на Q3 и пускане на облачна услуга до края на годината.

Оптимизация на вътрешните процеси за фокус върху качеството.

Сертификация по ISO 27001.

17. Изявление във връзка с прогнозите

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

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

Този доклад включва статистически данни за IT индустрията и глобалните икономически тенденции, които идват от информация, публикувана от източници, включително International Data Corporation (IDC), доставчик на пазарна информация и консултантски услуги за информационните технологии, телекомуникациите и потребителски пазари на технологии; Gartner, Европейската централна банка (ЕЦБ); и Международния валутен фонд (МВФ). Този тип данни представлява само прогнозите на IDC, ЕЦБ, МВФ и други източници за данни за световната икономика и индустрията. Сирма Ай Ти Ти ЕАД 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 неточно. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

18. База за представяне на отчетите и доклада

В Отчета за управлението има коментар на ръководството по спазване на международните стандарти за финансово отчитане (IFRS).

Нашият индивидуален финансов отчет е изготвен в съответствие с МСФО. Вътрешният контрол върху финансовата отчетност гарантира надеждността на информацията, представена в него.

Социалните и екологични данни и информация, доколкото са налични, включени в Консолирания доклад на Сирма Ай Ти Ти ЕАД, са изготвени в съответствие с базовия вариант на международните насоки G4 на GRI. Когато става дума за изчерпателност, ние признаваме, че за да се съобразим с принципа за устойчивост при отчитане на собствените си операции, трябва да развием и усъвършенстваме методологии за надеждно отчитане на количествено въздействие от нашите решения.

17. Отчет за начислените през годината възнаграждения на членовете на съвета на директорите

На членовете на съвета на директорите са начислени възнаграждения през 2012 г. в размер на 56 033.60 лв.

19. Отчет за придобитите, притежаваните и прехвърлени на членовете на съвета през годината акции на дружеството

През 2013 г. няма придобити, притежавани и прехвърлени на членовете на Съвета на директорите на дружеството

20. Права на членовете на съвета на директорите да придобиват акции от дружеството

Членовете на Съвета на директорите нямат специални права за придобиване на акции от дружеството.

21. Договори сключени през годината по чл. 240б от ТЗ

През 2013 г. „Сирма Ай Ти Ти" ЕАД не е сключвала договори по чл. 240б от ТЗ.

