

„БИАНОР“ АД

РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ

Първично Публично Предлагане на Акции

ISIN BG1100007076

27.02.2007 г.

гр. София

Настоящият Регистрационен документ съдържа цялата информация за емитента на ценните книжа, необходима за вземане на инвестиционно решение, включително основните рискове, свързани с емитента и неговата дейност.

В интерес на инвеститорите е да се запознаят с настоящия Регистрационен документ и с Документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат инвестиционно решение.

Комисията за Финансов Надзор е потвърдила Регистрационния документ, но не носи отговорност за верността на представената в него информация.

Настоящият Регистрационен Документ заедно с Документа за предлаганите ценни книжа и Резюме то към тях представляват Проспект за Първично Публично Предлагане на акции .



Членовете на Съвета на директорите и Изпълнителният Директор на „Бианор“ АД отговарят солидарно за вредите причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в Регистрационния Документ, съответно за част от информацията в него.

Съставителите на финансовите отчети на емитента отговарят солидарно с лицата по предходното изречение за вреди причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни във финансовите отчети, а регистрираният одитор – за вредите причинени от одитираните от него финансови отчети.

СЪДЪРЖАНИЕ:

РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ	1
I. УПРАВИТЕЛЕН ОРГАН, ПРОКУРИСТИ, КОНСУЛТАНТИ И ОДИТОРИ. ОТГОВОРНОСТ ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА ДОКУМЕНТА ЗА ПРЕДЛАГАНИТЕ ЦЕННИ КНИЖА.	4
I.1. ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИЯ И КОНТРОЛНИЯ ОРГАН.....	4
I.2. БАНКИ, ИНВЕСТИЦИОННИ ПОСРЕДНИЦИ И ПРАВНИ КОНСУЛТАНТИ.....	4
I.3. ОДИТОРИ.....	5
I.4. ЛИЦА, ОТГОВОРНИ ЗА ИЗГОТВЯНЕТО НА НАСТОЯЩИЯ ДОКУМЕНТ.....	5
II. ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ	6
II.1. СИСТЕМАТИЗИРАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	6
II.2. РИСКОВИ ФАКТОРИ	7
III. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА	19
III.1. ИСТОРИЧЕСКА СПРАВКА И РАЗВИТИЕ	19
III.2. ПРЕГЛЕД НА НАПРАВЕНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ	21
III.3. ПРЕГЛЕД НА ДЕЙНОСТТА	23
III.4. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА	35
III.5. ИМУЩЕСТВО, ПРОИЗВОДСТВЕНИ И ТЪРГОВСКИ ЕДИНИЦИ, ОБОРУДВАНЕ	37
IV. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА, ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ	38
IV.1. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА	38
IV.2. ЛИКВИДНОСТ И КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ	40
IV.3. РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ.....	43
IV.4. ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ.....	44
IV.5. ПРОГНОЗНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ.....	61
V. ЧЛЕНОВЕ НА УПРАВИТЕЛНИ И КОНТРОЛНИ ОРГАНИ, ВИСШ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ И СЛУЖИТЕЛИ.....	66
V.1. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ И НА КОНТРОЛНИТЕ ОРГАНИ, ПРОКУРИСТИТЕ, ВИСШ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ И СЛУЖИТЕЛИ	66
V.2. ДЕЙНОСТ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ И КОНТРОЛНИ ОРГАНИ.....	72
VI. АКЦИОНЕРИ СЪС ЗНАЧИТЕЛНО УЧАСТИЕ И СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА.....	74
VI.1. АКЦИОНЕРИ, ПРИТЕЖАВАЩИ НАД 5 НА СТО ОТ АКЦИИТЕ С ПРАВО НА ГЛАС	74
VI.2. ЛИЦА, КОИТО УПРАЖНЯВАТ КОНТРОЛ ВЪРХУ ЕМИТЕНТА	77
VI.3. ДАННИ ЗА СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА.....	77
VII. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	80
VII.1. ГОДИШНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ ЗА ПОСЛЕДНИТЕ 3 ГОДИНИ	80
VII.2. ОТЧЕТИ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО ПО ЧЛ. 33, АЛ. 1 ОТ ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО	80
VII.3. ОДИТОРСКИ ДОКЛАДИ	80
VII.4. МЕЖДИННИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ.....	80
VII.5. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОДАЖБИТЕ ЗАД ГРАНИЦА.....	80
VII.6. СЪЩЕСТВЕНИ ВИСЯЩИ СЪДЕБНИ, АДМИНИСТРАТИВНИ ИЛИ АРБИТРАЖНИ ПРОИЗВОДСТВА	80
VII.7. ДРУЖЕСТВЕНА ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ РАЗПРЕДЕЛЯНЕТО НА ДИВИДЕНТИ	81
VII.8. СЪЩЕСТВЕНИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИНАНСОВОТО И ТЪРГОВСКОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕМИТЕНТА, НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА НА ПУБЛИКУВАНЕ НА ПОСЛЕДНИЯ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ	81
VIII. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ	82
VIII.1. АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ.....	82
VIII.2. ИНФОРМАЦИЯ ЗА УСТАВА НА ЕМИТЕНТА.....	82
VIII.3. СЪЩЕСТВЕНИ ДОГОВОРИ, КОИТО СА СКЛЮЧЕНИ ИЗВЪН ОБИЧАЙНАТА ДЕЙНОСТ	85
VIII.4. УЧАСТИЯ, КОИТО МОГАТ ДА СЕ ОТРАЗЯТ ЗНАЧИТЕЛНО НА ОЦЕНКАТА НА АКТИВИТЕ И ПАСИВИТЕ НА ЕМИТЕНТА.....	85
VIII.5. ПУБЛИКУВАНЕ НА ПОКАНАТА ЗА СВИКВАНЕ НА ОБЩО СЪБРАНИЕ НА АКЦИОНЕРИТЕ ..	86
VIII.6. ДОСТЪП ДО ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ	87

Инвеститорите, проявили интерес към предлаганите ценни книжа могат да се запознаят с оригинала на настоящия документ, да получат безплатно копие от него, както и да получат допълнителна информация по него в офисите на:

<p>ЕМИТЕНТА:</p> 	<p>„Бианор“ АД Адрес: 1618 София, ул. „Княгиня Клементина“ 39 Телефон: +359 2 955 7300 Факс: +359 2 955 5686 Ел. поща: dvi@bianor.com Лица за контакт: Георги Лазаров Директор за връзки с инвеститорите 10.00 h – 16.00 h</p>
<p>УПЪЛНОМОЩЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОНЕН ПОСРЕДНИК:</p> 	<p>„Първа Финансова Брокерска Къща“ ООД Адрес: 1408 София, ул. „Енос“ 2, етаж 4&5 Телефон: +359 2 810 64 00 Факс: +359 2 810 64 01 Ел. поща: office@ffbh.bg Лица за контакт: Ирина Димитрова Светозар Абрашев 8.45 h – 17.45 h</p>

„Бианор“ АД и упълномощения инвестиционен посредник – ПФБК ООД информират потенциалните инвеститори, че инвестирането в предлаганите ценни книжа е свързано с определени рискове.

Рисковите фактори специфични за дейността на емитента са разгледани подробно в раздел II.2. на страници [7 - 16](#) от настоящия Регистрационен документ.

**I. УПРАВИТЕЛЕН ОРГАН, ПРОКУРИСТИ, КОНСУЛТАНТИ И ОДИТОРИ.
ОТГОВОРНОСТ ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА ДОКУМЕНТА ЗА ПРЕДЛАГАНИТЕ ЦЕННИ КНИЖА.**

I.1. ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИЯ И КОНТРОЛНИЯ ОРГАН

Дружеството се управлява и представлява от Съвет на директорите, чиито членове са както следва:

Николай Георгиев Рашев - Председател на Съвета на директорите и Изпълнителен директор
Костадин Стоянов Йорданов – Зам. председател на Съвета на директорите и член на Съвета на директорите
Стефан Станиславов Лилов – Член на Съвета на директорите
Сия Йорданова Йорданова - Член на Съвета на директорите
Станислава Иванова Дочева - Член на Съвета на директорите
Надежда-Еди Петрова Георгиева - Член на Съвета на директорите

I.2. БАНКИ, ИНВЕСТИЦИОННИ ПОСРЕДНИЦИ И ПРАВНИ КОНСУЛТАНТИ

- Банки:

“Ейч Ви Би Банк Биохим” АД

Адрес: София, ул. „Иван Вазов” 1

До момента банката е финансирала дружеството чрез дългосрочен ипотечен кредит в размер на 250 хил. евро през април 2004 г. за покупката на офис. През октомври 2006 г. между банката и емитента е договорен фирмен овърдрафт за финансиране на текущата дейност в размер на 75 хил. евро. През 2006 г. също са издадени от банката 3 фирмени кредитни карти с покритие съответно 10 хил. евро (на „Бианор Сървисиз” ЕООД), 5 хил. евро (на „Бианор” АД) и 3 хил. евро (на „Некстборн” ООД).

Допълнително банката осъществява текущото обслужване на емитента в ежедневната му дейност – разплащания с клиенти и доставчици, валутни операции, разплащания с данъчните и осигурителните институции и др.

- Инвестиционен посредник:

Първа Финансова Брокерска Къща

Адрес: София 1408, ул. „Енос” 2. ет. 4 и 5

- Правни консултанти:

Адвокатско дружество „Точева и Мандажиева”

Адрес: София, ул. „Аксаков” 7, ет.2

Василена Пенова

Адрес: София, ул. „Цар Асен” 5, ап. 19

Правни консултанти по тази емисия: няма

I.3. ОДИТОРИ

За предходните 3 години емитентът е одитиран от:

„Лука Пачиоли - Експерт“ ЕООД, Гл. одитор: Анета Борисова Тупавичарова

Адрес: София, ж.к. „Младост 2“, бл. 214

Д.Е.С. номер 0286

lp_abt@yahoo.com

I.4. ЛИЦА, ОТГОВОРНИ ЗА ИЗГОТВЯНЕТО НА НАСТОЯЩИЯ ДОКУМЕНТ

Лицата, отговорни за изготвянето на Регистрационния документ са Изпълнителният директор на „Бианор“ АД – Николай Георгиев Рашев и Ирина Владимирова Димитрова – служител на ПФБК ООД.

Същите с подписите си на последната страница декларират, че при изготвянето му са положили необходимата грижа и информацията, съдържаща се в него, доколкото им е известно, не е невярна, подвеждаща или непълна.

II. ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ

II.1. СИСТЕМАТИЗИРАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Основни показатели на емитента за последните четири години:

Данните за 2003 г. и 2004 г. са от неконсолидираните, а за 2005 и 2006 г. от консолидираните отчети на дружеството

Показател	2003	2004	2005	2006 (1)
Общо приходи, '000	600	1'100	1'837	2'534
Приходи от обичайна дейност, '000	587	1'049	1'682	2'318
Печалба от обичайна дейност, '000	128	112	346	384
Нетна печалба, '000	110	89	297	326
Сума на активите, '000	502	1'305	2'562	2'556
Нетни активи, '000	447	536	1'134	1'310
Акционерен капитал, '000	8	8	207	354
Брой дялове / акции ²	540'222	540'222	540'222	540'222
Дивиденд на дял / акция (лева)	0	0	0.28	-
Средно-претеглен брой акции ²	540'222	540'222	540'222	540'222
Нетна печалба на дял / акция (лева)	0.20	0.16	0.55	0.62

¹ Данните са предварителни и неаудирани

² Капиталът на компанията е увеличаван със собствени средства от 7'580 лв. на 206'580 лв. на 7 ноември 2005, на 353'580 лв. на 11 август 2006 г. и на 540'222 лв. на 15.02.2007 г. Поради факта, че допълнителните акции не са свързани с набирането на допълнителни ресурси от акционерите, при изчисляване печалбата от акция е направена корекция за броя акции в делителя за всички години назад, както изисква МСС 33.

Брой дялове към края на 2004	7'580
Увеличение на капитала със собствени средства 07.11.2005 г.	
от	7'580
на	206'580
коригиращ фактор	27.2533
Брой дялове към края на 2005	206'580
Еквивалентен брой дялове към края на 2004 (коригирани назад след увеличението със собствени средства)	206'580
Увеличение на капитала със собствени средства 11.08.2006 г.	
от	206'580
на	353'580
коригиращ фактор	1.711589
Брой акции към края на 2006	353'580
Еквивалентен брой акции към края на 2005 (коригирани назад след увеличението със собствени средства)	353'580
Еквивалентен брой акции към края на 2004 (коригирани назад след увеличението със собствени средства)	353'580

Увеличение на капитала със собствени средства 15.02.2007 г.	
от	353'580
на	540'222
коригиращ фактор	1.52786
Брой акции към края на 2006	540'222
Еквивалентен брой акции към края на 2005 (коригирани назад след увеличението със собствени средства)	540'222
Еквивалентен брой акции към края на 2004 (коригирани назад след увеличението със собствени средства)	540'222

Дружеството е раздавало дивидент само за 2005 г., представляващ 50.3% от печалбата за годината (общо 150 хил. лв.).

Обстоен преглед на финансовите резултати и показатели в исторически план и прогноза за тяхното изменение до 2009 година са направени в раздел IV от настоящия документ.

II.2. РИСКОВИ ФАКТОРИ

Рисковете се класифицират в различни категории в зависимост от техния характер, проявление и възможност да бъдат управлявани. В зависимост от възможността или невъзможността да бъдат преодолявани, минимизирани или елиминирани те се разделят на систематични и несистематични: 1. **Систематични рискове** – рискове, които зависят от общите колебания в макроикономическата, политическата и бизнес средата; 2. **Несистематични рискове** – рискове, които са специфични за дружеството и конкретния отрасъл.

СИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ

Общ макроикономически риск

Десет години след икономическата и финансова криза през 1996/1997 година, приемането на програмата за икономическо развитие и възстановяване на икономиката и въвеждането на валутния борд (политика подкрепяна от международните финансови институции), икономиката на България е една от най-бързо развиващите се в Централна и Източна Европа. Постигнатият в продължение на няколко поредни години ръст на БВП от 4.5% – 6.7% е един от най-високите в региона и страните от Централна и Източна Европа. Отделни сектори в икономиката бележат ръст достигащ до 15 – 20%. През целия период на икономически преход, доверието на международната общност в устойчивия ръст на българската икономика нараства. Пряко доказателство за това е повече от десет пъти повишавания кредитен рейтинг на страната и достигането през 2004 г. на т.нар. инвестиционен рейтинг.

Преимствата на инвестиционния климат в страната се засилват допълнително и от приетите общи мерки за подобряване на бизнес климата, приключването на част от знаковите за чуждестранните инвеститори приватизационни сделки и конкретните промени в данъчните и осигурителни закони. През последните 4 години корпоративния данък е намален неколкократно от 25% до 15% и от 2007 г. ще падне до 10%. Очакванията за периода 2006 г. – 2008 г. са за среден ръст на БВП от около

4.5% до 6% годишно и относително ниска годишна инфлация от 3% - 5.5%, освен ако няма последващо продължително повишение на международните цени на петрола. Дефицитът по текущата сметка като дял от БВП достигна своеобразен максимум през 2005 г. от 11.8%, като се очаква през следващите три години постепенно той да намалява. Финансирането му се осъществява от значителните чуждестранни инвестиции (към ноември месец 2006 г. преките чуждестранни инвестиции покриват над 100% от дефицита) и положителното салдо в сферата на услугите. По настояване на МВФ правителствата на България ще продължат да следват предпазлива фискална политика при балансиран бюджет, и дори излишък. Външният публичен дълг, като дял от БВП, е на много ниско ниво (20.4% към ноември 2006г.) и се очаква да продължи да намалява. Основният външен риск е свързан с продължителен слаб растеж на глобалната икономика, който би довел до увеличаване на дефицита по текущата сметка и забавен растеж на БВП. Основният вътрешен риск остава хипотезата за експанзионистична фискална политика и евентуално нарушаване принципите на валутния борд. Последният сценарий е твърде малко вероятен с оглед поетите ангажименти пред ЕС и международните финансови институции, и консенсуса между основните политически сили за следване на тези икономически политики.

Валутен риск

Бианор има съществена разлика между процента приходи във валута (над 80%) и процента разходи във валута (под 20%), и поради това е зависим от движението на лева спрямо еврото и долара.

Въвеждането на валутен борд през 1997 г. с фиксиране на българската валута спрямо еврото доведе до ограничаване на колебанията в курса на националната валута спрямо основните чуждестранни валути в рамките на колебанията между самите основни валути.

В този смисъл валутният риск идва основно от движението на еврото спрямо долара. Тъй като много голяма част от продажбите се осъществяват в щатски долари, курсът на долара има пряко влияние върху нивото на реализираните приходи в български лева. Доколкото значителна част от разходите са в лева и евро, валутните разлики могат да окажат влияние и върху маржа на реализираната печалба. Така потенциално съществено поевтиняване на долара спрямо еврото, и респективно лева, ще намали приходите при фиксирани разходи и би повлияло негативно на финансовите резултати на емитента. По същият начин поскъпването на долара ще доведе до големи маржове на печалба и ще бъде положително за компанията.

Лихвен риск

Съществено увеличение на основния лихвен процент в Еврозоната би довел до увеличение на плащанията по ипотечния заем, фирмения овърдрафт, кредитните карти и лизинговите договори на компанията, тъй като лихвата по тях е плаваща и е базирана на три-месечния EURIBOR.

Основният лихвен процент в Еврозоната, който е основният фактор влияещ върху нивото на EURIBOR, се влияе от очакваното ниво на инфлация в страните-членки на ЕС. Инфлация в Еврозоната към момента е на ниски нива, като основен рисков фактор остава евентуално дългосрочно покачване на цените на енергоносителите (конкретно петрола) на международните пазари.

Наличие и ниво на заплащане на специализирана работна ръка

Пазарът на работна ръка в ИТ сектора става все по-конкурентен, като търсенето надвишава предлагането. Изследване на "ЕЙМС Хюман Кепитал" (AIMS Human Capital), проведено сред 164 компании и организации, опериращи на българския пазар, показва, че ръстът на заплатите сред всички компании е малко над 17% за

2005 спрямо 2004, но най-голямото увеличение е в компаниите, които създават софтуер. При тях средният ръст е малко под 30% спрямо средното увеличение от около 25% за периода юли 2004 - юни 2005 г. Обобщените данни показват, че в рамките на две години заплатите на софтуерните специалисти са нараснали с 61.6%.

В друго проучване на "Хей груп" заплатите в областта на информационните технологии са нараснали с 11.6% за последната година, спрямо средното увеличение на заплатите в България от 9.8%. Според друга консултантска компания, която проучва българския пазар, Mercer, средното увеличение като цяло за пазара е около 10%, като при българските компании ръстът варира между 15 и 20 на сто заради очертаващия се стремеж към изравняване на нивата на възнагражденията.

Очакванията са, че ръстът на заплатите ще продължи да расте с темп над средния за икономиката, поради силния недостиг на кадри. Допълнителен риск идва от вероятността големи чужди ИТ фирми да отворят офиси в България, за които да търсят да наемат значително количество персонал. Това би могло допълнително да покачи нивата на заплащане и да увеличи недостига на квалифицирана работна ръка.

Инфлационен риск

След въвеждането на валутния борд в България инфлацията намалва значително до сравнително ниски нива, които зависят основно от външни фактори (привнесена инфлация) и от конкретни фискални мерки предприемани от правителството. Поставянето на инфлацията под контрол на нива близки до тези в еврозоната доведе до стабилизиране на цялостната макроикономическа обстановка. Въпреки положителните тенденции, касаещи индекса на инфлацията, следва да се отчете, че отвореността на българската икономика, зависимостта на икономиката от енергийни източници и фиксираният курс на лева към еврото пораждат риск от внос на инфлация.

Допълнителен фактор, който трябва да се отчете в тази секция е, че инфлационното ниво влияе също и върху цената на работната ръка. По-високото ниво на номинални заплати в ИТ сектора би имало директено влияние върху финансовите резултати на емитента, тъй като разходите за заплати представляват основно перо в разходите на емитента.

Нормативен риск

Тъй като ИТ сектора не е обект на регулиране от страна на държавата, най-съществено влияние върху емитента в това отношение би имала промяната на ставките за социално, здравно и пенсионно осигуряване, тъй като разходите за работна ръка са едни от най-съществените разходи на Бианор.

Политически риск

Република България е страна с политическа и институционална стабилност, член на НАТО и от 1 януари 2007 г. член на Европейския Съюз.

В период на множество структурни и политически реформи, за последните 10-15 години няма отклонение от пазарната ориентация на провежданите от правителствата икономически и законодателни промени. Към настоящия момент, всички основни политически партии определят за основни приоритети в своите програми съвременните демократични ценности, развитие на пазарната икономика и окончателно приобщаване на България към Европейския Съюз. Допълнителни гаранции за политическа стабилност са постигнатата икономическа стабилност след въвеждането на валутния борд, и процесът на синхронизация на българското законодателство с това на страните от ЕС.

Като конкретен политически фактор следва да се спомене, че емитентът е отчасти зависим от политиката на страната по отношение на създаване на условия за стимулиране на бизнеса. Така например стимулираща данъчна политика на правителствата би имала позитивен ефект върху нетния финансов резултат на компанията, и обратното. Към момента тенденцията е за стимулиране на бизнеса чрез намаляване на корпоративния данък и се очаква тази тенденция да се запази за предвидимото бъдеще.

НЕСИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ

Секторен риск

Емитентът е зависим от общите тенденции в сектора на информационните технологии и аутсорсинга. Тъй като инвестициите в нови технологии, процеси, системи и разработки често не са задължителни, а са въпрос на мениджърско усмотрение и зависят от размера и разпределението във времето на паричните потоци на клиента, се приема, че ИТ секторът е зависим от циклите на икономиката, и евентуално забавяне в ръстовете на глобалната икономика могат да се отразят негативно върху приходите на компаниите в сектора. Допълнително, софтуерните продукти за крайни потребители също се влияят от общото ниво на консуматорска активност, и, макар и в по-малка степен, също са зависими от циклите на икономиката.

Друг секторен риск е все по-голямото значение на развиващите се страни с ниско заплащане на труда на компютърните специалисти, което води до натиск върху цените на услугите в международен план. При все това, ниското ниво на квалификация, специализация и културна и езикова съвместимост на страни като Индия, Китай, Филипините и т.н. ограничават тяхното присъствие в ниско-специализираните дейности и услуги, като по-просто кодиране, тестване, поддръжка, разработване на уеб страници и сходни дейности.

Друг специфичен за сектора риск е изключително бързото развитие на технологиите и свързания с това риск от рязко остаряване на продукти и услуги, които са били заместени от ново поколение технологии, и изтласкването от пазара на компании, които нямат бързината и гъвкавостта да се нагаждат към развитието в сектора и бързо променящите се изисквания на клиентите. Това важи както за компании разработващи продукти, така и за фирми предоставящи ИТ услуги.

Допълнително, поради фокуса си върху телекомуникационните технологии, емитентът е изложен на рискове специфични и за този сектор, като неговия темп на растеж, тенденциите в ценовите нива на услугите, темповете на проникване на мобилните технологии сред населението, промени в технологиите и в регулативната и нормативна база ръководеща развитието и приложението на телеком технологиите.

Интензивна конкуренция

ИТ секторът в международен план е силно фрагментиран (отличава се с огромно количество компании всяка от които има малък пазарен дял), и като такъв конкуренцията е особено интензивна. Диференциацията на компаниите е ниска и заместването на една с друга е сравнително лесно.

Голямо количество компании предлагат услуги и продукти, директно конкуриращи се с тези предлагани от емитента, като част от тези компании разполагат с по-големи финансови, мениджърски, маркетингови, технически и човешки ресурси. Допълнителна конкуренция за емитента са и вътрешните отдели на съществуващите и потенциалните клиенти, които се занимават със софтуерно програмиране и развойна дейност.

При все това, единственият към момента завършен продукт на емитента (Roam'n'Roll) няма директно конкуриращ се на него продукт в международен план към момента на писане на този документ. Предлаганите на пазара подобни софтуерни или хардуерни решения са със значително по-ограничени функционални характеристики. Очаква се емитентът да разработва в бъдеще и други продукти, част от които биха били обект на засилена конкуренция или биха могли да бъдат репликирани от конкуренти.

По отношение повече на софтуерните услуги, но до известна степен и на продуктовия бизнес, репутацията, специализацията и сертификацията (на основни процеси, системи за контрол на качеството и умения на персонала) са ключови фактори в спечелването на клиенти и изграждането на конкурентно предимство в сектора. Появата на нови, по-добри или по-евтини услуги или продукти, обаче, може бързо да доведе до загубата на предимствата, и респективно на клиенти, поради което за компаниите в сектора е жизненоважно да бъдат в крак с иновациите в технологиите и развитията на нуждите на клиентите си, в противен случай биват бързо отместени от конкурентите си.

Допълнителен риск представлява потенциалната възможност настоящи и бъдещи конкуренти да установят кооперативни отношения помежду си или с трети лица, или да се консолидират с цел да повишат пазарния си дял и наличните ресурси, по този начин повишавайки конкурентоспособността си спрямо емитента. Повишената конкуренция може да доведе до спад в цените на предлаганите услуги, спад на оперативните маржове или загуба на пазарен дял, всяко от които би имало съществено негативно влияние върху финансовите резултати на емитента.

Навлизането на нови големи чужди софтуерни компании на българския ИТ аутсорсинг пазар също се очаква да повиши конкуренцията в сектора на софтуерните услуги, и би могло да има известно влияние и върху продуктовия бизнес, ако тези компании разработват и маркетират конкурентни продукти.

Увеличаване на инвестициите, които съществуващата конкуренция прави в бизнеса и персонала си, също би изострило конкурентната среда и би могло да доведе до отслабване на конкурентните предимства на емитента.

Зависимост от малък брой клиенти

Значителна част от приходите от услуги на емитента са, и ще продължават да бъдат генерирани от малък брой клиенти. През 2006 г. Клиент #1, компания базирана в САЩ и занимаваща се с мрежово оборудване, е представлявала близо 57 % от общите приходи от продажба на услуги за годината. В допълнение, Клиент #2 и Клиент #3 се донесли съответно още 13% и 7% от общите приходи от продажба на услуги. Това означава, че повече от 3/4 от приходите за 2006 г. са генерирани от 3 клиента, като един от тях има особено критична тежест.

Няма гаранции, че клиенти, които досега са представлявали значима част от продажбите, ще продължат да носят приходи, или че ще носят същото количество или повече приходи. Финансовият резултат на компанията и нейната финансова стабилност могат да бъдат значително негативно повлияни от нереализирането на очаквани поръчки или от отлагането или намаляването им.

Като фактори, ограничаващ този риск, трябва да се споменат две неща. Първо, с развиването на продуктовия бизнес и онлайн супермаркета, които се очаква да допринасят все по-голяма част от приходите за в бъдеще, зависимостта от малък брой клиенти се очаква да се намали, тъй като някои от продуктите са, и се очаква в бъдеще, да продължат да са насочени към голям брой крайни потребители. При все това, емитентът очаква, че консолидираният му бизнес и в бъдеще ще продължава да зависи до определена степен от ограничен брой ключови клиенти.

Второ, „Бианор Сървисиз“ ЕООД, дъщерното предприятие на емитента с най-голяма експозиция към концентрация на клиентите, има дългосрочни договори с трите си

най-големи клиента, същността на които предполага, че реалното прекратяване на един договор би отнело повече от година от обявяването на намерението за това. Очакванията са, че договори с нови потенциални големи клиенти ще следват тази схема и в бъдеще. Тази предвидимост ограничава потенциалните флукуации в приходите в краткосрочен план и осигурява време за реагиране и договаряне на нови отношения с други клиенти, в случай на прекратяване на отношенията с голям съществуващ клиент.

Подобна ситуация е имало през 2003 г., когато Бианор губи голям процент от поръчките от най-големия си клиент за предходните години – японска компания, занимаваща се с предоставяне на пакетирани телекомуникационни услуги за малкия бизнес, поради независещи от Бианор причини. В резултат, приходите от оперативна дейност през 2003 г. намаляват, но само с 17% спрямо предходната година, при положение, че същият клиент преди това е представлявал 48% от приходите за 2002 г. Това показва способността на Бианор да компенсира загубата на основен клиент успешно и да достигне същите и много по-високи нива на продажби за сравнително кратки срокове (за 2004 г. компанията е регистрирала 79% ръст в приходите, надминавайки значително нивата от 2002 г.).

В допълнение, структурата на емитента предполага ефективно управление на ресурсите в различните дъщерни дружества и появата на определен обем работа, генерирана вътрешно-групово. Така например, емитентът планира да разработва все повече софтуерни продукти, за което ще се ползват предимно услуги вътре в групата. Също така е практика едно предприятие да използва за подизпълнител друго предприятие от групата при разработки на цялостни проекти за външни клиенти (например, „Бианор Сървисиз“ ЕООД ползва „Некстборн“ ООД за разработка на интерфейса на цялостното решение или продукт, който разработва за клиент).

Кратка история в някои области на дейността

В областта на софтуерните продукти и онлайн супермаркетите емитентът има кратка или несъществуваща история на дейността, което ограничава възможността за преценка на стабилността на бизнеса и ефективността на неговото ръководство.

Като фактор, който отчасти намалява този риск, е факта, че продуктовият бизнес се учредява, и за в бъдеще се очаква да продължава да бъде със значително участие на външни партньори с опит в разработката и лансирането на софтуерни продукти.

Зависимост от ключов персонал

Бъдещият успех на емитента зависи до определена степен от приноса на определени ключови личности, като ръководните кадри, ръководителите на проекти и ключови хора от отдел продажби, софтуерни инженери и др. По-специално, компанията би била повлияна от напускането на нейните основатели и директори към момента, Николай Рашев и Костадин Йорданов, които имат значителни познания за компанията, нейните проекти и продукти, и за основните ѝ клиенти. Този риск е малък тъй като, дори след емисията на акциите, обект на това първично публично предлагане, г-н Рашев и г-н Йорданов ще продължат да бъдат най-големите акционери в компанията с над 33.5 % всеки, и като така са силно ангажирани с компанията и заинтересовани от нейното развитие и просперитет.

Договорите на директорите и на ръководителите на отдели в компанията са безсрочни, с клауза за едномесечно предупреждение при напускане. Компанията има договори за неизвършване на конкурентна дейност (non-compete agreements) с ключовия си персонал, част от клаузите в които важат за период от 6 месеца до 3 години след прекратяване на трудовия договор.

Риск от неуспех при реализирането на разработени продукти

Емитентът отделя, и в бъдеще се очаква да отделя все повече средства за разработка на собствени софтуерни продукти, реализацията на които е несигурна и зависи от множество фактори, част от които не зависят от компанията или нейния мениджмънт. Фактори, които са под контрола на емитента, включват способността за предвиждане на нуждите на клиентите и крайните потребители, успешния маркетинг, способността да разработва и реализира на пазара своевременно подобрени версии на вече съществуващи продукти и др. От факторите, които са извън контрола на компанията, ще споменем появяване на пазара на конкурентни продукти, или продукти-заместители, промяната на търсенията и изискванията на клиентите и наличието на изградени връзки на клиентите с други, обикновено по-мощни, доставчици на софтуерни продукти.

Допълнително съществува риск появяването на нови технологии, промени в индустриалните стандарти или в изискванията на клиентите да направи вече разработени продукти или продукти в напреднал стадий на разработка преждевременно негодни или нереализуеми.

При все, че рискът от неуспех на известен брой продукти е очакван и предвиден в продуктовия бизнес, продължителен неуспех, успех на твърде малко от продуктите или неуспех на продукт, в който са вложени съществени ресурси, може да доведе до финансови затруднения в този бизнес.

Горните съображения важат в частност и за проекта „онлайн супермаркет“, които е софтуерен продукт на емитента в процес на разработка.

Рискове при управление на растежа

Разрастването на всяка компания носи три основни риска:

- Риск от невъзможност да се посрещнат растящите нужди от оборотни средства
- Риск от загуба на контрол и/или визия за продължаващ растеж от страна на мениджмънта
- Риск от затруднения при наемането на квалифициран персонал с необходимите темпове

Компанията се старее да осигури ликвидност и да посрещна растящите си оборотни нужди основно чрез вътрешно генерирани и натрупани парични потоци. Компанията разполага и с допълнителни източници на ликвидност, описани в глава IV.2.2.

Разрастването на компанията в нови пазари, продукти и услуги изисква нови и нарастващи ангажименти и усилия от страна на ръководството и подлага на изпитание системите за оперативен и финансов контрол. За да може да управлява продължаващия растеж и да разработва работеща стратегия за бъдещето, ръководството трябва непрекъснато да прилага, усъвършенства и развива оперативните, финансовите и управленските системи за информация и контрол.

Освен това управлението на растежа изисква компанията успешно да увеличава, обучава, мотивира и управлява персонала си. Също така, успехът на компанията в бъдеще зависи и от способността на настоящите и бъдещите управленски кадри да ръководят ефективно, както всеки по отделно, така и като екип.

Компанията полага значителни усилия, за да управлява съзнателно, съвместно и ефективно рисковете на растежа. Дружеството има интегриран софтуер за управление на процесите и дейността, който дава широки възможности за получаване на точна, своевременно, и пълна информация за целите на вземане на управленчески решения и управление на промяната. Въпреки това няма гаранции, че мениджмънта, персонала, системите, процесите или контрола в компанията ще бъдат постоянно и абсолютно адекватни, за да поддържат темпа на растеж в бъдеще.

Репутационен риск

В случай на невъзможност емитентът да приключи съществен проект в определените срокове или да задоволи изискванията на клиента е възможно това да доведе до накърняване на репутация му, което би го лишило от ключово конкурентно предимство. Емитентът се старее да минимизира този риск чрез използването на световно-признати практики в ръководенето на проекти, както и сертифицирани процеси и системи за контрол на качеството.

Съществуват още и редица други предвидими и непредвидими ситуации, които биха могли да се отразят негативно на репутацията на компанията, контролът върху които зависи от съвестната и внимателна преценка на мениджмънта на компанията и на способността му да се справя с критични от гледна точка на връзките с обществеността ситуации.

Риск за миноритарните акционери

Директорите на компанията и членовете на Управителния съвет на емитента взети заедно ще притежават повече от 50% от акциите на компанията след емисията, обект на този документ. Следователно, ако действат в разбирателство един с друг, те могат да имат контрол над повечето оперативни и стратегически решения, изискващи одобрение от акционерно събрание, включително избирането на директори, членове на Борда, одитори, одобрението на значими сделки, решения за увеличение на капитала, обратно изкупуване на акции и т.н., което може да доведе до конфликти на интересите с миноритарните акционери.

Концентрацията на големи пакети от акции също така може да попречи или затрудни смяна на собствеността над компанията в случай на опит за изкупуване, сливане или поглъщане.

Риск от продажба или прекратяване дейността на дъщерни и асоциирани предприятия

Структурата на емитента включва отделни бизнеси обособени в дъщерни и асоциирани предприятия, с цел изолиране на финансовия и бизнес риск на отделните начинания. Структурата, също така, позволява продажбата или закриването на дейността на дъщерни предприятия ако има решение на акционерите, или, когато е упълномощено, на ръководството на емитента. В тази връзка е възможен конфликт на интересите и преценките на различните акционери по отношение на рационалността на такива решения.

Риск от неуспех при реализирането на допълнителни инвестиционни проекти

Дружеството „Бианор“ АД би могло да инвестира в допълнителни проекти (включително извън основната дейност на групата в областта на ИТ) ако прецени, че инвестицията предоставя добри възможности за възвращаемост при приемлив риск. Подобни проекти биха донесли допълнителни приходи, но и допълнителен риск, най-вече финансов. Емитентът планира да контролира риска от допълнителни инвестиционни проекти като ги обособява в отделни юридически предприятия с ограничена отговорност и като инвестира само странични ресурси и средства, незастрашаващи финансовата и оперативна стабилност на основния бизнес на групата.

Риск от нарушаване на интелектуални права

Компанията е в определена степен зависима от запазването на търговски тайни, интелектуални права, споразумения за неразкриване на информация, и други договорни отношения, които да защитават нейните права на собственост и данни за нейните клиенти. Въпреки усилията на компанията да защити тези си права и данни, е възможно неоторизирани лица да копират дадени аспекти от продукти, разработени от компанията, или да получат и използват информация, която компанията смята за непублична нейна собственост или собственост на нейни клиенти, или да разработят продукти с функционалности или свойства подобни на продукти, разработени от компанията.

Понастоящем компанията няма данни и вярва, че не нарушава патенти или интелектуални права на трети лица, но няма гаранция че в бъдеще трети лица няма да предявят искове за нарушени такива. Подобни искове, основателни или не, биха могли да костват на компанията време, пари и оперативни забавяния, или да наложат необходимостта да се плащат лицензи, или пък необходимостта да се разработват нови, ненарушаващи чужди патенти технологии.

Емитентът понастоящем няма патенти или висящи заявления за патенти.

От месец януари 2007 г. емитентът притежава регистрирана марка на територията на Република България. Марката обхваща наименованието на компанията „Бианор“ и цветното лого, регистрирана е за един клас и обхваща дейността „разработка / производство на софтуер“. Дружеството е в процес на региоистрация на търговската си марка и на територията на САЩ, Япония и Германия.

Риск от продуктова отговорност. Риск от неустойки по договори за услуги

Проектите и продуктите на компанията са с високо ниво на сложност и е възможно понякога да съдържат дефекти или грешки, които са трудни за откриване и отстраняване. Въпреки продължителното и обширно тестване, е възможно такива дефекти да се проявят след предаването на проекта или продажбата на продукта, което може да доведе до допълнителни ангажименти от страна на компанията, загуба на клиент или, в краен случай, до отговорност за изплащане на компенсация. Въпреки, че договорите между емитента и неговите клиенти съдържат клаузи, ограничаващи размера на компенсациите до не повече от 20% от стойността на целия проект, е възможно при съдебен процес тези клаузи да не осигурят ефективна защита на дружеството срещу искове и задълженията и разходите по такива искове.

Рискът при продуктите се минимизира, като тези бизнеси се отделят в отделни юридически предприятия с ограничена отговорост, така че потенциалните задължения да бъдат ограничени до капитала на тези дружества и да не могат да засегнат директно „Бианор“ АД или другите предприятия в групата.

Еднократност на поръчките

Една част от проектите на емитента се характеризират с еднократност (например, изработване на система за интернет магазин за клиент). По принцип, липсата на постоянна клиентела прави прогнозирането на бъдещите финансови резултати трудно, и може да доведе до съществени флуктуации в приходите от съответните услуги. При все това, основните приходи на емитента са от дългосрочни договори с повтаряемост на поръчките, което осигурява оперативна и финансова стабилност. Над 3/4 от поръчките за последната година се генерират от 3 клиента в рамките на дългосрочни договорености, което определя определена стабилност на поръчкото потока.

Дълъг цикъл на продажбите

Продължителността на продажбения цикъл в бизнеса на софтуерните услуги (процесът от пръв контакт с клиента до подписване на поръчка за услуга или продукт) има непредвидима продължителност, което допринася за несигурността при прогнозиране на бъдещите продажби на емитента и за флукуациите във финансовите му резултати, особено на тримесечна база.

Към настоящия момент съществена част от приходите на емитента се генерират от дългосрочни рамкови договори, което ограничава нивото на флукуациите. Допълнително, тези дългосрочни договори са с дълъг период на прекратяване (над година от обявяване на намерението), което осигурява оперативно време за завършване на нови продажбени цикли. В допълнение, мениджмънтът на фирмите в групата на Бианор се стреми да подбира клиенти с перспектива за изграждане на дългосрочни отношения с повтаряемост на поръчките, което намалява риска от продължителността на цикъла на продажбите.

В исторически план средната продължителност на цикъла на продажби на софтуерни услуги е била около 6 месеца.

Разпределение във времето на поръчките

Съществува риск емитентът да не може да поеме печеливши поръчки или да загуби клиент поради натовареност с вече поети проекти в даден момент. Този риск се усложнява и от факта, че времето, необходимо за набиране и интегриране на нов персонал, е в най-добрия случай поне 2 месеца, но обикновено отнема 3-4 месеца.

Съществува също така и риск в определени моменти капацитетът на компанията да бъде натоварен под оптималното ниво поради липса на поръчки.

Емитентът се старее да минимизира и двата риска чрез системата си за управление на ресурсите. През 2006 г. Бианор направи значителни инвестиции във въвеждането на нова и още по-добра система за планиране (Clarity PPM), която се очаква допълнително да минимизира загубите, причинени от неравномерното разпределение на проектите във времето. За илюстрация, към момента емитентът има вече осигурена заетост за периода до края на 2007 г. на над 60% от техническия си персонал.

Също така компанията и дъщерните ѝ дружества наемат подизпълнители, услугите на които се използват само когато има достатъчно количество поръчки, но към които няма задължение когато натоварването е суб-оптимално. Към момента около 10% от човекочасовете ангажирани по проекти са на подизпълнители, като този процент може да се повиши в бъдеще като резултат от стратегията на компанията за контролиране на вътрешния растеж и за аутсорсинг след 2007 г. на дадени по-неспещализирани процеси.

Риск от съдебни дела

Виж „Риск от нарушаване на интелектуални права“ и „Риск от продуктова отговорност“.

Бианор преценява, че риск от съдебни дела по повод на разработени проекти за клиенти (най-вече в „Бианор Сървисиз“ ЕООД и „Некстборн“ ООД) е пренебрежим, тъй като обикновено по договореност всички интелектуални права принадлежат на клиента.

II.2.1. МЕХАНИЗМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ И МИНИМИЗИРАНЕ НА РИСКА

Систематичните рискове са свързани с политическата стабилност, политическите процеси и състоянието на макроикономическата среда. Тяхното влияние се ограничава чрез анализиране на информация за системата, използване на прогнозни модели от независими източници и предприемане на адекватни управленски решения с цел намаляване влиянието на неблагоприятните тенденции за емитента.

Дейността на "Бианор" АД по отношение управлението на несистематичните рискове обхваща няколко направления, по-важните от които са:

- **Внедряване на система за вътрешнофирмен контрол и управление на процесите и ресурсите Clarity PPM** (Process and Project Management). Clarity е водещата система в софтуерната индустрия и включва интегрирано планиране на портфейла от дейности, управление на бизнес процесите, управление на търсенето, управление на проектите, планиране на ресурсите, бюджетиране и управление на заетостта. Повече от 500 хил. потребители в 500 световни компании използват Clarity за управление на ИТ проектите си и при разработката на нови продукти.
- **Непрекъснато повишаване на квалификацията** както на оперативния персонал, така и на управленския екип. Компанията има практиката на регулярни интервали (обичайно на всеки шест месеца) да планира конкретни програми за повишаване на квалификацията на служителите си.
- **Активно управление на инвестициите** на компанията-майка в различните аспекти от нейната дейност.
- **Диверсификация в различни сектори на ИТ пазара** -- софтуерни услуги, аутсорсинг, софтуерни продукти, уеб дизайн, и други.
- **Наличието на специализиран отдел за развойна дейност**, който следи иновациите в секторите на информационните и комуникационните технологии.
- **Приравняване на интересите на ключовия персонал и потенциалните нови акционери** чрез вече осъществяването включване на мениджърския екип в акционерната структура (всички ръководители в структурата на емитента притежават акции в компанията).
- Търсенето на инвестиционни възможности, чието включване в структурата на емитента би довело до **осъществяване на конкретни синергии и/или намаляване на бизнес риска**, в контраст с търсенето на просто каквито и да е инвестиционни възможности.
- Политика на **сътрудничество и споделяне на финансовия риск с партъори с опит** в конкретните области и дейности, в които емитентът иска да инвестира.

В допълнение към посочените направления, в „Бианор Сървисиз“ ЕООД са извършени:

- **Сертификация на компанията по системата за управление на качеството (СУК) съгласно стандарта ISO 9001:2000** от Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA) – водещ в света сертификационен орган за стандартите ISO 9000. От януари 2005 до момента LRQA е извършил още два ресертификационни одита на СУК в Бианор, на които потвърждава съответствието на използваните процеси със стандарта ISO 9001:2000. В рамките на календарната година се извършват и допълнителни вътрешни одити върху всички документи и процеси, целта на които е текущо да се съблюдава до колко се спазват установените процеси.
- **Sarability Maturity Model® (СММ)**. Дружеството съблюдава и спазва СММІ -- методология, разработена от Carnegie Mellon Institute и Министерство на отбраната на САЩ. Първоначално методологията се е използвала за подбор на доставчици на софтуерни услуги за Министерство на отбраната, но впоследствие се превръща в

цивилна методология за подобряване на процесите съпътстващи планирането, разработката и контролирането на софтуерния процес. Целта на тази методология е да увеличи ефективността на основната дейност, както и да зададе конкретни рамки и най-добри практики за отделните етапи от жизнения цикъл на проекта или продукта. Методологията може да бъде използвана за подобряването на процесите в рамките на един или няколко проекта, на отдел или на цялата организация. Към настоящия момент „Бианор Сървисиз“ ЕООД е получил клас С оценка за ниво 2 по методологията CMMI, в областите:

- Project Planning (Планиране на проекти)
- Requirements Management (Управление на промените по проектите)
- Project Monitoring and Control (Мониторинг и контрол на проектите)
- Supplier Agreement Management (Управление на отношенията с доставчиците)
- Measurement and Analysis (Измерване и анализ)
- Process and Product Quality Assurance (Контрол на качеството на процесите и продуктите)
- Configuration Management (Управление на софтуерни конфигурации)

За нуждите на компанията допълнително са покрити областите от ниво 3:

- Requirements Development (Разработка/документиране на изисквания към проектите)
 - Technical Solution (Технически решения)
 - Verification (Верификация)
 - Validation (Валидация)
 - Organizational Training (Обучения в организацията)
- **сертификация по IT Mark.** През март 2006 година „Бианор Сървисиз“ ЕООД стана първата компания в Юго-източна Европа сертифицирана по стандарта IT Mark, разработен от ESI (European Software Institute). IT Mark е първият международен стандарт, който включва оценка и сертификация в три области:
 - Бизнес мениджмънт (стратегия, търговия, финанси, маркетинг и др.);
 - Софтуерни процеси;
 - Сигурност на информацията в разработката на софтуерни продукти.

III. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА

III.1. ИСТОРИЧЕСКА СПРАВКА И РАЗВИТИЕ

Данни за изменение в наименованието на „Бианор“ АД:

- от 01.07.1998 г. до 10.11.2000 г. – „Арексус“ ООД
- от 10.11.2000 г. до 05.10.2001 г. – „Фрамфаб България“ ООД
- от 05.10.2001 г. до 23.03.2006 г. – „Бианор“ ООД
- от 23.03.2006 г. до настоящия момент – „Бианор“ АД

Номер и партида на вписване в търговския регистър: том 513, атр. 142, партида № 47037

Идентификационен код: BG175061032

Дружеството с ограничена отговорност е учредено на 01.07.1998 г. с неограничен срок на съществуване.

На 23.03.2006 г. „Бианор“ ООД променя правната си форма в Акционерно дружество с фирма „Бианор“ АД при условията на общо правоприемство.

Дружеството е учредено в България и е със седалище и адрес на управление: гр. София 1504, район Оборище, ул. „Черковна“ 78, ет. 4, ап. 11.

Адрес за кореспонденция: гр. София 1618, ул. „Кн. Клементина“ 39, тел. 955 73 00, факс 955 56 86, страница в интернет: www.bianor.bg, електронен адрес: dvi@bianor.com.

III.1.1 ВАЖНИ СЪБИТИЯ В РАЗВИТИЕТО НА ЕМИТЕНТА

- Компанията е учредена на 1 юли 1998 г.
- През ноември 2000 г. шведската компания „Фрамфаб“ придобива 51% дялово участие в капитала на емитента, като част от стратегия си за търсене на стратегически партньори в различни европейски страни. През октомври 2001 г., в резултат на икономическата криза в ИТ сектора, „Фрамфаб“ решава да се фокусира върху основната си дейност в Швеция и изтегля инвестициите си от чужбина, включително от България.
- На 12.10.2005 г. се създава асоциирано дружество на Бианор с името „Ол Телекомс“ АД с капитал 50 хил. лв. в което 6% от акциите се притежават от емитента. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на специфичен продуктов бизнес в него. На 10.02.2006 г. капиталът на дружеството е увеличен на 75 700 лв., като 38% от капитала стават собственост на „Бианор ООД“. На 12.06.2006 г. капиталът отново е увеличен, и към момента дружеството е с капитал 94 хил. лв. (деветдесет и четири хиляди лева) с номинал 1 лв. 50% от акциите са собственост на „Бианор“ АД и са закупени на обща стойност 144 190 лв. (сто четиридесет и четири хиляди сто и деветдесет лева). През февруари 2007 г. участието на „Бианор“ АД в „Ол Телекомс“ АД е намалено на 15% чрез продажба на 32 900 акции.
- На 21.12.2005 г. се създава дъщерно дружество на Бианор с името „Некстборн“ ООД, в което 80% от дяловете се притежават от емитента. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на уеб-дизайн бизнеса в него. Записан е и е внесен общ капитал в размер на 20 000 лв. (двадесет хиляди лева) при 2 000 (две хиляди) дяла, 1 600 от които притежава „Бианор“ АД. Емитентът се задължава през 2008 г. в случай на реализирани нетни приходи от продажби на „Некстборн“ ООД през 2007 г. в посочените по-долу стойности, да продаде на останалите

съдружници дялове в дружеството, оценени по пазарна стойност, определена на база оценка на чистата стойност на имуществото:

при 90 000 (деветдесет хиляди) лева – по 20 (двадесет) дяла на всеки съдружник;

при 120 000 (сто и двадесет хиляди) лева – по 30 (тридесет) дяла на всеки съдружник;

при 150 000 (сто и петдесет хиляди) лева – по 40 (четиридесет) дяла на всеки съдружник;

при 180 000 (сто и осемдесет хиляди) лева – по 50 (петдесет) дяла на всеки съдружник.

- На 02.03.2006 г. се създава дъщерно дружество на „Бианор“ ООД с името „Бианор Сървисиз“ ЕООД, като Бианор притежава 100% от дяловете в него. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на бизнеса на софтуерни услуги в него. Записан и внесен капитал в размер на 200 000 (двеста хиляди) лв. при 20 000 (двадесет хиляди) дяла.
- На 23.03.2006 г. „Бианор“ ООД променя правната си форма в Акционерно дружество с име „Бианор“ АД при условията на общо правоприемство. С малки изключения, всички служители и договори с клиенти на „Бианор“ ООД са прехвърлени в „Бианор Сървисиз“ ЕООД, дъщерно предприятие на „Бианор“ АД.
- Придобиване или разпореждане с активи на значителна стойност извън обичайния ход на дейността му:
- През 2004 г. е закупен офис на стойност 635 645 лв. с помощта на ипотечен кредит.
- През 2004 г., 2005 г. и 2006 г. за целите на разработка на софтуер на най-големия клиент на Бианор, наричан тук „Клиент #1“, е било внасяно и в следствие от части изнасяно специфично комуникационно оборудване на значителна стойност (към края на 2004 г. балансовата стойност на оборудването е била 10 580 лв., към края на 2005 г. 455 хил.лв., а към 31.12.2006 г. стойността на комуникационното оборудване е 458 хил. лв.).
- През 2006 г. е закупена софтуерна система за управление Clarity PPM (Project Portfolio Management System).
- На 26.01.2007 г. е регистрирано дружеството „Най-Маг“ ООД с цел отделяне на онлайн супермаркет бизнеса в него.

Целта на отделянето на различните бизнес направления е да се създаде по-добра отчетност и контрол върху реализацията на отделните дейности. Тази структура също така позволява да се отчита по-адекватно жизнеността и рентабилността на всеки проект или бизнес.

- През 2007 г. е взето решение делът на „Бианор“ АД в „Ол Телекомс“ АД да се намали от 50% на 15% чрез продажба на останалия дял на партньорите на емитента в дружеството.
- Няма осъществено прехвърляне или залог на предприятие;
- Няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност за емитента или негово дъщерно дружество
- Няма търгови предложения
- Не са налице други преобразувания или консолидации на емитента, както и от емитента към други дъщерни дружества

Други важни събития в развитието на емитента

- През 2001 г. Бианор става една от първите компании в България, която започва да въвежда CMMI методологията, разработена от Carnegie Mellon Institute и Министерство на отбраната на САЩ.
- През 2003 г. Бианор основава SPIN-BG (Software Process Improvement Network), организация на софтуерните специалисти в България, която цели цялостно подобряване на използваните софтуерни процеси чрез споделянето на идеи, информация, методологии и опит и стимулира използването на признати методологии от САЩ и Европа (<http://www.spin-bg.org/>).
- През 2004 г. емитентът въвежда системата за контрол и мениджмънт 'Balanced Scorecard'.
- През 2004 г. Бианор съосновава BASSCOM – асоциация на водещите компании за разработка на софтуер в България, целяща да насърчава дългосрочното инвестиране в конкурентните предимства на страната и установяването на традиции в сектора, както и да поощрява въвеждането на най-добрите практики от индустрията (<http://www.basscom.org>)
- През януари 2005 Lloyd's Register Quality Assurance сертифицира компанията по ISO 9001:2000.
- През 2005 г. при много висока конкуренция (430 кандидати от 29 страни), Бианор е номинирана за Европейската награда за технологии на информационното общество (IST Prize), най-изтъкнатата награда за иновативни продукти и услуги в областта на информационните и комуникационните технологии в Европа. Квалификациите са отворени към компании или организации, които представят иновативни IT продукти с обещаващ пазарен потенциал. Бианор е единствената българска компания (сред седемдесет участвали български фирми) номинирана за наградата. Продуктът, с който компанията участва, е MoGa CMS – система за управление, публикуване и разпространение на различни типове информация (текст, видео, аудио), предназначена за мобилни устройства и мрежи от трето поколение (3G) като NTT DoCoMo i-mode, FOMA, J-Sky и др.
- През февруари 2006 година Бианор става първата компания в Юго-източна Европа сертифицирана по стандарта IT Mark, разработен от ESI (European Software Institute).
- През 2006 г. компанията въвежда системата за вътрешнофирмен контрол и управление на процесите и ресурсите Clarity PPM (Process and Project Management).
- През 2006 г. емитентът отново е единствената българска компания, номинирана за престижната European ICT Prize с продукта Roam'n'Roll. Изборът е направен сред 450 кандидати от 30 страни.
- Бианор е стратегически партньор на водещите световни технологични компании – IBM, SUN и Oracle.

III.2. ПРЕГЛЕД НА НАПРАВЕНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ

III.2.1. ОПИСАНИЕ НА ОСНОВНИТЕ ТЕКУЩИ КАПИТАЛОВИ РАЗХОДИ НА ЕМИТЕНТА, ВКЛЮЧИТЕЛНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ТЕЗИ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАТА И В ЧУЖБИНА И НАЧИНА НА ФИНАНСИРАНЕТО ИМ (СЪС СОБСТВЕНИ ИЛИ СЪС ЗАЕМНИ СРЕДСТВА)

Капиталовите разходи на дружеството за основната му дейност са сравнително ниски и са насочени основно към придобиването на компютърно оборудване. Въпреки това, поради значително по-голямата си стойност, закупуването на офис през 2004 г. и вносът на безвъзмездно специализирано оборудване за тестване на разработките за настоящия Клиент #1 на Бианор значително увеличават балансовата стойност на придобитите активи през годините.

Всички инвестиции са в страната. Финансирането на инвестициите е със собствени средства, освен при покупката на офиса, когато е използван ипотечен заем.

Вид актив (в хил. лв.)	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Сгради	0	636	0	0
Компютърно оборудване	32	57*	581*	159*
Офис оборудване	2	40	27	18
Транспортни средства	0	0	64	70
Общо придобити ДМА	34	733	672	247
Права върху интелектуална собственост	7	0	0	129
Програмни продукти	2	0	0	0
Общо придобити ДнМА	9	0	0	129
Дялове и съучастия в дъщерни дружества	0	0	0	0
Дялове и съучастия в асоциирани дружества	0	0	3	141
Други дългосрочни ценни книжа	30	0	0	0
Общо придобити инвестиции	30	0	3	141
Търговска репутация				29
ОБЩО	73	733	675	546

Данните за 2003 г. и 2004 г. са от неконсолидираните, а за 2005 и 2006 г. от консолидираните отчети на дружеството

* 11 хил.лв. през 2004, 544 хил.лв. през 2005 и 106 хил.лв. през 2006 от тази сума е безвъзмездно предоставено оборудване. Вж. по-долу

- През 2004 г. Бианор закупува офис в София, ул. „Княгиня Клементина“ 39, срещу 635 645 лв. Към 07.04.2005 г. сградата е преоценена на нетна балансова стойност равна на пазарната стойност от 1 017 032 лв. или 520 000 евро. Оценката е извършена от независим експерт-оценител „Амрита“ ООД.
- През 2004 г., 2005 г. и 2006 г. за целите на разработка на софтуер на най-големия клиент на Бианор е внесено специфично комникационно оборудване на стойност, съответно, 11 хил. лв, 544 хил.лв. и 106 хил. лв. Оборудването е включено към активите на компанията, но поради това че е предоставено безвъзмездно, се отчита като финансиране. Отчетната стойност на този актив се променя както в резултат на натрупаната амортизация, така и поради продължаващия внос и износ на оборудване в процеса на разработка на софтуер.
- През 2005 г. се създава асоциирано дружество на Бианор с името „Ол Телекомс“ АД, в което, към онзи момент 6% от акциите се притежават от Бианор. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на специфичен продуктов бизнес в него. Дружеството е било създадено с капитал 50 000 лв. (към момента капиталът е 94 хил. лв., а делът на „Бианор“ АД е 15%).
- През 2005 г. се създава дъщерно дружество на Бианор с името „Некстборн“ ООД, в което 80% от дяловете се притежават от Бианор. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на уеб-дизайн бизнеса в него. Записан е и е внесен капитал в размер на 20 000 (двадесет хиляди) лв. при 2 000 (две хиляди) дяла.
- През 2006 г. е закупена е софтуерна система за управление Clarity PPM (Project Portfolio Management System).
- През 2006 г. се създава дъщерно дружество на Бианор с името „Бианор Сървисиз“ ЕООД, като Бианор притежава 100% от дяловете в него. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на бизнеса за софтуерни услуги в него. Записан и внесен капитал в размер на 200 000 (двеста хиляди) лв. при 20 000 (двадесет хиляди) дяла.

- През 2007 г. се създава дъщерно дружество на Бианор с името „Най-Маг“ ООД, като Бианор притежава 2/3 от дяловете в него. Причината да бъде създадено това дружество е отделяне на бизнеса онлайн супермаркет в него. Записан е капитал в размер на 75 000 (седемдесет и пет хиляди) лв. при 7 500 (седем хиляди и петстотин) дяла. Към датата на регистрация е внесен 70% от капитала на дружеството.

III.3. ПРЕГЛЕД НА ДЕЙНОСТТА

III.3.1. ПРЕДМЕТ И ОСНОВНИ СФЕРИ НА ДЕЙНОСТ

Вписания в Регистъра на търговски дружества към Софийски Градски Съд предмет на дейност на емитента е планиране, проектиране, разработка, тестване и внедряване на софтуерни и комуникационни решения, разработка и търговия със софтуерни и хардуерни продукти, предоставяне на услуги свързани с информационните технологии, консултации в сферата на високите технологии и бизнес процесите, извършване на финансови и счетоводни услуги, както и всяка дейност незабранена със закон.

Основната сфера на дейност на Бианор към момента е разработването на софтуерни решения за клиенти и собствени софтуерни продукти. Над 90% от приходите на компанията за последните три години са генерирани от разработка на софтуер, основно за чуждестранни клиенти. В бъдеще се очаква сравнително бързо да се увеличи делът на софтуерните продукти.

Над 80% от продажбите на компанията за последните три години са в чужбина. При все, че този процент се очаква да спадне поради първоначалното лансиране на продукти на местния пазар, емитентът очаква да продължава да генерира основна част от приходите си от чужбина.

С оглед на бъдещите планове за развитие на компанията, дружествата в структурата на „Бианор“ АД имат следните основни сфери на дейност:

- „Бианор“ АД се формира като холдингово дружество в областта на информационните технологии и други видове инвестиционни проекти. В него е концентрирана административната и финансовата дейност, изготвяне на стратегията за развитие на групата и вземането на инвестиционните решения;
- „Бианор Сървисиз“ ЕООД извършва планиране, проектиране, разработка, тестване и внедряване на софтуерни решения за клиенти и консултации в сферата на високите технологии и бизнес процесите;
- Основната сфера на дейност на „Некстборн“ ООД е графичен дизайн, интерфейс към потребителя, разработка на уебсайтове, изграждане на корпоративна идентичност, маркетингови услуги и консултации;
- Емитентът планира да лансира на българския пазар в първата половина на 2007 г. онлайн супермаркет чрез компанията „Най-Маг“ ООД. Компанията ще предоставя хранителни, козметични, хигиенни и други продукти от ежедневна необходимост на клиентите чрез онлайн каталог и доставки по домовете. Официално вписаният предмет на дейност е търговия с хранителни и битови стоки; вътрешна и външна търговия; и услуги от всякакъв вид, разрешени от закона.
- „Ол Телекомс“ АД се занимава с разработка на собствени софтуерни продукти, предимно, но не ограничени в областта на мобилните телекомуникации, с цел продажба на тези продукти на вътрешния и външните пазари. Официално вписаният предмет на дейност е консултации, разработка и маркетинг на телекомуникационни решения, вътрешна и външна търговия, внос и износ на стоки и услуги от всякакъв вид, разрешени от закона, строителство, търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни юридически и физически лица в страната и чужбина, реекспорт, бартерни сделки,

международен и вътрешен туризъм, сделки с недвижими имоти, рекламна, информационна, консигнационна, лизингова, складова дейности, маркетинг, ноу-хау, софтуер, както и всяка дейност незабранена със закон.

Продуктът Roam'n'Roll е пуснат тестово в магазинната мрежа на "Германос" в края на 2006 г. Насочен е към крайни потребители на мобилни телефони, използващи телефона си в чужбина, и служи за оптимизиране на разходите за роуминг. Повече информация за продукта може да бъде намерена на <http://roam-n-roll.com> или <http://www.alltelecoms.com>. Засега местният пазар се ползва за тестване на продукта и доказване на ефективността му, с цел последващо лансиране на продукта на външните пазари.

Освен Roam'n'Roll „Ол Телекомс“ АД предлага и други ко-брандирани продукти.

„Ол Телекомс“ АД са в етап на разработване и на други продукти, които към момента са обект на фирмена и търговска тайна.

III.3.2. ОСНОВНИ ПАЗАРИ НА ЕМИТЕНТА

Основните приходи от софтуерните услуги и решения се формират от клиенти в САЩ, и, поради големия дял от печалбите, който този бизнес генерира, цялостната дейност на емитента е основно зависима от клиенти от САЩ.

„Некстборн“ ООД (уеб дизайн бизнеса) осъществява директните си продажби както в България, така и в чужбина, а като подизпълнител на „Бианор“ АД и „Бианор Сървисиз“ ЕООД работи основно за чуждестранни клиенти от Дания, Швейцария и други.

„Ол Телекомс“ АД, продуктовият бизнес, таргетира местния пазар, както и Западна Европа, Азия и Африка.

За сега онлайн супермаркетът е планиран да бъде изцяло на местно ниво.

Данните за 2003 г. и 2004 г. са от неконсолидираните, а за 2005 и 2006 г. от консолидираните отчети на дружеството

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Продажби зад граница	566 хил. лв.	1 032 хил. лв.	1 657 хил. лв.	1 895 хил. лв.
Всичко продажби	587 хил. лв.	1 049 хил. лв.	1 682 хил. лв.	2 318 хил. лв.
Процент продажби зад граница	96%	98%	99%	82%

Географско разпределение на приходите от продажби на услуги				
	2003	2004	2005	2006
САЩ	26%	71%	79%	62%
България	4%	2%	1%	18%
Дания	0%	0%	11%	7%
Швейцария				5%
Великобритания				5%
Израел	0%	0%	2%	1%
Япония	17%	11%	1%	0%
Други	53%	16%	6%	2%
	100%	100%	100%	100%

III.3.3. ДАННИ ЗА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТТА НА ЕМИТЕНТА

Основни конкуренти

- Разработка на софтуер за клиенти; Аутсорсинг на софтуерни решения
- В този сегмент конкуренти на Бианор са множество чуждестранни компании от цял свят, включващи се в следните няколко групи:
- Конкуренти базирани в страни с по-ниски ценови нива, традиционно използвани за аутсорсинг, като например Индия, Китай, Виетнам и Филипините;
- Конкуренти базирани в страни със сходни на България ценови нива, като например Русия, Румъния и Украйна;
- Конкуренти базирани в страни със средни ценови нива, като Унгария, Полша и Чехия;
- Конкуренти базирани в страни със високи ценови нива и висока специализация на услугите, като Ирландия, Израел, Великобритания и Канада.

Имайки предвид големия брой конкуренти (десетки хиляди), и че приходите на най-големите от тях надвишават 1 млрд. евро, директното сравняване на Бианор с конкуренцията по отношение на пазарен дял е безсмислено. Ето защо, разглеждането на конкуренцията има по-голям смисъл на равнище аутсорсинг дестинации.

Русия

Предимства	Недостатъци
Русия има над 20 хил. ИТ специалисти работещи за аутсорсинг	Липса на умения в областта на управлението на големи проекти
Сходна на Западна Европа култура	Ниска защита на интелектуалната собственост и на сигурността на данните
Американските компании имат интереси в Русия	Малко на брой сертифицирани за качество софтуерни компании и липса на сертифициращи организации
ISO стандартите (международни стандарти за качество) са възприети	Ниско ниво на знание на английски език – езикова бариера
	Цените за услугите са по-високи
	Ниско ниво на контрол; бюрокрацията често е пречка

Очакванията са, че Русия ще стане един от основните аутсорсинг центрове с фокус върху иновативните решения и научно-изследователската дейност.

Румъния

Предимства	Недостатъци
Добра система за образование и фокус върху математиката, инженеринга и науките	Повишаваща се цена на работната ръка
Добре развита нормативна рамка за високите технологии и данъчни облекчения	Сравнително ниско ниво на знания по английски език

По-голям брой IT специалисти	Неконсолидирана софтуерна индустрия
Не малък брой международни компании вече имат операции в страната	

Румънската IT индустрия се очаква да стане водещ доставчик на интернет-базирани услуги в региона до 2010 г., възползвайки се от конкурентните предимства на страната и традициите си в научните постижения и техническата експертиза.

Индия

Предимства	Недостатъци
Над 500 000 англо-говорящи студенти се дипломират всяка година като IT специалисти (данни от 2005). Работната ръка в IT сектора се очаква да надхвърли 2 млн. души в следващите 10 години. Индия е втората страна в света с най-голяма концентрация на компютърни специалисти.	Големи различия в културата, особено в областта на корпоративната култура (например, силна авторитарност и йерархичност, липса на инициативност, липса на самоконтрол на служителите, проблеми при следване на писмени указания, и др.).
Относително ниско ниво на заплащане на работната ръка	Слабо развита инфраструктура, освен в модерните аутсорсин центрове
Държавна политика за развитие на този отрасъл – нулево данъчно облагане върху корпоративните печалби до 2009 г. за ВРО компании. Опрощаване на 100% от данъците за първите пет години и 50% за следващите две.	Заплатите в сектора се покачват след 2004 г., в резултат на недостига на специалисти с 2 до 5 год. стаж
Има софтуерни технологични паркове в над 15 големи града които осигуряват инфраструктура за развитие на бизнеса	Голяма и неудобна за комуникация часова разлика (12 часа със Северна Америка)
Завръщащи се имигранти, които имат образованието, опита и уменията да поемат ръководни постове и които са възпитани в духа на западно европейската и американската корпоративна култура	Чести случаи на надценяване или преувеличаване на възможностите
Развитие на големи компании като Infosys и Wipro които са сред водещите софтуерни компании в света	Сертификацията на една компания по даден стандарт не винаги значи, че тя оперира в съответствие със стандарта
Диверсификация на клиентската база към компании от Азия, намалявайки зависимостта от САЩ и Великобритания	Случаи на терористични атаки срещу IT центрове (започнали от края на 2005 г.)
	Високо текучество на персонала
	Ниско ниво на лоялност на служителите
	Ниско ниво на управленски умения

Очаква се Индия да продължи да бъде основен аутсорсинг център, но повече в областа на по-ниско технологичните и ниско специализираните услуги.

Китай

Предимства	Недостатъци
Високо качество на студентите завършили университет, голямо количество ИТ специалисти, 50 000 нови ИТ специалисти завършват всяка година и повече от 200 000 вече работят в ИТ.	Езикова и културна несъвместимост. Ограничен брой английско говорещи младежи. Липсва афинитет към западната култура. Големият миграционен поток на английски-говорящите специалисти утежнява проблема.
Множество ISO сертифицирани компании.	С над 60 000 ISO 9000 сертифицирани компании, Китай обаче има само една компания, която е достигнала до CMM Level 5 (най-високото ниво в международна система за контрол на качеството). Често няма установени формални процедури, процеси и системи за контрол над качеството.
В сравнение с други дестинации, Китай предлага най-ниските разходи за недвижима собственост и електроенергия.	Комунистическият режим прилага стегнат и твърд политически контрол. Има останки от бюрокрацията на централното планиране.
Япония продължава да използва Китай като площадка за развитието на голяма част от своя софтуер.	ВРО е недоразвита и сравнително нова индустрия в Китай.
Олимпийските игри през 2008 ще доведат още много чуждестранни компании на пазара.	Ниска защита на интелектуалната собственост и на сигурността на данните.
	Китай няма история на добро качество в ИТ индустрията.
Много западни компании се отправят към Китай. Концентрацията на много западни компании стимулира развитието на качествени юридически, счетоводни и други бизнес услуги. Онлайн ресурси за разкриване на бизнес, информация за пазарите, търговски групи, консултанти, и др. са вече налице, подпомагани от правителството на САЩ, търговски асоциации и други.	Бюрокрацията е основна пречка -- регистрация на компания е процес с около 25-30 стъпки. Националната съдебна система е неблагонадеждна. Правителствените регулации са неясни и често обект на бюрократични прищявки. Различни културни норми и ниво на непредвидимост, които далеч надхвърлят нормалното ниво в предприемачеството. Политиките управляващи един сектор могат да варират чувствително от провинция до провинция, от град до град, и дори в различни квартали на един и същи метрополитен.

Ключовите компетентности на Китай са, и се очаква да останат (i) довършителните етапи на софтуерните приложения, (ii) поддръжка на приложенията, (iii) тестване на качеството, (iv) интегриране на системи, (v) обработване на бази данни и (vi) разработване на продукти.

Чехия

Предимства	Недостатъци
Гъвкава политика за чуждестранните инвестиции. Освен данъчните стимули за инвестиране в ИТ индустрията, правителството също предоставя субсидии между 35 - 50% за обучение и до 50% за бизнес разходи.	Защитата на интелектуалната собственост е проблем.
Голям пул от английско-говоряща работна ръка.	Нивото на заплащане е по-високо от колкото в Източна Европа.
Добро качество на телекомуникационните услуги, офис сградите и публичната инфраструктура (по-добро отколкото в страни като Унгария и Полша).	
Около 20 000 завършили студенти по математика, инженерингови науки и ИТ специалности годишно.	
Много добра културна съвместимост.	

Полша

Предимства	Недостатъци
Сравнена с Чехия и Унгария, Полша има най-голям брой завършващи студенти всяка година (около 40 000 всяка година).	Защитата на интелектуалната собственост продължава донякъде да е проблем.
Англиският е широко говорен като втори език в страната. Голяма част от квалифицираната работна ръка говори свободно немски, а също и испански, италиански и френски.	Нивото на заплащане е по-високо от колкото в Източна Европа.
Полша има силен културен афинитет към Германия и към останалата част от Европа.	

Полската аутсорсинг индустрия ще се гради на ентузиазма относно присъединяването към ЕС. Цената на ИТ ще се покачи, но имайки се предвид големия брой ИТ специалисти, Полша ще остане предпочитана дестинация в бъдеще, по-голяма от Чехия и Унгария.

Унгария

Предимства	Недостатъци
Добра инфраструктура	Ограничен брой ИТ и инженерни завършващи: една от най-ниските пропорции спрямо общият брой завършващи във висшето образование.
Културен афинитет към Германия и Франция. Съвместимост към други европейски държави.	Ниска зрялост на процесите.

Ирландия

Предимства	Недостатъци
Стабилно правителство; подпомагащи закони и регулации.	Относително високи разходи, които скоро ще достигнат до нивата на най-скъпите европейски държави (Франция, Германия), което застрашава дългосрочната привлекателност на Ирландия като аутсорсинг дестинация.
Добра ИТ и мрежова инфраструктура.	Нисък брой произведени софтуерни програмисти на година.
Английски говореща държава.	
Идеална за близък офшоринг за континентална Европа и за базирани в Европа американски компании	
Високо ниво на образование сред младежта.	

Ирландия ще срещне трудности пред това да остане главен аутсорсинг център. В бъдеще, ИТ ще продължи да бъде в топ 20, но с възхода на Индия, Китай и Източна Европа, Ирландия набляга на високата специализация на своята работна сила и нейното разбиране на западния стил на обслужване на клиенти в борбата да остане притегателен център.

Канада

Предимства	Недостатъци
През 2002 Канада е генерирала 3.7 млрд USD приходи чрез офшорен ВТО ¹ , на трето място след Ирландия (8.3 млрд) и Индия (7.7 млрд).	Високи цени - по-ниски от САЩ, но все пак по-високи отколкото в повечето други аутсорсинг дестинации.
Канада е осмата най-привлекателна офшорна дестинация и е на 2-ро място между всички юрисдикции, когато става дума за качество на човешките умения и наличност на квалифицирани работници, както и за качество на бизнес средата (след Сингапур).	
Канада е измежду 5-те най-добри места в света за комуникационни доставчици, офшорни кол-центрове и ИТ операции.	
Канада е главният облагодетелстван от аутсорсинга на САЩ, който представлява около 70% от цялостния глобален аутсорсинг пазар.	
Аутсорсинга от Северна Америка се очаква да расте средно с 10-15 % на година.	

¹ ВТО - Business Transformation Outsourcing – форма на оутсорсинг базирана на ИТ консултантски услуги.

Канада ще продължи да бъде конкурентноспособен играч със специализация във високотехнологичните услуги, с конкурентен R&D и BPO. Отлична регионална дестинация за източни компании, борещи се за пазарен дял в САЩ, Канада ще се специализира в цялостни услуги. Ще трябва да положи усилия да намали структурата на разходите.

Израел

Предимства	Недостатъци
Качествено управление на проекти; отличен технически и бизнес мениджмънт опит; изключително добре подготвена и висококвалифицирана работна ръка, отлични проучвания	Малка продукцията на софтуер
Стимулиращи закони и регулации	
Добра ИТ и мрежова инфраструктура	
Английски говореща държава	
Добре обучена младеж	
Силни връзки с компании от целия свят	

Локална конкуренция

Към настоящия момент България не е фокус пазар за емитента. Също така е рядкост Бианор да се състезава за чуждестранни клиенти с друга българска фирма.

Като подизпълнител по големи проекти в България, спечелени от чуждестранни фирми, и като кандидат за държавни и частни поръчки на местно ниво (което представлява малка част от бизнеса на Бианор) емитентът се конкурира директно с редица други софтуерни компании в страната. Обобщена информация за българските конкуренти и сферата на конкуренция с тях е показана в следната таблица:

Компания	Конкуренция за			
	чуждестранни клиенти	държавни поръчки и български клиенти	софтуерни продукти	услуги за крайни клиенти
Information Services				
Fadata				
Sirma Group				
Sciart				
Acsior				
Rila Solutions				
InterConsult Bulgaria				
Melon Technologies				
Nemetschek				
Netage Solutions				
Datamax				

- Уеб дизайн

Този пазарен сегмент е изключително конкурентен поради много ниските бариери за навлизане. Конкуренти на „Некстборн“ООД са както множество компании с по-голям или подобен размер от страната и чужбина (особено Виетнам и Китай), така и голямо количество индивидуални компютърни специалисти на свободна практика. Предимството на емитента е опитът му и специализацията в областта на потребителски интерфейси, което го отличава от масата уеб дизайн компании, както и дългото присъствие на пазара, съчетано с изграденото добро име (Бианор е едни от пионерите на уеб решенията за корпоративни клиенти в България).

От съществено значение е фактът, че голяма част от приходите на „Некстборн“ (52% за 2006 г.) се генерират от под-изпълнителска дейност по проекти на „Бианор Сървисиз“ ЕООД и „Бианор“ АД. Така „Некстборн“ ООД има защитен източник на поръчки и е значително по-малко изложен на конкурентната среда от други компании в сектора. Този процент, обаче, се очаква да спада в бъдеще.

- Софтуерни продукти

В случаите, когато един нов софтуерен продукт е уникален (както е случая с разработения продукт на емитента към момента, Roam'n'Roll), компанията има ограничена конкуренция. В случай, че продуктът е много успешен и широко приложим, е възможна появата на имитатори и конкуренти в бъдеще, макар че технологичните и информационни изисквания, необходими за разработка на подобен продукт осигуряват минимум 6 месеца до 1 година преднина на „Ол Телекомс“ АД, което е основно конкурентно предимство.

Като цяло съществуват хиляди компании в световен мащаб и стотици на локално ниво, които се занимават с софтуерни продукти. Предимствата на големите конкуренти се дължат основно на техния значително по-голям опит, обем на дейност и финансови възможности. Това им позволява да устояват на неблагоприятни пазарни ситуации. От друга страна „Ол Телекомс“ АД е много гъвкава, което дава възможност да развива както по-големи, така и по-малки продукти и да реагира своевременно на появили се идеи и възможности.

- Онлайн супермаркет

Засега не е известно да има цялостно разработен или наложил се онлайн супермаркет на българския пазар. Опити да се предложи подобна услуга са направени от Ramstore, Piccadilly и отчасти BG Menu. Ако продуктът е успешен, е възможно бизнес моделът да се копира лесно и да се появи значителна конкуренция в бъдеще. В подобна среда на повишена конкуренция „предимството на първия наложил се на пазара“ би дало предимство на емитента, но е възможно да не го предпази от натиск върху маржовете на печалба. Друго предимство е и заложената специализация в хранителните и битови продукти. Потенциалното навлизане на традиционните супермаркети в онлайн бизнеса, с тяхната развита дистрибуторска база и благоприятна позиция като мащабни изкупвачи на едро, може да упражни допълнителен натиск върху емитента. От друга страна, в подобна ситуация и ако бизнесът се наложи успешно на пазара, е възможно чужда или местна верига от супермаркети да купи дъщерната фирма при изгодни условия, което би било благоприятно за акционерите на „Бианор АД“.

Конкурентни предимства на емитента

БЪЛГАРИЯ КАТО АУТСОРСИНГ ДЕСТИНАЦИЯ

Предимства	Недостатъци
Добра система за образование и фокус върху информационните технологии, математиката, инженеринга и науките	Усещат се трудности при намиране и задържане на квалифицирани специалисти
Пул от над 15 000 ИТ специалисти; 3 500 специалисти в областта се дипломират всяка година	Повишаване на мобилността на работната ръка след влизането в ЕС
Добро ниво на познания по английски език сред специалистите в областта	Високи темпове на нарастване на разходите за труд в сектора
Европейска култура	Намаляване на атрактивността на ИТ професии за най-добрите студенти (конкуренция между специалностите и индустриите)
Сравнително ниска цена на труда	Защитата на интелектуалната собственост продължава донякъде да е проблем.
Сравнително развита технологична инфраструктура и телекомуникации	

Според консултантската агенция А.Т.Kearney, атрактивните аутсорсинг дестинации в Европа се местят все по на изток – най-вече към България, Словакия и Румъния. С конвергенцията на разходите за заплати в най-развитите централно-европейски страни към тези в Западна Европа, компаниите обръщат поглед на изток в търсене на висококвалифицирана и сравнително евтина работна ръка.

Според проучване на Economist Intelligence Unit от 2005 г. България заема 13-то място в света в класацията на най-атрактивните зони за аутсорсинг и офшоринг. Според същата класация, базирана на интервюта с 500 виши ръководни кадри от целия свят, България има по-голяма атрактивност от страни като САЩ, Великобритания и Румъния. Едно от заключенията на проучването е, че най-важните фактори при избора на аутсорсинг дестинация е нивото на образование на населението и наличието на квалифицирани кадри, ниските разходи за работна ръка, добрата нормативна база и добре развитата инфраструктура.

КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА НА БИАНОР

Бианор работи на пазара от 1998 г. С развитието на пазара фирмата усъвършенства компетенциите си, фокусира дейността, подобрява качеството на работните процеси и извършваните инвестиции. За последните три години фирмата е постигнала среднен кумулативен номинален ръст в продажбите от 59% годишно. Стабилният ръст на компанията е обусловен от следните ключови конкурентни предимства:

- Изграден, мотивиран и единен **управленчески екип** с ясна визия за развитието на компанията, притежаващ необходимите лидерски и управленчески умения за развитие на бизнеса и постигане на дългосрочен растеж в условията на остра конкуренция.
- **Система за управление на процесите**, чието създаване стартира през 2001 г., и която е непрекъснато, систематично и последователно развивана. От 2002 г. Бианор въвежда в оперативната си дейност и световно-признатите стандарти CMMI (Capability Maturity Model Integration). Системата за управление на процесите в дружеството съдържа методология, основана на най-добри практики за ключови

работни процеси, работни инструкции и процедури, измерители за ефективност, системи за планиране, бюджетирание и контрол, които в своята съвкупност позволяват ефективното управление на проектите. Тази система е в основата на навременното и качествено техническо обслужване на клиентите. СММІ е широко разпознаваема като гаранция за качество, особено за компаниите от Северна Америка.

- **Система за контрол на качеството** – още през 2003 г. Бианор започва подготовка за одит по международните стандарти за качество ISO 9001:2000 - стандарти широко разпознаваеми и приети като гаранция за качество по света, и особено в Европа. От началото на 2005 г. Бианор е официално сертифициран от Lloyd's Register.



- **Сертификация за качество на процесите** – „Бианор Сървисиз“ ЕООД е сертифициран от IT Mark, първата международна сертификационна организация в областта на бизнес и технологични процеси в малки и средни предприятия. Сертификацията е гаранция за това, че компанията покрива изискванията за най-добри практики в областта на софтуерните и системните процеси (Software and Systems Processes) и за управление на сигурност на информацията (Information Security Management).
- **Високо квалифициран персонал**, както технически, така и административен, със специализирани познания в определени ключови сектори, с множество и постоянно обновяващи се допълнителни сертификации и квалификации (виж *Приложение 1* в края на този документ).
- Натрупан **опит** и добри **препоръки от клиенти**, което от своя страна спомага за спечелването на все повече нови клиенти
- **Дългосрочни отношения** с ключови клиенти
- **Системи за вътрешнофирмен контрол и управление на ресурсите.** Компанията е интегрирала системата Clarity PPM, водещ софтуер за управление на дейността в индустрията, който дава широки възможности за получаване на точна, своевременна, и пълна информация за целите на вземане на управленчески решения, управление на промяната и ефикасно разпределение на ресурсите.
- **Фокусиране на операциите и специализация на инженерната дейност в телекомуникационната индустрия.** Фокусът позволява по-добро познаване на клиентите и технологиите и възможността Бианор да предлага и изпълнява проекти с по-висока специализация и добавена стойност.
- Съществува **действащ механизъм** и съответна организация за извършване на маркетингови проучвания и **за изследвания на развитието на пазара**, както и екип, който активно следи и анализира конюнктурата на пазара и новите тенденции.
- **Диверсификация в дейностите.** „Бианор“ АД се оформя като холдингово дружество, което инвестира в различни отрасли на ИТ индустрията, като така намалява зависимостта си от само един тип бизнес и изследва различни възможности в своята сфера на експертиза.
- **Инвестиции в синергични бизнеси.** Предвид вече разработените дейности на емитента, „Бианор“ АД има възможност да осъществява синергии от нови бизнеси в които инвестира, които водят до по-голяма възвращаемост и по-малък бизнес риск отколкото ако съответните бизнеси се разглеждат като самостоятелни инвестиционни възможности.



Очакваните средства от емисията акции, обект на това предлагане, допълнително ще допринесат за разширяването на продуктовия каталог на компанията чрез инвестиции в нови продукти и подобрени версии на вече разработени такива, както и ще спомогнат за реализацията на продуктите и популяризирането на услугите на компанията чрез инвестиции в маркетинг. Също така, потенциални планирани изкупувания на бизнеси, допълващи портфейла от ИТ инвестиции на „Бианор“ АД, ще спомогне за допълнителната диверсификация на компанията и намаляването на цялостния фирмен риск, без да се губи фокуса върху бързо развиващата се ИТ индустрия. Допълнително инвестициите в офиси в целеви региони, които ще донесат по-директен и ефикасен контакт с таргетираните клиенти, както и присъствие на местния пазар, ще увеличат допълнително конкурентното предимство на емитента в сравнение с други аутсорсинг компании в офшорни дестинации.

III.3.4. СЕЗОННОСТ

Дейността на компанията не се характеризира с оперативна сезонност. Въпреки това има изразена тенденция приходите за последното тримесечие на годината да надвишават пропорционално очакваното, поради практиката в края на годината клиентите да правят прегледи на нивото на завършеност на проектите и да си признават съответните разходи, което изисква емитента да признае съответните приходи. През 2006 г. емитента отчете 35% от приходите за годината през последното тримесечие.

III.3.5. СУРОВИНИ И МАТЕРИАЛИ ОТ СЪЩЕСТВЕНО ЗНАЧЕНИЕ ЗА ДЕЙНОСТТА

Настоящата и планираната дейност на Бианор не зависят от суровини и материали. От съществено значение за дейността е единствено наличието на квалифицирани кадри. Виж глава „II.2. Рискови фактори. Наличие и ниво на заплащане на специализирана работна ръка“.

III.3.6. МАРКЕТИНГОВИ КАНАЛИ И СПЕЦИАЛНИ МЕТОДИ НА ПРОДАЖБА

Бианор действа предимно на принципа на директните продажби. Освен таргетираните срещи, представители на фирмата посещават и по-обща събития, като конференции и организирани събития в целеви индустрии (предимно в областта на мобилните телекомуникационни технологии) с цел представяне на компанията и изграждане на контакти с потенциални клиенти.

Допълнително, Бианор използва агенти, които осигуряват контакти в целеви индустрии. Компанията по настоящем има договорености за агентска дейност с компании и лица, осигуряващи контакти в ИТ офшоринг, телекомуникационния, банковия и военния сектор в Израел, САЩ и ЕС.

Агентите са на процент комисионна по договаряне. Досегашната практика е агентите да осигуряват контакт с потенциалните клиенти, а цялостната процедура по представянето, преговорите и работа по спечелването на клиента оттам нататък да се извършва от Бианор.

Настоящият Клиент #1, както и по-голямата част от клиентите, които компанията смята за най-потенциално важни, са директни контакти на компанията и Бианор не плаща комисионни от продажбите си към тях на външни агенти.

Визията за продуктовия бизнес е да използва за разпространители големи дистрибутори на мобилни телефони, като Germanos или Carphone Warehouse, които да предлагат подходящите софтуерни продукти като екстри при закупуването на телефон от техните клиенти. Допълнително, някои продукти ще разчитат на разпространяване на информация в интернет (форуми и други форми на предаване на

информация „от уста на уста“) и на директна реклама. Онлайн супермаркетът се планира да се промотира чрез интернет и директна реклама.

III.3.7. ЗАВИСИМОСТ ОТ ПАТЕНТИ, ЛИЦЕНЗИ, ДОГОВОРИ И СЕРТИФИКАТИ

По закон дейността на „Бианор Сървисиз“ ЕООД не изискват специални лицензи, но спечелването на проекти, респективно генерирането на приходи, се подпомагат значително от наличието на сертифицирани специалисти и системи за контрол на качеството.

В този смисъл е важно, че компанията е сертифицирана по ISO 9001:2000 и IT Mark, а нейни служители са сертифицирани по над 30 програми с над 80 сертификации. (виж Приложение 1).

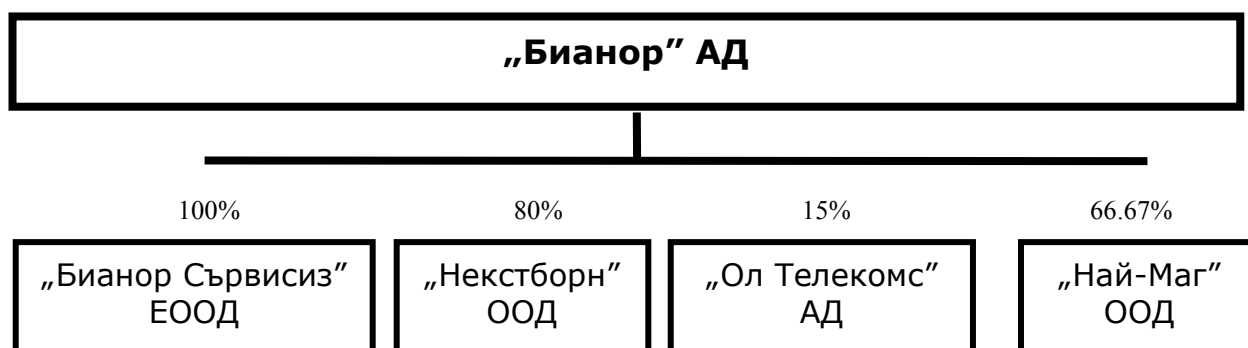
Компанията използва лицензиран софтуер, списък на който е представен в Приложение 2. Лицензите за тези програмни продукти са обект на свободна търговска дейност, и съответно не са свързани с конкретни рискове.

Дейността на "Бианор Сървисиз" ЕООД не зависи директно или косвено от патенти. В областта на софтуерните услуги и уеб дизайна, проектите се разработват по поръчка на клиента и всички права над съответния софтуер или уеб продукт принадлежат на клиента. В областта на софтуерните продукти, компанията разработва свои собствени продукти и не зависи от чужди разработки или други обекти на интелектуална собственост.

В бъдеще е възможно компанията да използва патентовани технологии, системи или приложения при разработването на собствени продукти и проекти за клиенти, което е свързано с риск от негативно влияние върху печалбите на компанията поради покачване на договорните цени на лицензираните технологии, системи или приложения, съдебни искове, свързани с нарушаване на обхвата на патентите или нуждата да се преработват или разработват нови приложения, софтуерни решения или продукти, които не нарушават чужди патенти.

В настоящите планове е включена и започването на търговия с хранителни и козметични средства през 2007 г., както и потенциалното откриване на складово помещение през 2008 г. Тези дейности биха изисквали лицензи и сертификати от съответните органи на Република България.

III.4. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА



Емитентът, „Бианор“ АД е част от икономическа група, но в юридически смисъл не е регистриран като холдинг.

„Бианор“ АД има дялове в следните дружества:

- „Бианор Сървисиз“ ЕООД,
Седалище: България, гр. София, ул. „Черковна“ 78
Предмет на дейност: планиране, проектиране, разработка, тестване и внедряване на софтуерни и комуникационни решения, разработка и търговия със софтуерни и хардуерни продукти, предоставяне на услуги свързани с информационните технологии, консултации в сферата на високите технологии и бизнес процесите, извършване на финансови и счетоводни услуги, както и всяка дейност незабранена със закон.
Дялово участие: 100 % собственост на дяловете или 20 000 дяла на стойност 200 000 лв.
- „Некстборн“ ООД,
Седалище: България, гр. София, ул. „Кн. Клементина“ 39
Предмет на дейност: Графичен дизайн, разработка на уебсайтове, изграждане на корпоративна идентичност, преводи, маркетингови услуги, консултации, както и всяка дейност незабранена със закон
Дялово участие: 80 % собственост на дяловете или 1 600 дяла на стойност 16 000 лв.
- „Ол Телекомс“ АД,
Седалище: България, гр. София, ж.к. „Разсадника“, бл. 61, вх. А, ет. 7, ап. 21
Предмет на дейност: Консултации, разработка и маркетинг на телекомуникационни решения, вътрешна и външна търговия, внос и износ на стоки и услуги от всякакъв вид, разрешени от закона, строителство, търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни юридически и физически лица в страната и чужбина, ре-експорт, бартерни сделки, международен и вътрешен туризъм, сделки с недвижими имоти, рекламна, информационна, консигнационна, лизингова, складова дейности, маркетинг, ноу-хау, софтуер, както и всяка дейност незабранена със закон
Акционерно участие: 15 % собственост на акциите или 14 100 акции на стойност 14 100 лв.
- „Най-Маг“ ООД,
Седалище: гр. София, ул. „Черковна“ 78
Предмет на дейност: Търговия с хранителни и битови стоки; вътрешна и външна търговия; услуги от всякакъв вид, разрешени от закона; сделки с и разработка на интелектуална собственост; строителство; търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни юридически и физически лица в страната и чужбина; логистични услуги; реекспорт; международен и вътрешен туризъм; сделки с недвижими имоти; рекламна, информационна, консигнационна, лизингова и складова дейности; консултантска дейност; маркетинг; ноу-хау, както и всякакви други дейности и услуги, незабранени от закона
Дялово участие: 2/3 собственост на дяловете или 5 000 дяла на стойност 50 000 лв.

III.5. ИМУЩЕСТВО, ПРОИЗВОДСТВЕНИ И ТЪРГОВСКИ ЕДИНИЦИ, ОБОРУДВАНЕ

III.5.1. ОБЕМ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА НА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ

Емитентът на консолидирана база притежава дълготрайни материални активи на балансова стойност към 31.12.2006г. в размер на BGN 1 638 хил., от което 944 хил. лв. е офис, а 528 хил.лв. е компютърно и телекомуникационно оборудване (458 хил.лв. от тях е телекомуникационно оборудване, предоставено за тестване от най-големия клиент на Бианор безвъзмездно).

Тежестите върху недвижимото имущество на Бианор са както следва:

- Офис в София, ул. „Княгиня Клементина“ 39 с площ 670 кв.м. и нетна балансова стойност от 944 хил.лв. Сградата е купена на 28.04.2004 г. за 636 хил.лв. В последствие е била преоценена по пазарна стойност на 1 056 хил.лв. Оценката на пазарната стойност е направена от независим експерт-оценител „Амрита“ ООД. Сградата е ипотekiрана по инвестиционен кредит и по револвиращия кредит (фирмен овърдрафт) от HVB Банк.

III.5.2. КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ

Емитентът изготвя консолидирани финансови отчети съгласно Международните Счетоводни Стандарти (МСС), които се одитират от „Лука Пачиоли - Експерт“ ЕООД.

III.5.3. ЕКОЛОГИЧНИ ВЪПРОСИ, КОИТО БИХА МОГЛИ ДА ОКАЖАТ ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА АКТИВИТЕ

Няма.

IV. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА, ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

IV.1. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА

IV.1.1. ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ЗНАЧИМИ ФАКТОРИ, КОИТО СЪЩЕСТВЕНО СЕ ОТРАЗЯВАТ ВЪРХУ ПРИХОДИТЕ ОТ ОСНОВНА ДЕЙНОСТ

Основният фактор, който влияе върху приходите на емитента към момента, е възможността да привлича поръчки за софтуерни решения от вече съществуващи клиенти и от нови такива. В бъдеще фактор с нарастващо значение би бил и възможността на Бианор успешно да разработва, маркетира и разпространява софтуерни продукти. Потенциално успешни продукти могат да повишат съществено нивото на приходите.

Имайки предвид, че 57% от приходите от основна дейност през 2006 г. идват от един клиент (Клиент #1), намаляването или прекратяването на поръчки от него могат да се отразят значително върху нивото на приходите. От друга страна, ако Бианор успее да привлече още един или повече големи клиенти, които да генерират значителни поръчки, има потенциал приходите да нарастнат съществено. Възможността на емитента да поема нови клиенти зависи и от възможността на Бианор да обслужва нарастнал обем поръчки, което от своя страна най-вече зависи от възможността да набира квалифициран персонал.

В плановете и прогнозите на емитента е заложено успешното развитие на онлайн супермаркет. Потенциалната невъзможност или забавяне в реализацията на заложените приходи би се отразила върху прогнозираните нива на приходите на групата, макар и да не представляват критична част от цялостния бизнес на емитента.

Други инвестиционни проекти, в които участва „Бианор“ АД, също биха могли да допринесат за нарастването на нивото на приходите.

IV.1.2. СЪЩЕСТВЕНИ ИЗМЕНЕНИЯ В ПРИХОДИТЕ ОТ ОСНОВНА ДЕЙНОСТ И ПОСОЧВАНЕ НА СТЕПЕНТА, В КОЯТО ТЕ СА РЕЗУЛТАТ ОТ ИЗМЕНЕНИЕ В ЦЕНИТЕ ИЛИ ОБЕМА НА ПРЕДЛАГАНИТЕ СТОКИ ИЛИ УСЛУГИ, ИЛИ ОТ ВЪВЕЖДАНЕТО НА НОВИ СТОКИ ИЛИ УСЛУГИ

(в хил. лв.)	2003	% изменение	2004	% изменение	2005	% изменение	2006	% изменение
Приходи от обичайна дейност	587	-11%	1'049	79%	1'682	60%	2'318	38%
Други приходи	1	-96%	4	300%	22	450%	55	150%
Оперативни разходи преди амортизация	397	-30%	814	105%	1'219	50%	1'751	44%
Печалба преди лихви, амортизации и данъци (EBITDA)	191	39%	239	25%	485	103%	622	28%
Финансови разходи, нетно	-21	5%	-63	200%	-20	-68%	-33	65%
Амортизации	42	45%	64	52%	119	86%	205	72%
Печалба преди облагане с данъци	125	42%	112	-12%	346	209%	384	11%
Данъци	15	275%	23	53%	49	113%	58	18%
Нетна печалба	110	31%	89	-19%	297	234%	326	10%
Печалба / (загуба) неприналежаща на групата	0		0		0		-11	

Източник: Консолидирани отчети на „Бианор“ АД; за 2006 г. данните са предварителни и неаудитирани

Данните за 2003 г. и 2004 г. са от неконсолидираните, а за 2005 и 2006 г. от консолидираните отчети на дружеството

За периода 2003 г. – 2006 г. развитието на основните финансови показатели на Бианор показват ясно изразена тенденция на растеж както на приходите, така и на печалбите и нетните активи. С изключение на 2003 г, групата бележи постоянен ръст в приходите от продажби от момента на създаването си, като през последните 3 години темпът на нарастване на приходите от обичайна дейност - 79% за 2004, 60% за 2005 и 38% за 2006 г. - е значителен. Това се дължи на (1) увеличението на броя клиенти; (2) увеличението на броя и размера проекти от основните клиенти; и (3) по-високите маржове на печалба реализирани върху проектите от основните клиенти.

Увеличението в обемите и броя на проектите се обяснява с (1) стабилните и дългосрочни договори с основните клиенти, (2) ръста на персонала на компанията, което ѝ позволява да обслужва повече и по-големи поръчки, (3) въвеждането на сертифицирана система за управление на проекти и контрол на качеството, която спомага за спечелване на клиенти и проекти; (4) нарастващият опит на компанията, тъй като по-големият брой успешно изпълнени проекти служи за акредитив и спомага спечелването на нови клиенти; (5) продължителните маркетингови усилия и създаването на контакти в целевите индустрии; и (6) специализацията в телекомуникационния сектор, което дава възможност на Бианор да предлага по-висока профилираност и добавена стойност.

През 2004 г. Бианор отчита близо 80% ръст в приходите след като в края на 2003 г. успява да спечели първите си поръчки от настоящия си Клиент #1. В същото време оперативните разходи скачат със 105% основно в резултат на почти двойното увеличение на броя на служителите, както и на силно увеличеното ползване на подизпълнители през годината, в процеса на набиране на необходимия персонал. През 2004 г. оперативните разходи се повишават и в резултат на строителната и ремонтната дейност около завършването на новия офис на компанията.

През 2005 г. компанията продължава да отчита съществен прираст в приходите (60%) чрез увеличаване както на броя клиенти, така и на броя и мащаба на поръчките от един клиент. Оперативните разходи за периода нарастват с 50%, основно в резултат на същественото увеличение на разходите за заплати и социално осигуряване в резултат на продължаващото разрастване на персонала и значителната индексация на заплатите в следствие на повишената конкуренция за кадри в ИТ сектора. Въпреки това по-ниските пропорционални разходи за подизпълнители и други оперативни дейности водят до повишаване на нетния марж на печалба от 8.5% през 2004 г. до 17.7% за 2005 г. и повече от три пъти увеличение на нетната печалба.

През 2006 г. емитентът отново отчита значително нарастване на приходите, от 38% спрямо 2005 г. Оперативните разходи се увеличават с 44%, отново основно заради нарастващите разходи за персонала (средния брой служители се увеличава с над 40% - среден кумулативен годишен ръст за периода 2003-2006 и нивото на заплащане продължава да се покачва в унисон с тенденциите на пазара на работна ръка в ИТ сектора, със средно 35% на годишна база). При все това нормата на печалба остава висока, с марж на печалбата преди лихви, амортизация и данъци (ЕБИТДА) от 27% и на нетната печалба от 14%.

През 2006 г. дейността на „Бианор“ ООД е преминала в „Бианор Сървисиз“ ЕООД. При все това като страна по част от договорите за услуги е останала фирмата „Бианор“ АД по условията на обща правоприемственост. В резултат „Бианор“ АД отчита част от приходите от предоставяне на софтуерни услуги на ниво компанията-майка, при все че услугата е извършена от дъщерното дружество „Бианор Сървисиз“ ЕООД. Договорите по които страна е „Бианор“ АД постепенно са прехвърляни или прекратявани и се очаква след 2007 г. всички приходи от софтуерни услуги да се отчитат от предприятието „Бианор Сървисиз“ ЕООД, а „Бианор“ АД да има доходи основно от предоставяне на финансови, консултантски и мениджърски услуги.

IV.1.3. ВЛИЯНИЕ НА ИНФЛАЦИЯТА И ПРОМЕНЕТЕ ВЪВ ВАЛУТНИЯ КУРС, ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРАВИТЕЛСТВЕНИ, ИКОНОМИЧЕСКИ, ДАНЪЧНИ, МОНЕТАРНИ ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКИ ФАКТОРИ, КОИТО ПРЯКО ИЛИ НЕПРЯКО СА ОКАЗАЛИ СЪЩЕСТВЕНА ВЛИЯНИЕ ИЛИ КОИТО БИХА ИМАЛИ СЪЩЕСТВЕНА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА НА КОМПАНИЯТА

Приходи по валута	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
в лева и евро	50%	13%	18%	39%
в щатски долара	50%	87%	82%	61%
Всичко	100%	100%	100%	100%

Разходи по валута	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
в лева и евро	95%	93%	80%	99%
в щатски долара	5%	7%	20%	1%
Всичко	100%	100%	100%	100%

Влияние върху емитента оказва валутният курс на щатския долар към еврото и респективно, към лева, доколкото дружеството осъществява сделки в щатски долари. Тъй като много голяма част от продажбите се осъществяват в щатски долари, курсът на долара има пряко влияние върху нивото на реализираните приходи в български лева. Доколкото значителна част от разходите са в левове и евро, валутните разлики могат да окажат и влияние върху маржа на реализираната печалба. Така потенциално съществено поевтиняване на долара спрямо еврото, и респективно лева, ще намали приходите при фиксирани разходи и би било в ущърб на компанията. По същия начин поскъпване на долара ще доведе до по-големи маржове на печалба и ще бъде положително за компанията.

Възможностите на Бианор да влияе върху цените на услугите в долари за да компенсират евентуални негативни промени в курса са ограничени. Дружеството се старее да индексират договорните цени, но това не е винаги възможно своевременно. От 2005 г. насам Бианор сключва нови договори основно в евро с цел да намали валутната си експозиция. Въпреки това, съществуващите договори с клиенти в долари (включително с настоящия Клиент #1) не се очаква да бъдат предоговорени в друга валута в предвидимото бъдеще.

Освен валутния риск, няма други макроикономически, политически или други фактори, които влияят в значителна степен на размера на приходите – стабилната макроикономическа обстановка, ниската инфлация, валутният борд и балансираната бюджетна политика водят до нисък инфлационен, политически и икономически риск.

IV.2. ЛИКВИДНОСТ И КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ

IV.2.1. ИЗТОЧНИЦИ НА ЛИКВИДНОСТ

Към 31.12.2006 г. източниците на ликвидност са:

1. Самостоятелно генерираните парични потоци - нарастващи финансов резултат от оперативна дейност и формирани положителни парични потоци на годишна база
2. Банков ипотечен кредит (виж IV.2.3. по-долу)
3. Фирмен овърдрафт за оборотни нужди в размер на 75 000 евро.
4. Кредитни карти Visa и Master Card на името на

- „Бианор Сървисиз“ ЕООД - кредитен лимит 10 000 евро
- „Бианор“ АД - кредитен лимит 5 000 евро
- „Некстборн“ ООД - кредитен лимит 3 000 евро

5. „Бианор“ АД притежава портфейл от акции, който се управлява доверително от Първа Финансова Брокерска къща. Стойността на портфейла към 31.12.2006 г. е 98 хил. лв..

IV.2.2. ОЦЕНКА НА ИЗТОЧНИЦИТЕ НА ЛИКВИДНОСТ И ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ

Данните за 2003 г. и 2004 г. са от неконсолидираните, а за 2005 и 2006 г. от консолидираните отчети на дружеството

(в хил. лв.)	2003	2004	2005	2006 ^(*)
А. Парични потоци от основна дейност				
Парични потоци свързани с търговски контрагенти	162	850	982	1320
Парични потоци свързани с краткострочни финансови активи, държани за търговски цели		(50)		
Парични потоци свързани с трудови възнаграждения	(131)	(213)	(468)	(879)
Парични потоци свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	(5)	(131)	(52)	
Парични потоци от положителни и отрицателни валутни курсови разлики	(23)	(18)	37	(37)
Платени и възстановени данъци	(6)	(24)	(33)	(90)
Други парични потоци от основна дейност	(39)	(84)	9	(154)
Всичко парични потоци от основна дейност /А/	(42)	330	475	160
Б. Парични потоци от инвестиционна дейност				
Нетни парични потоци свързани с дълготрайни активи	30	(597)	(52)	(187)
Парични потоци свързани с краткосрочни финансови активи				24
Парични потоци свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	4	4	8	7
Други парични потоци от инвестиционна дейност			1	
Всичко парични потоци от инвестиционна дейност /Б/	34	(593)	(43)	(156)
В. Парични потоци от финансова дейност				
Парични потоци свързани с получени и предоставени заеми		489	(106)	(60)
Парични потоци от лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	(2)	(6)	(10)	(189)
Други парични потоци от финансова дейност	5			
Всичко парични потоци от финансова дейност /В/	3	483	(116)	(249)
Г. Изменения на паричните потоци през периода /А+Б+В/	(5)	220	316	(245)
Д. Парични средства в началото на периода	120	115	335	651
Е. Парични средства в края на периода	115	335	651	406

(*) Данните за 2006 година са предварителни и неаудирани.

Важни бележки:

1. До 2005 г. включително разходите за покупка на дълготрайни активи свързани с оперативната дейност са включвани в парични потоци от основна дейност. От 2006 г. разходите за покупка на дълготрайни материални активи над прага на същественост са отчетени в „Нетни парични потоци свързани с дълготрайни активи“.

2. В „Парични потоци свързани с дълготрайни активи“ за 2004 г. е отчетена покупката на офис сградата.

3. В „Нетни парични потоци свързани с дълготрайни активи“ през 2005 г. е отчетено закупуването на портфейла от акции. През 2006 г. допълнителните инвестиции в портфейла са отчетени в „Парични потоци свързани с краткосрочни финансови активи“.

4. Част от дълготрайните активи са предоставени безвъзмездно от основния клиент на дружеството, поради което не са отразени в паричния поток, но водят до значително увеличение на балансовото число.

Основните положителни парични потоци се генерират от постъпленията от продажби, като за оборотни цели се използват основно вътрешно-генерирани парични потоци. При все това, имайки предвид преминаването към дългосрочни договори с основните клиенти, нивото на авансовите плащания значително намалява (към декември 2006 г. те спадат до 152 хил.лв., докато към края на декември 2005 г. са били 330 хил.лв.), а нивото на вземанията от клиенти се увеличава (към декември 2006 г. те са били 45 хил. лв спрямо 11 хил. лв. в края на 2005 г.). Предвид това в бъдеще се очаква да се използват и краткосрочни банкови кредити (фирмен овърдрафт) за финансиране на оборотните нужди на компанията.

Към момента фирмата има повече от адекватни ресурси да посреща плащанията си.

	2003	2004	2005	2006
Оборотен капитал (хил. лв.)	292	245	444	405
Краткосрочни активи / Краткосрочни пасиви (x)	6.3	1.9	1.9	2.4
Парични средства / Краткосрочни пасиви (x)	2.1	1.2	1.4	1.4

Очакваното бъдещо разрастване на фирмите в структурата на „Бианор“ АД предопределя необходимостта от допълнителни оборотни средства в бъдеще. Вътрешно-генерираните парични потоци и наскоро договореният фирмен овърдрафт от HVB Банк се очаква да бъдат достатъчни за да посрещнат тези нужди. Допълнителен източник на ликвидност ще бъдат и част от средствата, набрани чрез първичното предлагане, по-специално тези които са планирани да бъдат инвестирани в разработка на софтуерни продукти и в откриването на офиси в чужбина.

IV.2.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЗАЕМИТЕ КЪМ КРАЯ НА РАЗГЛЕЖДНИЯ ПЕРИОД И ЗА ТЕХНИЯ ПАДЕЖ

- Банка: HVB Банк Биохим
- Вид кредит: ипотечен
- Валута: EUR
- Дата на отпускане: април 2004
- Размер на отпуснатия кредит: 250 000 EUR
- Лихвен процент: Тримесечен EURIBOR + 5 %
- Остатъчен размер по главницата към 31.12.2006 г.: 180 000 EUR
- Падеж: април 2010

Банка: HVB Банк Биохим

- Вид кредит: фирмен овърдрафт
- Валута: EUR
- Дата на отпускане: октомври 2006
- Размер на отпуснатия кредит: 75 000 EUR
- Лихвен процент: Тримесечен EURIBOR + 4.5 %
- Остатъчен размер по главницата към 31.12.2006 г.: няма
- Падеж: 1-годишен револвиращ кредит с автоматично подновяване

И двата заема са отпуснати на „Бианор“ АД.

IV.2.4. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ИЗПОЛЗВАНИТЕ ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ

Дружеството не използва финансови инструменти.

IV.2.5. СЪЩЕСТВЕНИ АНГАЖИМЕНТИ ЗА ИЗВЪРШВАНЕ НА КАПИТАЛОВИ РАЗХОДИ

В резултат на покупката на софтуерна система за управление Clarity PPM (Project Portfolio Management System), Бианор АД има ангажимента да направи следните отложени плащания:

- юни 2007 г. – 25 200 EUR
- юни 2008 г. – 18 000 EUR

От 2009 г. нататък компанията трябва да заплаща по 6 400 EUR на година за поддръжка.

„Бианор“ АД притежава 2 коли, които са закупени с договори за финансов лизинг от Ейч Ви Би Ауто Лизинг.

„Бианор Сървисиз“ ЕООД притежава 1 кола, която е закупена с договор за финансов лизинг от Ейч Ви Би Хеброс Лизинг.

IV.3. РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

За периода 2003 г. – 2005г. дружеството не е осъществявало значителна развойна дейност. Продуктите и софтуерните решенията, по които е работило, са били по поръчка на клиенти и всички права върху тези продукти са притежание на клиентите.

През 2006 г. „Ол Телекомс“ АД е разработило продукта “Roam’n’Roll” и последваща версия на продукта.

Част от планираните инвестиции на емитента за следващите две години са за развойна дейност, конкретно за разработката на нови софтуерни продукти.

IV.4. ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ

IV.4.1. ТЕНДЕНЦИИ В ПРОДАЖБИТЕ, МАТЕРИАЛНИТЕ ЗАПАСИ, ПОРЪЧКИТЕ, СЕБЕСТОЙНОСТИТЕ И ПРОДАЖНИТЕ ЦЕНИ

Тенденции в развитието на ИТ аутсорсинг пазара

Фактори, обуславящи търсенето

Търсенето на аутсорсинг услуги (решението да се изнесе един процес или проект извън компанията-поръчител) се ръководи от няколко стимула, най-важните от които са:

- Търсене на оптимизация на разходите
- Фокусиране върху основните компетенции на компанията-поръчител и намаляване на страничните дейности
- Липса на вътрешна компетенция в дадената област
- Прехвърляне на риска (в случаи на договори за подизпълнител)
- Оптимизация на добавената стойност

Барьерите пред аутсорсинга (причините защо една компания може да не избере да възложи проект на аутсорсинг компания) продължават да бъдат основно:

- Загуба на ноу-хау от страна на възложителя, и, като следствие, на гъвкавост при нужда от промяна
- Скептицизъм по отношение на качеството на изпълнение, възможността за контрол и цялостната бизнес етика в непознати (обикновено развиващи се) страни
- Повишени външни разходи
- Негативен опит с неуспешни аутсорсинг проекти

Перспективи пред индустрията

Според Forrester, водеща независима консултантска агенция от САЩ, в световен мащаб аутсорсингът в областта на информационните технологии ще нараства с кумулативен среден ръст от над 7% на година, и ще достигне 253.1 млрд. долара през 2008 г.

Само за Европа, Forrester очаква около 150 000 ИТ работни места да се релокират в аутсорсинг дестинации до 2015 г.

Според проучване от 2005 г. на друга водеща консултантска агенция, Gartner Research, в световен мащаб плащанията за аутсорсинг услуги за разработка на софтуерни приложения, конкретно, ще нарастнат двойно до 2010 г., приближавайки 50 млрд. долара годишно (за 2005 г. са били 23 млрд. долара).

Както е описано в раздела „България като аутсорсинг дестинация“ в глава „III.3.3. Данни за конкурентоспособността на емитента“ от настоящия документ, според консултантската агенция А.Т.Kearney, атрактивните аутсорсинг дестинации в Европа се местят все по на изток – най-вече към България, Словакия и Румъния. Според проучване на Economist Intelligence Unit от 2005 г. България заема 13-то място в света в класацията на най-атрактивните зони за аутсорсинг и офшоринг. Тези данни показват, че ръстът в аутсорсинг пазара на информационни технологии в България се очаква да расте с по-бързи темпове от средните очаквания за индустрията.

Тенденции

Тенденцията за бързо разрастване на аутсорсинг индустрията създава силно конкурентна среда и това на свой ред обуславя все по-големия натиск, който клиентите могат да оказват върху аутсорсинг компаниите, както в областта на цените на услугите, така и по отношение на качеството и своевременността на изпълнение на проектите, периода на след-пускова поддръжка, и т.н. Също така едно от изискванията, които се налагат все повече, е възложителят да познава екипа, който ще изпълнява проекта – клиентите предпочитат да работят с конкретни екипи, които имат опит в успешно и качествено изпълнение на редица проекти, отколкото просто с компании с дълга корпоративна история.

Друга съществена тенденция е за разширяване на диапазона на изискваните услуги по един проект. Предлагането само на разработка на софтуерно приложение често вече не е достатъчна – клиентите очакват все повече цялостни и интегрирани решения, което изисква познаване на бизнес процесите в индустрията на клиента. Това налага разширяването на диапазона от компетенции на аутсорсинг компаниите, за да могат да предоставят цялостни решения, които носят добавена стойност за клиентите.

Тенденции в развитието на телеком сектора

В световен мащаб пазарът на мобилните телекомуникации продължава да се развива с бързи темпове, като за последните три години броят абонати в световен мащаб се увеличава с около 24% средно на година.

Основните тенденции в сектора са четири:

- Разширяваща се клиентска база: глобалната клиентска база на мобилните оператори премина 2 млрд. потребителя към края на 2005 г. и се очаква да достигне 3 млрд. до 2009 г. Ръстът идва най-вече в развиващите се страни (ръстът през 2005 г. е бил 33%), особено в страни като Китай, Бразилия и Русия, но също така и в развитите страни (ръст през 2005 г. е 6.5%), въпреки вече високото ниво на навлизане. Според оценките на специалисти, през 2006 г. пазарът на мобилни комуникации е спечелил още половин милиард нови потребители, мнозинството от които са от развиващите се страни.
- Консолидация на пазара както на местно ниво, така и в глобален мащаб – през 2005 г. броя на сливанията и поглъщанията в сектора е над 3'000. Двигателите на тази тенденция са както търсенето на икономии на мащаба, така и необходимостта да се предлагат пакети от различни услуги.
- Растящата значимост на преноса на данни (data services). През 2005 г. приходите от този бизнес са представлявали повече от 15% приходите в цялата индустрия;
- Понижаваща се средна доходност от потребител (ARPU) в повечето страни.

Първите три тенденции са от конкретно значение за емитента във връзка с неговия фокус върху телекомуникационните технологии.

Основни тенденции в развитието на продажбите и поръчките

От 2003 г. продажбите на Бианор са нарастнали със съответно 79% за 2004 г., 60% за 2005 г. и 38% за 2006 г. Нарастването на приходите на компанията се обуславят от нарастващия ѝ капацитет, значителния брой нови клиенти (през 2003 г. клиентите са били 9, към декември 2006 г. те са 29) и, най-вече, от растящия брой и обем поръчки от единица клиент. В това отношение особена роля играе най-големия клиент на

Бианор (наричан тук "Клиент #1"). Тенденцията в приходите, генерирани от него, е показана в долната таблица.

Клиент	Приходи за 2003 г.	Приходи за 2004 г.	Приходи за 2005 г.	Приходи за 2006 г.
Клиент #1	107 027	595 138	1 205 473	1 311 292

Наблюдаваната тенденцията е "Бианор Сървисиз" ЕООД да генерира стабилни и растящи приходи от основния си клиент, като в същото време процентната зависимост от Клиент #1 спада, макар и да продължава да бъде много значителна.

Клиенти	% от приходите за 2004 г.	% от приходите за 2005 г.	% от приходите за 2006 г.
Топ 1	57%	72%	57%
Топ 3	79%	89%	77%

С разрастването на ИТ аутсорсинг индустрията като цяло, повишения интерес към България като аутсорсинг дестинация и нарастващата компетенция, специализация и квалификация на екипа на "Бианор Сървисиз" ЕООД, стабилните му отношения с най-големия клиент и все по-голямата клиентска база очакваме тенденция за стабилно покачване на приходите на Бианор да се запази за в бъдеще, и дори да се увеличи през 2007 г. в резултат на едновременно покачващите се обеми и почасови ставки (виж следващата глава «Основни тенденции в развитието на себестойността и продажните цени»). Прогнозните данни за 2007 – 2009 г. са показани в Раздел IV.5.

Основни тенденции в развитието на себестойността и продажните цени

Себестойността на услугите и продуктите на емитента се очаква да нараства въз основа на очакваното продължаващо покачване на заплатите в ИТ сектора и нуждата от не-инженерен персонал за поддръжка на разрастващата се дейност на компанията.

Като цялостна тенденция на пазара, продажните цени в ИТ аутсорсинг сектора не се очаква да се покачат значително в близко бъдеще, поради огромната конкуренция и влиянието на страни с ниско заплатен труд като Индия, Виетнам и т.н. В същото време, с нарастването на опита и специализацията на "Бианор Сървисиз" ЕООД и фокуса върху телеком сектора, компанията се утвърждава все повече в областта на високо-специализираните услуги, където ценовите нива като цяло са по-високи и където натиска от по-ниско специализираните аутсорсинг дестинации отслабва. В допълнение, активната политика на "Бианор Сървисиз" ЕООД да таргетира пазари с по-високи тарифи на заплащане (като Япония и САЩ, например), включително плановете да установи местно присъствие чрез откриване на офис(и) в съответните държави, както и вече договорената индексация от началото на 2007 г. с Клиент #1, ще повишат средните цени които компанията взима за предлаганите от нея услуги.

В аутсорсинг бизнеса на емитента (разработка на софтуерни услуги и потребителски интерфейс) не е известно да има несигурни обстоятелства, тенденции в търсенето, поети ангажименти или събития за текущата или следващи години, които могат да имат съществен ефект върху приходите от основна дейност, доходността, ликвидността или капиталовите ресурси или биха направили финансовата информация неточна относно бъдещите резултати от дейността или финансовото състояние на емитента.

В продуктовия бизнес на емитента (разработка на софтуерни продукти) и в онлайн супермаркет бизнеса е на лице по-съществен риск в реализацията на очакваното търсене поради факта, че това са начинаещи бизнеси и няма история, аналог или утвърдена тенденция, на която да се базират прогнозите за приходите от основна дейност, доходността, ликвидността или капиталовите ресурси.

IV.4.2. ПЛАНОВЕ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ, РАЗШИРЯВАНЕ И ПОДОБРЯВАНЕ НА ОБОРУДВАНЕТО

Стратегията на Дружеството е да продължава да разширява своята дейност, като развива портфолиото си от продукти и услуги в сферата на информационните и комуникационни технологии. Тези продукти и услуги са насочени към други бизнеси или директно към крайните потребители на световните и местни пазари. Визията на Дружеството е да работи самостоятелно или като стратегически партньор заедно с трети страни, носители на технологични, финансови или идейни активи.

Набраните средства ще бъдат използвани както за развитие на вече съществуващите бизнеси (инвестиции в дъщерните компании), така и за осъществяването в най-близко бъдеще на проекти и идеи, които търпят текущо развитие.

Характерът на дейността на дружеството предполага сравнително ниско ниво на дълготрайните материални активи. Инвестициите се изразяват основно в разходи за разработването на нови продукти (основно разходи за персонал, обучение) и разходи за маркетинг за налагането на тези продукти. Особеността в този случай е, че счетоводните стандарти изискват тези разходи в преобладаващата си част да се отчитат като текущи, като само в ограничени случаи има възможност част от тях да бъдат признати за нематериални активи.

Предназначение	Общо инвестиции за периода 2007 г. - 2009 г.	Пояснение
„Бианор Сървисиз“ ЕООД	600 000 лв.	За маркетинг и отваряне на нови офиси в чужбина
„Некстборн“ ООД	60 000 лв.	Разработване на специализиран софтуер
„Ол Телекомс“ АД	60 000 лв.	Развиване собствени продукти
„Най-Маг“ ООД	140 000 лв.	Стартиране и развитие на бизнеса за Онлайн супермаркет
Нови продукти и проекти	600 000 лв.	Придобиване на компании Разработка на собствени продукти Съвместни проекти с трети страни
Офис системи и оборудване	395 000 лв.	Внедряване на система за управление на ресурсите Обновяване на оперативното оборудване
Офис сграда	2 000 000 лв.	Офис сграда за нуждите на групата
Сертификации	100 000 лв.	Професионално и корпоративно обучение и сертифициране
ОБЩО	3 955 000 лв.	

Тъй като проектите са дългосрочни, усвояването на средствата по част от тях ще се извърши и през следващата година. Финансирането на инвестиционната програма ще се извърши със средствата набрани от настоящата емисия, собствени средства и оборотни линии. Изграждането на офис сградата ще се извърши и със средства от

продажбата на настоящия офис (последна оценка от 2005 г. около 1 млн. лв.) и банкови кредити.

Инвестиции и финансиране; парични средства и еквиваленти			
	2007	2008	2009
Планирани инвестиции	1'788	1'774	411
Увеличение на оборотния капитал (изкл. парични средства и краткосрочни заеми)	260	124	112
Обща необходимост от парични средства	2'049	1'898	523
Парични средства в началото на годината	406	1'196	709
Парични средства генерирани от оперативната дейност през годината	489	524	1'183
Корекции за непарични трансакции	51	7	45
Необходимост от финансиране	1'103	171	-1'414
Финансиране			
Продажба на активи	1'000	-	
Средства набрани от увеличението на капитала	1'350	-	
Предплащане на ипотечен заем	-352		
Нетни нови заеми	301	880	-96
Парични средства в края на периода	1'196	709	1'318

Данните са представени на консолидирана база

Офис сграда

Една от общите потребности на всички фирми в групата е нуждата от повече офис пространство поради увеличаване на персонала и необходимостта всички специалисти да работят физически на едно и също място. Това е причината емитентът да е в процес на закупуване на парцел в София и строеж на бизнес сграда с РЗП над 1500 кв.м. за собствени нужди.

Закупуването на парцела се планира до средата на 2007 г., като се очаква строителните работи да започнат във възможно най-кратки срокове.

Бианор смята, че разходите по наетия капитал за строителство са съизмерими с наема на подобно помещение, а в същото време ще са разход за придобиване на недвижимо имущество, което ще бъде в полза на акционерите на компанията в дългосрочен план.

Покупката и строежът на нова офис сграда ще бъдат финансирани със собствени и заемни средства – основно от продажба на съществуващата офис сграда са очаквани около 1 млн. лв. и банкови кредити, но също и от генерирани от компанията парични потоци и евентуално малка част от набрания с настоящата емисия капитал.

Предвижданите инвестиции са в размер на 2 млн. лв., от които 900 хил. лв. се предвижда да бъдат изразходвани през настоящата година.

Дъщерни компании

По отношение на съществуващите бизнеси и дъщерни компании, се визират следните важни акценти в тяхното развитие, за които ще бъдат използвани набраните средства:

- Маркетинг и отваряне на офиси извън страната

Стратегията на „Бианор Сървисиз“ ЕООД е да подобрява качеството и продаваемостта на услугите по разработка на софтуер. Ключово през 2007 г. ще бъде развитието на маркетинга и разширяването на каналите за правене на непосредствен бизнес, като

това включва установяване на по-значимо присъствие на пазарите и при клиентите с най-голям бизнес потенциал. Идеи за осъществяване на тази визия са създаването на дъщерни компании и разширяването на мрежата от бизнес партньори в САЩ, Япония и/или Западна Европа. Предвижда се през 2007 г. да бъде отворен офис в една от споменатите дестинации и да започне изграждането на втори в някоя от другите. Това включва разходи в размер между 200 хил. лв. и 250 хил. лв. за всеки офис, в зависимост от страната. Разпределението на тези разходи включва създаването на офис и издръжката на персонал, което формира 2/3 от общата сума. Останалата част от средствата е за маркетинг. Целта е да се създаде пряк и постоянен контакт с клиентите в целевите страни, както и да се създаде възприятие за Бианор от страна на клиентите, че работят с местна фирма, което им дава комфорт, както и създава основа за повишаване на цените на предоставяните услуги.

Въпреки, че офисите ще се разкриват като част от дългосрочната стратегия на „Бианор Сървисиз“ ЕООД, те ще бъдат използвани и за промотирането и на останалите дружества от групата.

- „Ол Телекомс“ АД

Друг важен елемент в развитието на емитента, който следва да получи финансова подкрепа през 2007 г., е продължаващото задълбочаване на специализацията на компанията в сферата на разработката на софтуер за телекомуникации, реализирано чрез съвместния проект „Ол Телекомс“ АД. Задълбочаването на специализацията представлява комплекс от мерки като специализация, маркетинг, подбор на проекти, участие в развитието на свързани продукти, инвестиции във вътрешно-фирмена развойна дейност и други. Предвид липсата на оперативен контрол, „Бианор“ АД предвижда да инвестира допълнително средства в рамките на около 60 хил. лв. пропорционално на съществуващия си дял.

През 2007 г. основната дейност на „Ол Телекомс“ АД ще се изразява в маркетинг и поддръжка на съществуващите продукти на компанията, както и в развитието на нови продукти.

- „Некстборн“ ООД

Развитието на „Некстборн“ ООД през 2007 г. също ще се нуждае от инвестиции основно за специализация и диференциация. Планира се да се даде тласък в избраната посока на развитие в областта на използваемостта (usability) и достъпността (accessibility) на потребителските интерфейси чрез допълнително развитие на компетентността и специализацията на персонала и чрез таргетиран маркетинг и участие в проекти. Дружеството има за цел да се специализира в разработката на софтуер за интернет, който е специфичен по своя характер, предназначение и група потенциални потребители, но конкретната целева група не може да бъде разкрита с цел запазване на търговска тайна. По този начин „Некстборн“ ООД цели да заеме ниша от пазара, където да развие специализация като конкурентно предимство. За целта са необходими инвестиции в квалификация за разработването на специализиран софтуер, за разработване на такъв, за безплатно разпространение на специализирания софтуер с цел популяризирането на продукта, и за други разходи за маркетинг.

- „Най-Маг“ ООД

В бизнес плана на онлайн супермаркета са заложили инвестиции от общо 140 хил. лв. през 2007 и 2008 г., за стартиране на бизнеса, маркетинг, закупуване на автомобилен парк за доставките и изграждане на складова база на подходящия етап.

Нови проекти и продукти

Стратегията на дружеството е да разширява портфолиото си от продукти и услуги в сферата на информационните технологии, като концентрацията е върху сектора

комуникации. Стремежът е „Бианор“ АД да увеличи нормата на печалба като увеличи дела на продажбите към крайни клиенти и като започне да предлага комплексни решения в комуникациите, т.е. изграждане и интегриране на цялостни инфраструктури, софтуер, хардуер, консултантска дейност. Новите проекти се предвижда да бъдат реализирани в няколко насоки:

- Придобиване на дялове в съществуващи компании. Разглеждат се компании, с които ще бъде постигната синергия с досегашната дейност. По този начин ще се увеличи капацитетът и ще се разшири притежаваното „know-how“.
- Разработване на нови продукти. Разширяването на гамата от предлагани продукти и услуги може да се постигне както с придобиване на други фирми, така и с инвестиции в разработка на собствени продукти.
- Съвместна дейност с трети страни. Инвестиране в разработката на нови проекти съвместно с трети страни. „Бианор“ АД предвижда да осигури дългосрочно финансиране на проекти, които смята за перспективни.

За реализиране на тези проекти се предвиждат инвестиции в размер до 600 000 лв., в това число 238 000 лв. за маркетинг. Собствените продукти и услуги технически ще се разработват основно от „Бианор Сървисиз“ ЕООД.

Разкриването на по-детайлна информация за тези проекти не е подходящо, поради ранния етап на развитието им и рискът за успеха на проектите, ако тяхната концепция стане достояние на конкуренцията.

Офис системи и оборудване

Във връзка с въведената софтуерна система за управление на ресурсите, Clarity PPM, компанията има ангажимент за инвестиране на още около 85 хил. лв. през следващите две години и за абонамент за поддръжка в размер на 12 500 лв. на година след това.

Компютърното, офис и друго оборудване не представлява съществена част от материалните активи на компанията и не се очаква съществена промяна в този факт, поради което разходите за компютри, хардуерно оборудване и други не представляват твърде съществено перо в инвестиционната програма на компанията. Годишно се подменят между 30 и 40% от компютърната техника. Заедно с оборудването на нови работни места и друго оборудване, необходимо за осъществяване на дейността, се предвиждат инвестиции в размер на 90 хил. лв. през 2007 г., което да нараства с около 10% на година.

Допълнителни сертификации

„Бианор Сървисиз“ ЕООД и други компании в групата на емитента ще се стремят към постигане на по-високи сертификации, някои от които изискват съществени инвестиции за обучение, нови системи за управление на проекти и контрол на процесите, такси и др. до 2008 г., което по преценка на мениджмънта изисква инвестиции от около 100 хил. лв.

IV.4.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ИЗГОТВЕНИТЕ ПРОГНОЗИ

Представената информация в настоящата точка има прогнозен характер, като при изготвянето ѝ често е използван принципът на консерватизма. Информацията, твърденията и проекциите в настоящата точка са базирани на основни допускания касаещи цялостната бъдеща икономическа среда, динамиката в индустрията, ниво на заплащане, развитие на вероятности и т.н. Макар и тези проекции и допускания да са

изготвени с необходимите усилия и старание, няма гаранция, че емитентът няма да бъде предмет на условия различни от използваните при изготвянето на прогнозите. В този смисъл, представените прогнози са само с ориентировъчен характер.

IV.4.3.1. ОСНОВНИ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ НА БАЗАТА НА КОИТО СА ИЗГОТВЕНИ ПРЕДВИЖДАНИЯТА, ОЦЕНКИТЕ И ПРОГНОЗИТЕ НА ЕМИТЕНТА

IV.4.3.1.1. МАКРОИКОНОМИЧЕСКА РАМКА

Макроикономическата рамка се очаква да се запази стабилна и в рамките на публикуваните прогнози в основните ѝ измерители - инфлация, реален ръст на БВП, нива на вътрешен и външен дълг, състояние на текущата сметка и ниво на чуждестранни инвестиции, трудова заетост, и т.н.

	2003	2004	2005	2006	Бележки
Инфлация	5.6%	4.0%	6.5%	6.5%	
Брутен вътрешен продукт (БВП - годишен реален темп на изменение, %)	4.5%	5.7%	5.5%	6.3%	За деветте месеца на 2006 към декември 2006
Държавен външен дълг (съотн. /БВП, %)	41.6%	33.9%	25.1%	19.4%	към декември 2006
Текущата сметка, (съотн./ БВП, %)	-9.2%	-5.8%	-11.8%	-16%	към декември 2006
Преки инвестиции в България (млн. евро)	1,850.5	2,727.5	1,789	4,015	
Безработица	13.5%	12.2%	10.7%	9.1%	към декември 2006

Източник: БНБ, www.stat.bg, Министерство на финансите

IV.4.3.1.2. РАЗВИТИЕ НА ИТ СЕКТОРА

ИТ секторът в България се развива с възходящи темпове на нарастване на приходите, като според публикация на *Computerworld* от юни 2006 г., за 2005 г. годишният ръст на водещите фирми от сектора е бил средно 40% спрямо 27% през 2004 г. Според същата публикация, приръстът на приходите от разработването на софтуер за клиенти от чужбина през 2005 г. е бил 46% и тенденцията е към солидно нарастване на изнасяния софтуер. Отново според същия източник, сред бързо-развиващите се аутсорсинг компании преобладават утвърдени развойни фирми с дългогодишно присъствие на пазара и натрупан опит в експорта на програмни продукти.

В дългосрочен макроикономически план аутсорсингът в областта на информационните технологии се очаква да расте с над 7% на година в световен мащаб, според прогнози на Forrester, водеща независима консултантска агенция от САЩ. Според друга водеща консултантска агенция, Gartner Research, в световен мащаб пазарът на аутсорсинг за разработка на софтуерни приложения ще нарастне от 23 млрд. долара през 2005 г. до 50 млрд. долара през 2010 г., което съответства на 17% среден кумулативен годишен ръст до 2010 г.

IV.4.3.2. ОСНОВНИ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ЗА МИКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ФАКТОРИ, КОИТО БИ МОГЛО ДА ИМАТ СЪЩЕСТВЕН ЕФЕКТ ЗА ПОСТИГАНЕ НА ПРОГНОЗИТЕ

IV.4.3.2.1. ДОПУСКАНИЯ, НАПРАВЕНИ ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА ПРИХОДИТЕ

Прогноза за приходите /разбивка на неконсолидирана база/			
(в хил. лв.)	2007	2008	2009
„Бианор Сървисиз“ ЕООД	3'053	4'121	5'358
„Некстборн“ ООД	203	299	396
„Най-Маг“ ООД	360	1'338	1'739
„Бианор“ АД	525	343	439
Елиминация на вътрешногрупови транзакции	-576	-381	-466
Общо приходи на консолидирана база	3'565	5'720	7'466

Важни бележки:

Поради същността на контрола върху „Ол Телекомс“ АД (15% дялово участие), „Бианор“ АД не консолидира резултатите на тази компанията, а я отчита по метода на собствения капитал (т.е. признава само своя дял от нетната печалба или загуба на асоциираното предприятие за периода).

Дял в общите приходи (след елиминация на вътрешногруповите транзакции)			
	2007	2008	2009
„Бианор Сървисиз“ ЕООД	86%	72%	72%
„Некстборн“ ООД	4%	5%	5%
„Най-Маг“ ООД	10%	23%	23%
„Бианор“ АД	0%	0%	0%
Общо	100%	100%	100%

Прогнозирано е приходите от софтуерни услуги да продължават да нарастват, но с забавящ се темп. Подобна е очакваната ситуация и с „Некстборн“ ООД, която въпреки това се очаква да генерира приръст на продажбите от над 30% до 2009 г. След първоначалният скок от много ниска база, „Най-Маг“ ООД (онлайн супермаркетът) се очаква да достигне ниво на по-дългосрочно развитие от 2009 г. нататък. При все преспективата за спад в приръста, заложеният ръст за 2009 г. от 30% е консервативен.

ПРИХОДИ ОТ „БИАНОР СЪРВИСИЗ“ ЕООД

Основните приходи на емитента от разработване на софтуер се генерират от проекти, по които се плаща за договорен брой часове на проект. При поръчка за разработка от страна на клиента се алокира определен брой технически персонал към проекта при предварително договорени почасови тарифи спрямо нивото на квалификация на отделните кадри. В края на месеца или на проекта, според договорката, клиентът се фактурира за изработените часове.

Приходи от услуги				
(в хил. лв.)	2006	2007	2008	2009
Приходи от Услуги	2,256	3,053	4'121	5'358
Ръст		35%	35%	30%

Приходите на Бианор Сървисиз за 2007 и 2008 година се базират както на очаквания продължаващ ръст в поръчките и обемите на проектите, така и върху вече договореното с Клент #1 5% -но увеличение на почасовата тарифа от януари 2007 г. В допълнение, емитентът вече е установил отношения с нови потенциално големи клиенти от САЩ и Япония, с които договорените почасови ставки са по-високи. Очаква се тези нови клиенти да нарастнат като процент от натоварването на ресурсите през идните години и значително да допринесат за ръста в приходите. Предвид тези фактори е възможно реализираните приходи да са съществено над показаните тук прогнози.

Допълнителен фактор за очакваното покачване на приходите е плануваното отваряне на офис в САЩ, Япония или Западна Европа, което се предвижда да допринесе както при установяването на контакти с нови клиенти, така и за увеличаването на почасовата ставка. Позиционирането на компанията като софтуерна фирма с местно присъствие на пазарите в САЩ би я диференцирало от чистите аутсорсинг компании в офшорни локации (каквата е Бианор към момента), и би й дало статукво на специализиран софтуерен разработчик, което е свързано със 30-40% по-високи нива на заплащане на услугите.

Още един фактор за прогнозираното покачване на почасовата тарифа е продължаващият фокус върху квалификацията на персонала. По-високо квалифицираните кадри ангажирани по проекти на клиентите генерират по-високи почасови тарифи и съответно приходи по проектите.

Потенциалните възможности за покачване на приходите от услуги са по-големи от заложените в прогнозите, по преценка на изготвителите на прогнозите, но предвид политиката на компанията за контролиран разтеж и фокус върху дългосрочни проекти с висока добавена стойност отколкото върху разтеж на приходите на всяка цена, сме се придържали към умерени прогнозни темпове на растеж за годините до 2009.

ПРИХОДИ ОТ "НАЙ-МАГ" ООД

Онлайн супермаркет е проект на емитента, който се очаква да стартира през 2007 г. Бизнес моделът е разработен в Западна Европа (най-вече Великобритания) и Северна Америка от близо десетилетие. Първоначалният бум е бил последван от отлив в периода на общата стагнация в онлайн пространството в началото на века, но в последствие популярността му се завръща и през последните години има множество примери за успешно развиващите се онлайн супермаркети. Такива компании често са част от вериги традиционни супермаркети, но други съществуват и като самостоятелни фирми. Често срещан модел на развитие е успешна онлайн компания да бъде купена от традиционна верига магазини, която се насочва към интернет пространството и търси утвърдена марка за навлизане на пазара.

Моделът е основан на изграждане на онлайн каталог от продукти за консумация и бита (храни, напитки, козметика, хигиенни продукти и т.н., каквито се пазаруват обичайно в супермаркета). Клиентът има удобството да поръча продуктите и количествата, които иска, чрез интернет и те да му бъдат доставени на посочен от него адрес в посочен от него час от куриерите на фирмата. Фирмата печели от маржовете между покупната и продажната цена на продукцията.

Прогнозните приходи от онлайн супермаркета са базирани на следните допускания:

Допускания при изготвянето на прогнозните приходи за онлайн супермаркета

Индивидуални потребители

Активни интернет потребители в София на възраст между 22 и 45 години към края на 2006 г.	120'000
Активни интернет потребители в София на възраст между 22 и 45 години към 2008 г.	144'000

При достигане на пълен капацитет 2008 г.:

% от горните потребители които знаят за онлайн супермаркета	7%
от тях, % които пазаруват от онлайн супермаркета	10%
Очакван брой индивидуални клиенти към 2008г.	1'008

Бизнес потребители

Потенциални таргет клиенти в София	5'000
% от горните потребители които знаят за онлайн супермаркета	10%
от тях, % които пазаруват от онлайн супермаркета	15%
Очакван брой бизнес клиенти към 2008г.	75

Структура на потреблението

Пазаруващи по веднъж на седмица	20%
Пазаруващи по веднъж на месеца	50%
Пазаруващи по веднъж в годината	30%
Средна сметка на индивидуален клиент при еднократно пазаруване	50 лв.
Средна сметка на бизнес клиент при еднократно пазаруване	200 лв.
Покачване на средната сметка при еднократно пазаруване (годишно)	10%

Очакваното покачване на средната сметка при еднократно пазаруване се базира на очакваната инфлация за следващите години (минимум 5%) плюс повишената покупателна способност на населението, особено на високата средната класа, която е целевата група клиенти, както и от повишената рентабилност на бизнесите в София в резултат на стабилния растеж на икономиката на страната.

Прогнозите са до края на 2007 г. фирмата да достигне до 38 продажби дневно, а към края на 2008 г. – до 58.

ПРИХОДИ ОТ "НЕКСТБОРН" ООД

„Некстборн“ ООД, компанията занимаваща се с уеб дизайн и потребителски интерфейс, има три основни типа клиенти: клиенти от страната, клиенти от чужбина и клиенти на някоя друга фирма в структурата на „Бианор“ АД, по чиито проекти се включва като подизпълнител. Най-чувствителното допускане в прогнозните приходи на „Некстборн“ ООД е броят и размерът на проектите от различните типове, които са заложили със следното разпределение:

Проекти за чуждестранни клиенти		
	2007	2008
Големи	1	2
Средни	2	3
Малки	4	4

Проекти за български клиенти		
	2007	2008
Големи	2	2
Средни	2	2
Малки	3	3

Проекти за клиенти на БIANOR СЪРВИСИЗ		
	2007	2008
Големи	1	0
Средни	1	2
Малки	4	3

NB: Големи проекти са такива изискващи средно по 1,000 човекочаса, средните проекти ангажират средно 500 човекочаса, а малките проекти – средно по 100.

Заложените тарифи са обект на търговска тайна, но следва да се спомене, че тарифите за местни и свързани клиенти са около 87-89% от тарифите, приложими за чуждестранните клиенти. Също така тарифите на час за малки проекти са, в общия случай, с 13%-17% по-високи от тези по големите проекти.

ПРИХОДИ ОТ "ОЛ ТЕЛЕКОМС" АД

Бизнес моделът на „Ол Телекомс“ АД е този на традиционния софтуерен продукт – инвестират се средства в разработката на продукт с определени функционалности, лицензи от който се продават в последствие на заинтересовани клиенти – крайни потребители или дистрибутори. Този бизнес носи риск от неуспех при реализацията на вече разработен продукт, ако не се възвърнат първоначално инвестираните средства, но също така предоставя неограничен потенциал за печалба, ако търсенето на продукта надхвърли разходите по разработването му.

Поради несигурността в реализирането и разпределението във времето на приходите от съществуващия продукт на „Ол Телекомс“ АД, те не са включени в прогнозната финансова информация за да се спази принципът на консерватизма. Имайки предвид дяловото участие от 15%, приходите на „Ол Телекомс“ АД няма да се консолидират в отчетите на емитента.

При все това следва да отбележим, че в бизнес плана на „Ол Телекомс“ АД се предвижда достигане на продажби от 520 хил. за първата година на активно предлагане, които да се покачат до 1 900 хил. при достигане на определено ниво на популяризация и дистрибуторско разпространение (предвидена за втората активна година на продукта).

Прогнозните приходи на „Ол Телекомс“ АД са базирани върху вече разработения продукт Roam'n'Roll и не включват потенциални нови разработки, които се планира да се реализират от компанията. „Ол Телекомс“ АД в момента разработва, и в бъдеще планира да продължи да разработва и други продукти и подобрени версии на съществуващи софтуерни решения, като фокусът ще е изцяло върху продукти за мобилни устройства.

Roam'n'Roll е софтуерно решение което позволява оптимизация на роуминг тарифите на мобилните оператори в определени страни (САЩ, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Австрия, Белгия, Ирландия, България, Чехословакия, Унгария, Полша, Румъния, Дания, Естония, Финландия, Литва, Латвия, Холандия, Норвегия, Швеция и Украйна). „Ол Телекомс“ АД предлага даунлоуд на безплатна демо версия валидна за една страна и 15 дни. Ако потребителят е доволен, той може да си закупи лиценз за пълната версия за една или три години.

В бизнес плана на продукта Roam'n'Roll е заложено той да се разпространява по два основни начина. Първият е чрез интернет в популярни сайтове за доунлоуди на софтуер за мобилни телефони като hangango.com. Другият метод е чрез вериги магазини за мобилни телефони и аксесоари в България, Западна Европа и САЩ, подобни на Germanos, Carphone Warehouse и други. Предвижда се продуктът да се предлага като стандартна екстра при покупката на нов телефон, както и като самостоятелно софтерно решение, което може да се инсталира на вече закупен телефон, и да се разпространява на преференциални цени. Roam'n'Roll се отличава с функционалност (спестяванията, които предлага) и липса на конкуренция, което обославя добри перспективи за успешната реализация на продукта. Въпреки това имайки предвид трудностите и неизвестностите при преговорите с дистрибуторските вериги, разпределението във времето на потенциалните бъдещи потоци остава неясно.

Обръщаме внимание на факта, че при значителните инвестиции в други нови продукти и проекти, очаквани през 2007 и 2008 г. (общо над 600 хил.лв), в прогнозите не са включени потенциалните приходи от новите разработки, поради невъзможността те да бъдат прогнозирани с дори приблизителна точност. Тези очаквани допълнителни приходи биха допринесли за увеличаването на темповете на разтеж в бъдеще. Също така те намаляват риска от флуктуации в приходите на емитента в случай, че реалните приходи от заложените проекти са по-ниски от прогнозираните.

IV.4.3.2.2. ДОПУСКАНИЯ ЗА НОРМАТА НА ПЕЧАЛБА

Прогноза за маржовете на печалба преди амортизация, лихви и данъци (EBITDA)			
	2007	2008	2009
„Бианор Сървисиз“ ЕООД	16%	15%	21%
„Некстборн“ ООД	14%	24%	29%
„Най-Маг“ ООД	nm	1%	7%
„Бианор“ АД	42%	12%	24%
Общо след елиминация на вътрешногрупови транзакции	17%	12%	19%

Прогноза за нетните маржове на печалба			
	2007	2008	2009
„Бианор Сървисиз“ ЕООД	14%	11%	17%
„Некстборн“ ООД	13%	19%	24%
„Най-Маг“ ООД	nm	0%	4%
„Бианор“ АД	nm	nm	nm
Общо след елиминация на вътрешногрупови транзакции	8%	4%	11%

Софтуерни услуги

Предвид конюктурата на пазара на труда в ИТ сектора, в прогнозите е заложен съществен скок на разходите за заплати и инвестиции в персонала (основното перо в разходите на всяка ИТ фирма) – от 930 хил. лв. през 2006 г. на 2,584 хил.лв. през 2009 г.(+41% среден годишен кумулативен ръст). Този скок се базира както на очакваното покачване на персонала (средно годишно с 12%), така и най-вече на плануваното увеличение на заплатите, осигуровките, премиите и разходите за квалификация на служителите с цел задържане и мотивиране на персонала в условията на сериозна конкуренция от разрастващите се местни и навлизащите чуждестранни фирми (заложеният ръст на средните месечни заплати е 21% на годишна база до 2009, като най-значителния скок е през 2007 г. и 2008 г.). Това ще се отрази съществено върху маржовете на печалба на фирмата, като през 2007 г. маржа на печалба преди лихви, данъци и амортизации (ЕБИТДА) се очаква да падне до 16%, от 27% през 2006 г. От друга страна, очакваното покачване на почасовите тарифи при растящи обеми се предвижда да започне да компенсира това съществено покачване на разходите и да доведе след 2008 г. до постепенно нарастване на маржовете на печалба до нива от над 20%.

Уеб дизайн

„Некстборн“ ООД се очаква да започне да акумулира печалби като самостоятелна компания (от извън-групови продажби) от 2007 г. предвид визията компанията да се развива все повече като самостоятелна фирма и да се ангажира с все по-малко проекти като подизпълнител на „Бианор Сървисиз“ ЕООД и други компании в групата на „Бианор“ АД. Основното разходно перо на Бианор, както на другите ИТ компании, е за заплати, осигуровки и хонорари. Персоналът и подизпълнителите, ползвани от „Некстборн“, не се очаква да нарастнат съществено през следващите две години, а по-скоро да се преориентират към проекти генериращи извън-групови приходи, и в следствие разходите за заплати се очаква да намалее значително като процент от приходите (до 47% през 2007 г. и 33% през 2009 г.) и през следващите две години да доведат до съществено нарастване в маржовете на печалба.

Онлайн супермаркет

„Най-Маг“ ООД се очаква да стартира през първата половина на 2007 г., и, предвид ранния стадий на развитие, да реализира загуба за 2007 г. Компанията се очаква да достигне break-even около началото на 2009 г. и да започне да реализира бързо растяща рентабилност в бъдеще.

Основните разходи на онлайн супермаркета са за стоките, обект на доставка (до 84% от приходите през първата година). Предвид очакваните икономии на мащаба и въвеждането в експлоатация на складова база когато продажбите достигнат критична маса (очаквано през 2008 г.) се предвижда брутната норма на печалба да достигне до 21% и по-късно 29% предвид възможността да се купуват стоки на едро.

Инфлацията в ценовите нива на стоките се очаква да се прехвърля върху крайния потребител и да не влияе директно върху рентабилността на компанията.

Предвид горните параграфи, както и очаквания ръст в обемите на продажби и оптимизацията на материалната база и персонала, се очаква онлайн супермаркета да излезе на нетна печалба през 2009 г. и да генерира бързо растящи, макар и от ниска база, печалби за следващите години.

„Бианор“ АД

Като самостоятелно дружество „Бианор“ АД на неконсолидирана база се предвижда да реализира загуби в близките години, особено след 2007 г., когато ще престане да има приходи от наем на офис пространство на дъщерните си дружества до завършването на новата офис сграда. Приходи на компанията-майка се очаква да бъдат изцяло от вътрешногрупови трансакции (отдаване под наем на офисно пространство, отдаване под наем на системата за управление на ресурси и др.), а в същото време „Бианор АД“ ще има разходи за персонал, ще обслужва ипотечния кредит, ще инвестира в нови проекти и задгранични офиси и ще поема други съществени разходи на ниво холдингова политика. В бъдеще се очаква дъщерните дружества да изплащат дивидент, което ще осигури финансови приходи и парични активи на компанията-майка.

Допълнително, през 2007 г. „Бианор“ АД се очаква да има повишен разход за данъци поради данъчния ефект от продажбата на съществуващия офис (при все, че заложените прогнози са той да се продаде на цена близка до балансовата му стойност, реализирането на преоценъчния резерв ще създаде задължение от около 35 хил.лв. при заложените допускания).

Софтуерни продукти.

През февруари 2007 г. делът на „Бианор“ АД в асоциираното дружество „Ол Телекомс“ АД е намален от 50% на 15%. Поради сравнително малкото дялово участие и значителната несигурност в разпределението във времето на потенциалните печалби от тази компания, в прогнозните отчети не е включена контрибуцията на дружеството към бъдещите печалбите на емитента (макар че инвестициите в „Ол Телекомс“ АД са отчетени в капиталовите разходи) за да се спазва принципа на консерватизма.

Като ориентировъчни данни отбелязваме, че в бизнес плана на „Ол Телекомс“ АД е заложена нетна загуба от 295 хил.лв. за 2007 г. и нетна печалба от 334 хил.лв. за 2008 г. При тези прогнози, ефектът върху емитента би бил загуба от асоциирани предприятия в размер на 44 хил.лв. за 2007 г. и печалба от асоциирани предприятия от 50 хил.лв. през 2008 г. Няма прогнози за 2009 г., но се очаква нетната печалба да нараства с повишената използваемост на продукта Roam'n'Roll и с развитието на нови версии и нови продукти.

IV.4.3.2.4. ДОПУСКАНИЯ, НАПРАВЕНИ ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА БАЛАНСА

Оборотен капитал. Краткосрочни активи и пасиви.

Прогнозни оборотни средства			
(в хил. лв.)	2007	2008	2009
Оборотен капитал без парични средства и краткосрочни заеми	260	384	495
Краткосрочни активи – краткосрочни пасиви (оборотен капитал)	1'383	823	1'544
Краткосрочни активи / Краткосрочни пасиви (x)	5.6	2.4	3.3
Парични средства / Краткосрочни пасиви (x)	4.0	1.2	1.9

Цикъл на обращаемост на оборотните средства (прогноза)			
(в дни)	2007	2008	2009
Материални запаси в дни	5	5	5
Вземания в дни	39	39	39
Аванси от клиенти в дни	1	0	0
Плащания на доставчици в дни	7	3	4
Нетен оборотен цикъл в дни	37	40	39

Една от основните промени през 2006 г., която се очаква да се задържи в бъдеще, е същественото намаляване на нивото на авансите от клиенти. Предвид промяната в практиката на плащания (от авансови плащания към дългосрочни договори с плащане в края на месеца), нивото на авансите от клиенти е спаднало от 330 хил.лв. през 2005 г. на 95 хил.лв. в края на 2006 г. и се очаква да спадне още през следващите години. Единственото предприятие в групата на емитента, което се очаква да продължи с практиката на авансово предплащане е "Некстборн" ООД, при все че и там нивата са сравнително ниски.

Краткосрочните вземания на "Бианор Сървисиз" ЕООД, фирмата с най-голям оборот и забавяне в плащането в групата на емитента, са прогнозирани средно на 45 дни. Текущите практики на плащане от клиентите са малко над 30 дни, и няма конкретни причини да се очаква промяна в тази практика, така че тази прогноза е силно консервативна. При "Некстборн" ООД има практика на поетапно плащане, включително авансово, а при онлайн магазина се очаква плащанията да бъдат без забавяния.

Краткосрочните задължения към персонала, осигурителните предприятия, данъци и за доставчици са прогнозирани да бъдат на нива от средно 30 дни.

Поради невъзможността да се прогнозира краткосрочните инвестиции в ценни книжа те са оставени на нивото към края на 2006 г., макар че е нормално да се очаква те да се увеличат.

Материалните запаси, които са присъщи единствено на онлайн супермаркета, са прогнозирани да бъдат на нива от средно една работна седмица, поради характера на планирания бизнес.

Компанията няма съществена практика да извършва разсрочени плащания към доставчици, което не се очаква да се промени в бъдеще.

Краткосрочни задължения към финансови институции

В прогнозите е заложено усвояване на отпуснатия фирмен овърдрафт от 75 хил. евро на средно ниво от 50%, както и увеличаването му на 100 хил. евро от 2008 г. нататък. Също така се предвижда след предсрочното погасяване на съществуващия ипотечен заем, краткосрочната част на бъдещите дългосрочните задължения да се отчита в «Краткосрочни задължения», което не е било практика до 2006 г.

Парични средства и еквиваленти

За информация за движението на паричните средства моля вижте таблица «Инвестиции и финансиране; парични средства и еквиваленти» в раздел IV.4.2. «Планове за изграждане, разширяване и подобряване на оборудването».

Следва да се отбележи, че нарастването на прогнозните парични средства през 2007 г. се дължи основно на планираната продажба на съществуващия офис в края на 2007 г. с цел набиране на средства за инвестиционната програма през 2008 г.

Дългосрочни активи			
(в хил. лв.)	2007	2008	2009
Дългосрочни материални активи	1,781	2,943	2,800
Дългосрочни нематериални активи	39	75	50
Инвестиции в асоциирани предприятия	58	78	98
Инвестиции в задгранични офиси	300	450	600
Инвестиции в нови проекти и продукти	300	500	600

Дългосрочни активи

В дългосрочните активи е заложена покупката и строежа на нова офис сграда с инвестиции от 900 хил. лв. през 2007 г. и 1 100 хил.лв. през 2008 г.

В дългосрочните нематериални активи е заложена инвестиция за сертификационни програми от 100 хил.лв. до 2008 г.

В инвестициите в дъщерни и асоциирани дружества е заложена продажбата на участието в "Ол Телекомс" АД през 2007 г. и инвестиции в същата компания за общо 60 хил. лв.

Ивестициите в нови продукти, проекти и компании ще се осъществяват чрез капитализиране на ново-учредени компании, и като така ще се записват като инвестиции в баланса на "Бианор" АД. Подобен подход ще се прилага и при инвестиции в задгранични офиси.

Дългосрочни задължения

Очакването е, че компанията няма да изпълва дългосрочни кредити за оперативната си дейност. Независимо от това, в прогнозите е заложено използване на ипотечен кредит за закупуване на нова офис сграда в близките две години. Прогнозира се притежавания към момента офис да се продаде, да се изплати съществуващият ипотечен кредит, и да се използват остатъка от парите и нов поетапен ипотечен кредит за закупуване на парцел и строителство на сграда.

Емитентът притежава 3 автомобила закупени на лизинг платими до 2009 и 2010 г., които се планира да бъдат изплащани според лизинговата схема.

(в хил. лв.)	2007	2008	2009
Краткосрочна част от дългосрочните кредити	73	270	269
Дългосрочен ипотечен кредит	252	960	891
Лизинги за автомобили (други дългосрочни задължения)	141	116	91

Финансирания

Клиент #1 на емитента предоставя комуникационно оборудване с цел тестване на разработения за клиента софтуер. Това оборудване се предоставя безвъзмездно, и

като така се осчетоводява като финансиране. В прогнозите е заложено увеличение на стойността на предоставеното оборудване с продължаващото увеличение на обема услуги, извършвани от "Бианор Сървисиз" ЕООД за клиента.

	2007	2008	2009
Финансирания	476	548	602

Капиталови резерви

През 2005 г. съществуващия офис е бил преоценен от 636 хил.лв. на пазарна стойност от 1056 хил.лв. Това е довело до създаването на преоценъчен резерв от 420 хил. лв. При планираната продажба на офиса в края на 2007 г. на стойност от около 1 млн. лв. този резерв ще бъде преобразуван от преоценъчен в неразпределена печалба.

Предвиденото увеличение на премийния резерв е базирано на минималната цена представена в Документа за предлагането на ценни книжа, част от документацията по настоящето предлагане.

IV.4.3.3. ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА ПРОГНОЗИТЕ

Прогнозите са надлежно изготвени на база на представените по-горе и в следващата точка IV.5 предположения, при спазване на счетоводните принципи в съответствие със счетоводната политика на "Бианор" АД.

IV.5. ПРОГНОЗНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

IV.5.1. ПРЕДСТОЯЩИ СЪЩЕСТВЕНИ ПРОМЕНИ В СТРУКТУРАТА НА ЕМИТЕНТА В РЕЗУЛТАТ НА ПРЕОБРАЗУВАНЕ ИЛИ СДЕЛКИ

Емитентът смята в бъдеще да развива потенциални бизнеси в съществуващата вече структура чрез прибавянето на нови дъщерни или асоциирани предприятия с обособена сфера на дейност.

IV.5.2. ПРОГНОЗА ЗА РАВНИЩЕТО И ИЗМЕНЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ РЕЗУЛТАТИ НА „БИАНОР“ АД ЗА ПЕРИОДА 2006-2008 Г.

Тези прогнози са изготвени от „Брианор“ АД и „Първа Финансово Брокерска Къща“ ООД за информация на потенциалните инвеститори в първичното публично предлагане. Прогнозната информация е изготвена само за илюстрация и поради характера си може да не дава вярна представа за очакваното финансово състояние и резултати на емитента. Информацията е представена на консолидирана база.

Прогнозен отчет за приходите и разходите (в хил.лв.)			
	2007	2008	2009
Приходи			
Приходи от основна дейност	3'565	5'720	7'466
Оперативни разходи			
Отчетна стойност на продадените стоки	302	1'058	1'270
Материали и консумативи	12	13	14
Заплати и осигуровки	1'652	2'551	3'103
Външни услуги	897	1'294	1'546
Други оперативни разходи	81	107	119
Обезценки и провизии			
<i>Общо оперативни разходи</i>	<i>2'944</i>	<i>5'023</i>	<i>6'052</i>
Печалба от оперативна дейност	620	697	1'414
Амортизации	234	288	296
Печалба преди данъци и лихви	386	409	1'118
Финансови разходи (нетно)			
Разходи (приходи) от лихви, нетно	50	118	110
Други, нетно			
<i>Общо финансови разходи(приходи)</i>	<i>50</i>	<i>118</i>	<i>110</i>
Печалба преди облагане с данъци	337	292	1'008
Разходи за данъци	82	55	122
Нетна печалба преди миноритарни участия	255	237	886
Миноритарно участие	21	-19	-71
Нетна печалба принадлежаща на групата	276	218	815

IV.5.3. ПРОГНОЗА ЗА РАВНИЩЕТО НА АКТИВИ, ПАСИВИ И СВОБОДНИТЕ ПАРИЧНИ СРЕДСТВА

Тези прогнози са изготвени от „Бианор“ АД и „Първа Финансово Брокерска Къща“ ООД за информация на потенциалните инвеститори в първичното публично предлагане. Прогнозната информация е изготвена само за илюстрация и поради характера си може да не дава вярна представа за очакваното финансово състояние и резултати на емитента. Информацията е представена на консолидирана база.

Активи	2007	2008	2009
Текущи активи			
Парични средства и парични еквиваленти	1'196	709	1'318
Търговски и други вземания	385	608	791
Материални запаси	4	14	17
Краткосрочни инвестиции	98	98	98
<i>Общо текущи активи</i>	<i>1'683</i>	<i>1'430</i>	<i>2'224</i>
Нетекущи активи			
Имоти, машини, съоръжения и оборудване	1'781	2'943	2'800
Нематериални активи	38	75	50
Инвестиции в асоциирани предприятия	58	78	98
Други дългосрочни инвестиции	600	950	1'200
<i>Общо нетекущи активи</i>	<i>2'477</i>	<i>4'045</i>	<i>4'148</i>
Общо активи	4'161	5'475	6'371
Собствен капитал и пасиви			
Текущи пасиви			
Търговски задължения	6	9	13
Задължения по получени заеми към банки	73	270	269
Отложени плащания	212	320	387
Други	9	8	10
<i>Общо текущи задължения</i>	<i>301</i>	<i>607</i>	<i>680</i>
Нетекущи пасиви			
Задължения към финансови институции	252	960	891
Финансирания	476	548	602
Други дългосрочни задължения	141	116	91
<i>Общо нетекущи пасиви</i>	<i>869</i>	<i>1'624</i>	<i>1'584</i>
Общо пасиви	1'169	2'231	2'264
Собствен капитал			
Основен капитал	675	675	675
Резерви	1'236	1'236	1'236
Натрупана печалба (загуба)	1'032	1'249	2'065
Общо собствен капитал:	2'943	3'160	3'976
Миноритарни участия	49	84	132
Общо собствен капитал и пасиви	4'161	5'475	6'371

IV.5.4. ПРОГНОЗНИ СТОЙНОСТИ НА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ

Тези прогнози са изготвени от „Бианор“ АД и „Първа Финансово Брокерска Къща“ ООД за информация на потенциалните инвеститори в първичното публично предлагане. Прогнозната информация е изготвена само за илюстрация и поради характера си може да не дава вярна представа за очакваното финансово състояние и резултати на емитента. Информацията е представена на консолидирана база.

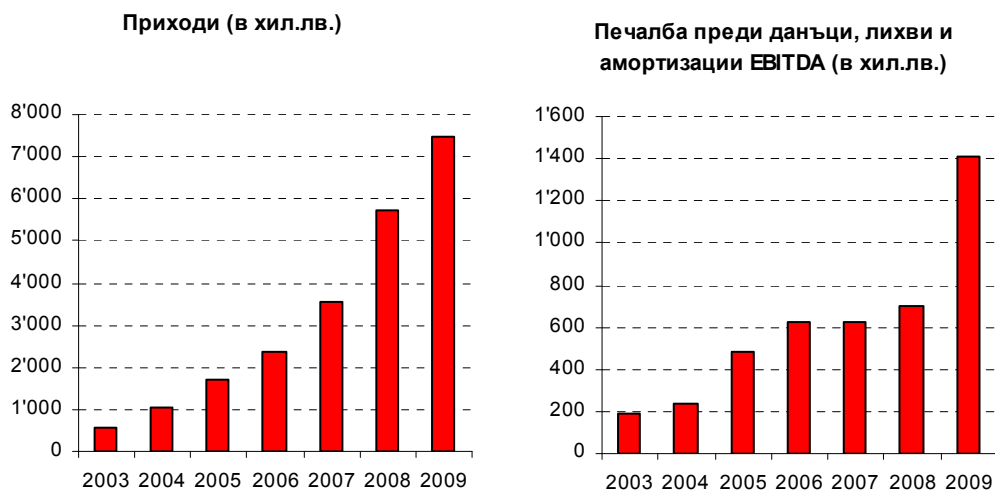
Прогнозен отчет за паричните потоци			
(в хил. лв.)	2007	2008	2009
А. Парични потоци от основна дейност			
Парични потоци свързани с търговски контрагенти	1'725	3'213	4'488
Парични потоци свързани с краткосрочни финансови активи, държани за търговски цели	0	0	0
Парични потоци свързани с трудови възнаграждения	(1'571)	(2'443)	(3'036)
Парични потоци свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	(50)	(118)	(110)
Парични потоци от положителни и отрицателни валутни курсови разлики			
Платени и възстановени данъци	(113)	(55)	(122)
Други парични потоци от основна дейност	(73)	(108)	(117)
<i>Всичко парични потоци от основна дейност /А/</i>	(81)	488	1'104
Б. Парични потоци от инвестиционна дейност			
Парични потоци свързани с дълготрайни активи	115	(1'485)	(129)
Парични потоци свързани с финансови активи			
Парични потоци свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни			
Други парични потоци от инвестиционна дейност	(544)	(370)	(270)
<i>Всичко парични потоци от инвестиционна дейност /Б/</i>	(428)	(1'855)	(399)
В. Парични потоци от финансова дейност			
Парични потоци свързани с получени и предоставени заеми	(51)	880	(96)
Парични потоци от емисия на акции	1'350	0	0
Парични потоци от финансираня			
<i>Всичко парични потоци от финансова дейност /В/</i>	1'299	880	(96)
Г. Изменение на паричните потоци през периода /А+Б+В/			
	790	(487)	609
Д. Парични средства в началото на периода			
	406	1'196	709
Е. Парични средства в края на периода			
	1'196	709	1'318

IV.5.5. ПРОГНОЗНИ СТОЙНОСТИ НА ФИНАНСОВИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Тези прогнози са изготвени от „Бианор“ АД и „Първа Финансово Брокерска Къща“ ООД за информация на потенциалните инвеститори в първичното публично предлагане. Прогнозната информация е изготвена само за илюстрация и поради характера си може да не дава вярна представа за очакваното финансово състояние и резултати на емитента. Информацията е представена на консолидирана база.

	2007	2008	2009
Марж на печалбата преди амортизации, данъци и такси (EBITDA Margin)	17%	12%	19%
Марж на брутната печалба (EBIT Margin)	11%	7%	15%
Марж на нетната печалба преди миноритарни участия	7%	4%	12%
Възвращаемост на средногодишният собствен капитал (ROE)	13%	7%	23%
Възвращаемост на средногодишните активи (ROA)	8%	5%	14%
Възвращаемост на средногодишният инвестиран капитал (ROCE)	11%	6%	17%
Цикъл на обръщаемост на паричните средства (Cash conversion cycle) в дни	37	40	39
Покритие на разходите за лихви в пътя	8	3	10
Дълг към собствен капитал (Debt-to-Equity)	16%	43%	31%
Краткосрочни активи / Краткосрочни пасиви (x)	5.6	2.4	3.3
Парични средства / Краткосрочни пасиви (x)	4.0	1.2	1.9

* Дългът включва дългосрочни и краткосрочни задължения към финансови институции и „Други дългосрочни задължения“ (лизинги за автомобили)



V. ЧЛЕНОВЕ НА УПРАВИТЕЛНИ И КОНТРОЛНИ ОРГАНИ, ВИСШ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ И СЛУЖИТЕЛИ**V.1. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ И НА КОНТРОЛНИТЕ ОРГАНИ, ПРОКУРИСТИТЕ, ВИСШ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ И СЛУЖИТЕЛИ****V.1.1. ЧЛЕНОВЕ НА УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ НА ДРУЖЕСТВОТО**

Николай Георгиев Рашев, Изпълнителен директор и член на Съвета на директорите на Дружеството.

ЕГН: 7307046265

Настоящ и постоянен адрес: София 1797, Младост, бл. 85, вх. 8, ет. 3, ап. 118

Образование:

- В момента завършва магистърската програма по Стратегическо управление към Стопанския факултет на Софийския университет
- Бакалавър, специалност Бизнес администрация, Стопански факултет на Софийския университет
- Софийска математическа гимназия

Професионален опит:

- „Бианор“ АД, изпълнителен директор, март 2006 г. – настоящия момент
- „Бианор“ ООД, управител, октомври 2001 г. – март 2006 г.
- „Фрамфаб България“ ООД, управител, ноември 2000 г. – октомври 2001 г.
- „Арексус“ ООД, съосновател, главен акционер и управител, юли 1998 г. – ноември 2000 г.
- Ай Би Ем България , технически консултант по продажбите – 1997 г.
- Ай Би Ем България, ръководител на проект – 1996 г.
- Независим консултант – 1990 г. - 1995 г.
- Координатор и съосновател на SPIN-BG, българската секция на Мрежата за подобряване на софтуерните процеси на Института по софтуерни инженерство към университета Карнеги Мелън – 2003 г.
- Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ), член на управителния съвет и зам. председател – 2005 г. – 2006 г.
- Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ), член на управителния съвет – 2004 г.
- Лектор на различни форуми на софтуерната индустрия

Допълнителна квалификация:

- Курсове по компютърни и мултимедийни технологии в Софийския университет и Техническия университет - София

Не извършва дейност извън Емитента, няма участия в дружества извън тези от групата на Емитента, не участва като член на управителни или на контролни органи,

прокурист, висш ръководен състав, или съдружник с неограничена отговорност в дружества извън структурата на Емитента, освен:

Член на колективен орган на управление – Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ)

Няма наложени принудителни административни мерки или административни наказания през последните 5 години във връзка с дейността му.

Костадин Стоянов Йорданов, Член на Съвета на директорите на Дружеството.

ЕГН: 7709126826

Настоящ и постоянен адрес: гр. София, ж.к. „Красна поляна III“, бл. 340А, вх. А, ет. 13, ап. 49

Образование:

- Макроекономика, Университет за национално и световно стопанство, София, 1999 г. – 2000 г.
- Компютърни науки, Технически университет, София, 1996 г. – 1998 г.
- Професионална квалификация по финанси и бизнес, North West London College, 1994 г. – 1996 г.

Професионален опит:

- „Бианор Сървисиз“ ЕООД, Управител, април 2006 г. – настоящия момент
- „Бианор“ ООД, Управител, октомври 2001 г. – март 2006 г.
- „Фрамфаб България“ ООД, Технически директор, ноември 2000 г. – октомври 2001 г.
- „Арексус“ ООД, Технически директор, юли 1999 г. – ноември 2000 г.
- IBM България, софтуерен инженер, 1997 г. – 1998 г.
- Технология, търговия и сигурност (ТТС), България, Ръководител на проекти и системен архитект, 1996 г. – 1997 г.
- „ДКВ Инженеринг“ ООД, софтуерен инженер, 1996 г.

Допълнителна квалификация:

- Финансово и управленско счетоводство - eFlag Learning Solutions, The University of Delaware
- Количествени методи - eFlag Learning Solutions, The University of Delaware
- Корпоративни финанси I & II - eFlag Learning Solutions, The University of Delaware
- Умения за презентирание – Британски Съвет
- Закон за защита на класифицираната информация, Академия на МВР
- Обектно-ориентиран анализ и дизайн с UML

Член на Съвета на директорите на „Ол Телекомс“ АД

Няма наложени принудителни административни мерки или административни наказания през последните 5 години във връзка с дейността му.

Надежда-Еди Петрова Георгиева, Член на Съвета на директорите на Дружеството.

ЕГН: 7608283513

Настоящ и постоянен адрес: гр. Пазарджик, ул. „Единадесети август“ 6

Образование:

- Магистър по Международни икономически отношения, Университет за национално и световно стопанство, 1995 г. – 2001 г.

Професионален опит:

- „Бianor Сървисиз“ ЕООД, Директор „Продажби и маркетинг“, април 2006 г. – до момента
- „Бianor“ ООД, Директор „Продажби и маркетинг“, октомври 2003 г. – март 2006 г.
- International Executive Service Corps, Ръководител на проекти, септември 2000 г. - 2003 г.
- Български Икономически Форум, Маркетинг мениджър, декември 1999 г. – септември 2000 г.
- Агенция за чуждестранни инвестиции, експерт в отдел „Информация, протокол и връзки с обществеността“, януари 1999 г. – декември 1999 г.
- Oxford University Press, асистент на Изпълнителния директор, януари 1996 г. – октомври 1998 г.

Допълнителна квалификация:

- Бизнес етика и протокол – СМ Консултинг
- Основи на управлението – Топ Мениджмънт Адвайзорс
- Умения за презентирание – Британски съвет
- Resource Management - Топ Мениджмънт Адвайзорс
- IT Mark - ЕСИ Център България

Не извършва дейност извън Емитента, няма участия в дружества извън тези от групата на Емитента, не участва като член на управителни или на контролни органи, прокурист, висш ръководен състав, или съдружник с неограничена отговорност в дружества извън структурата на Емитента.

Няма наложени принудителни административни мерки или административни наказания през последните 5 години във връзка с дейността ѝ.

Станислава Иванова Дочева, Финансов Директор и член на Съвета на директорите на Дружеството.

ЕГН: 7601223214

Настоящ и постоянен адрес: гр. София, ул. „Кюстендил“ 49, ет. 4, ап. 12

Образование:

- Магистър по Счетоводство, Университет за национално и световно стопанство, 1994 г. – 1999 г.

- Софийска математическа гимназия, 1990 г. – 1994 г.

Професионален опит:

- „Бианор Сървисиз“ ЕООД, Финансов директор, април 2006 г. – настоящия момент
- „Бианор“ АД, Финансов директор, март 2006 г. – настоящия момент
- „Бианор“ ООД, Финансов директор, септември 2004 г. – март 2006 г.
- „Бианор“ ООД, Главен счетоводител, октомври 2001 г. – септември 2004 г.
- „Фрамфаб България“ ООД, Главен счетоводител, ноември 2000 г. – октомври 2001 г.
- „Арексус“ ООД, Главен счетоводител, октомври 2000 г. – ноември 2000 г.
- „Про“ ООД, счетоводител, ноември 1999 г. – септември 2000 г.
- „Ку-Ку филм“ ООД, счетоводител, февруари 1998 г. – октомври 1999 г.
- Извършила множество съдебно-счетоводни и финансово-икономически експертизи, ноември 1999 г. – септември 2000 г.

Допълнителна квалификация:

- Съдебно-счетоводен и финансово-икономически експерт – Национален експертно-образователен център
- ISO 9001:2000 Certificate Internal Quality Auditor – Lloyds Register
- Международни стандарти за финансово отчитане – Институт на дипломираните експерт счетоводители
- Международни стандарти за финансови отчети – Интер Контакт България
- Корпоративни финанси за ръководители – КонсулТим Кепитъл
- Корпоративно управление – eFlag Learning Solutions, The University of Delaware
- Бюджетиране - eFlag Learning Solutions, The University of Delaware
- Balance IT Scorecard – ЕСИ Център България
- Основи на управлението – Топ Мениджмънт Адвайзорс
- Закон за защита на класифицираната информация – Академия на МВР
- Resource Management - Топ Мениджмънт Адвайзорс
- IT Mark - ЕСИ Център България
- Член на Менса – ноември 1997 г.

Не извършва дейност извън Емитента, няма участия в дружества извън тези от групата на Емитента, не участва като член на управителни или на контролни органи, прокурист, висш ръководен състав, или съдружник с неограничена отговорност в дружества извън структурата на Емитента

Няма наложени принудителни административни мерки или административни наказания през последните 5 години във връзка с дейността ѝ.

Стефан Станиславов Лилев, Член на Съвета на директорите на Дружеството.

ЕГН: 7708146664

Настоящ и постоянен адрес: гр. София, ул. „Янко Забунов“ 40, вх. А, ет. 15, ап. 45

Образование:

- Магистър по Комуникационни техники и технологии, Технически университет, 1996 г. – 2001 г.
- Втора Английска Езикова гимназия, София, 1991 г. – 1996 г.

Професионален опит:

- „Брианор Сървисиз“ ЕООД, Управител, януари 2007 г – настоящия момент
- „Брианор“ ООД, Технически директор, декември 2004 г. – март 2006 г.
- „Брианор“ ООД, Ръководител отдел „Разработка на софтуер“, юли 2004 г. – ноември 2004 г.
- „Брианор“ ООД, Ръководител на проекти, октомври 2001 г. – юли 2004 г.
- „Фрамфаб България“ ООД, Старши програмист, ноември 2000 г. – октомври 2001 г.
- „Арексус“ ООД, Програмист, юни 2000 г. – ноември 2000 г.
- Институт за информационни технологии – БАН, Програмист, септември 1998 г. – юни 2000 г.

Допълнителна квалификация:

- Introduction to Capability Maturity Model – European Software Institute
- Конференция European Software Process Improvement 2004
- Основи на управлението – Топ Мениджмънт Адвайзорс
- Закон за защита на класифицираната информация - Академията на МВР
- 5th National Conference of Business Management System
- Development of mobile applications – National Academy of Software Development
- IT Mark - ЕСИ Център България
- Resource Management - Топ Мениджмънт Адвайзорс

Член на Съвета на директорите на „Ол Телекомс“ АД.

Няма наложени принудителни административни мерки или административни наказания през последните 5 години във връзка с дейността му.

Сия Йорданова Йорданова, Член на Съвета на директорите на Дружеството.

ЕГН: 7604286659

Настоящ и постоянен адрес: гр. София, бул. „Фритьоф Нансен“ 29, ет. 6

Образование:

- Университет Виена, Австрия, Фармация; степен Магистър Фармацевт, 1999 г. – 2003 г.

- Университет Инсбрук, Австрия, Фармация, степен Бакалавър, 1996 г. – 1999 г.
- Медицински университет София, Фармация, 1995 г. – 1996 г.
- 91 Немска гимназия „Проф. Константин Гълъбов“ гр. София, 1990 г. – 1995 г.

Професионален опит:

- Ръководител направление обучение, информация и документация: Дирекция осигуряване на качеството във фирма “Софарма” АД, участие в проекти за реструктуриране, контрол и одитиране, внедряване на SAP Best practices, март 2004 – настоящия момент
- Практика в аптека, юни 2001 г. – септември 2001 г.
- Практика във фирма Sanofi Bulgaria, август 2000 г. – септември 2000 г.
- Практика във Фирма Knoll AG, , юни 2000 г. – юли 2000 г.
- Практика в аптека, юни 1999 г. – септември 1999 г.
- Допълнителна квалификация:
- GAMP principles and practical application, май 2006 г.
- Manchester classroom training: Basic principles of computer systems validation using GAMP, Sion Win, февруари 2006 г.
- Семинар “Negotiating skills” на Британски съвет, гр. София, март 2004 г.
- Участие в конгрес Scientia Pharmaceutica с публикация и постер, организиран от Факултета по Фармацевтична химия на Университет Виена, Австрия, септември 2001 г.
- Лятно училище “Molecular Design”, Университет Виена, Австрия, септември 2000 г.

Няма участия в дружества извън тези от групата на Емитента, не участва като член на управителни или на контролни органи, прокурист, висш ръководен състав, или съдружник с неограничена отговорност в дружества извън структурата на Емитента.

Няма наложени принудителни административни мерки или административни наказания през последните 5 години във връзка с дейността й.

След придобиване на публичен статут от дружеството 1/3 от членовете на СД ще отговарят на изискванията на чл. 116а, ал. 2 ЗППЦК.

V.1.2. ЧЛЕНОВЕ НА НАДЗОРНИЯ СЪВЕТ НА ДРУЖЕСТВОТО

Дружеството има едностепенна форма на управление.

V.1.3. ДРУГИ КЛЮЧОВИ СЛУЖИТЕЛИ

Дружеството преценява, че няма други ключови служители по смисъла на Наредба №2 за проспектите при публично предлагане на ценни книжа и за разкриването на информация от публичните дружества и другите емитенти на ценни книжа

V.2. ДЕЙНОСТ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ И КОНТРОЛНИ ОРГАНИ

Членовете на Съвета на директорите на Емитента заемат длъжността от месец март 2006 г. до момента.

Не са предвидени компенсации, които членовете на управителните и на контролните органи биха получили при прекратяване на договорите им.

V.2.1. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ И КОНТРОЛНИТЕ ОРГАНИ

Договорите за управление между „Бианор“ АД и членовете на Съвета на Директорите определят месечно възнаграждение от 300 лв. на човек и изтичат на 28 февруари 2009 г. Няма други парични или непарични, условни или разсрочени възнаграждения или такива свързани с пенсии, компенсации или други подобни обезщетения.

Договорите за управление между „Ол Телекомс“ АД и членовете на Съвета на Директорите не определят месечно възнаграждение (членовете са се отказали от правото си да получават възнаграждение). Няма други парични или непарични, условни или разсрочени възнаграждения или такива свързани с пенсии, компенсации или други подобни обезщетения.

„Бианор Сървисиз“ ЕООД и „Некстборн“ ООД, поради юридическата си форма, нямат Съвет на директорите, и се ръководят от управителите си по съответните договори за управление, по които няма непарични, условни или разсрочени възнаграждения или такива свързани с пенсии, компенсации или други подобни обезщетения.

V.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЛУЖИТЕЛИТЕ

Средносписъчен брой на персонала	2003	2004	2005	2006	Декември 2006
Инженерен персонал	18	31	40	52	55
Администрация и мениджмънт	6	10	11	14	20
Общо	24	41	51	66	75
Ръст в броя служители		71%	24%	29%	-
Администрация като процент от персонала	25%	24%	22%	21%	27%

Служителите на фирмата не членуват в профсъюзни организации.

Емитентът не наема значителен брой лица на временни договори.

V.4. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРИТЕЖАВАНИ АКЦИИ НА ЕМИТЕНТА ОТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИТЕ И КОНТРОЛНИТЕ ОРГАНИ, ПРОКУРИСТИТЕ И ВИШИЯ РЪКОВОДЕН СЪСТАВ

- Николай Георгиев Рашев, притежаващ 225 659 акции, представляващи 41.77 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Костадин Стоянов Йорданов, притежаващ 225 659 акции, представляващи 41.77 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Сия Йорданова Йорданова, притежаваща 38 745 акции, представляващи 7.17 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Стефан Станиславов Лилев – притежаваща 25 141 акции; представляващи 4.65 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Надежда-Еди Петрова Георгиева – 5 090 акции; 0.94 %

- Станислава Иванова Дочева – 3 818 акции; 0.71 %

Дружеството не е предоставяло опции върху свои ценни книжа на членовете на управителните органи и висшия ръководен състав.

V.5 ПОСТИГНАТИ ДОГОВОРЕНОСТИ ЗА УЧАСТИЕ НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНТА

Дружеството не е издавало акции, опции или други ценни книжа, които представляват договореност за участие в капитала му.

VI. АКЦИОНЕРИ СЪС ЗНАЧИТЕЛНО УЧАСТИЕ И СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА

VI.1. АКЦИОНЕРИ, ПРИТЕЖАВАЩИ НАД 5 НА СТО ОТ АКЦИИТЕ С ПРАВО НА ГЛАС

VI.1.1. СТРУКТУРА НА КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНТА

VI.1.1.1 Физически лица:

В „Бианор“ АД следните акционери притежават над 5 на сто от акциите с право на глас:

- Николай Георгиев Рашев, притежаващ 225 659 акции, представляващи 41.77 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Костадин Стоянов Йорданов, притежаващ 225 659 акции, представляващи 41.77 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Сия Йорданова Йорданова, притежаваща 38 745 акции, представляващи 7.17 % от гласовете в Общото събрание на акционерите

Всички останали акционери притежават под 5 на сто от акциите с право на глас.

VI.1.1.2. Юридически лица:

В „Бианор“ АД няма акционери юридически лица.

VI.1.2. СЪЩЕСТВЕНИ ИЗМЕНЕНИЯ В АКЦИОНЕРНАТА СТРУКТУРА

1. На 20.10.2003 г. със съдебно решение 6 в „**Бианор**“ ООД се вписва нов съдружник – Стефан Станиславов Лилев. С нотариално заверен договор настоящите съдружници прехвърлят дялове на Стефан Лилев както следва:

- Костадин Стоянов Йорданов – 17 дяла
- Николай Георгиев Рашев – 17 дяла
- Николай Владимиров Кичев – 3 дяла

2. На 20.04.2005 г. със съдебно решение 7 се вписва прехвърляне на 57 дружествени дяла от Николай Владимиров Кичев на Сия Йорданова Йорданова. Николай Кичев се заличава като съдружник.

3. На 23.03.2006 г. със съдебно решение 9 „**Бианор**“ ООД се преобразува в **акционерно дружество**, чиито акционери са както следва:

- Костадин Стоянов Йорданов – 90 480 акции, притежаващи 43.80 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Николай Георгиев Рашев - 90 480 акции, притежаващи 43.80 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Сия Йорданова Йорданова – 15 540 акции, притежаващи 7.52 % от гласовете в Общото събрание на акционерите
- Стефан Станиславов Лилев – 10 080 акции, притежаващи 4.88 % от гласовете в Общото събрание на акционерите

4. На 20.07.2006 г. настоящите акционери в „Бианор“ АД прехвърлят чрез джирисване част от акциите си на нови акционери и новите акционери са както следва:

- Костадин Стоянов Йорданов – 86 290 акции; 41.77 %

- Николай Георгиев Рашев – 86 290 акции; 41.77 %
- Сия Йорданова Йорданова – 14 821 акции; 7.17 %
- Стефан Станиславов Лилов – 9 613 акции; 4.65 %
- Ася Цонкова Бочева – 973 акции; 0.47 % (джиросани от Костадин Йорданов)
- Даниел Николов Вътв – 584 акции; 0.28 % (джиросани от Костадин Йорданов)
- Диана Пламенова Иванова – 389 акции; 0.19 % (джиросани от Костадин Йорданов)
- Елена Красимилова Димитрова – 584 акции; 0.28 % (джиросани от Костадин Йорданов)
- Иван Димитров Димитров – 389 акции; 0.19 % (джиросани от Костадин Йорданов)
- Лъчезар Николов Николов – 418 акции; 0.20 % (джиросани от Костадин Йорданов)
- Надежда-Еди Петрова Георгиева – 1 947 акции; 0.94 % (джиросани от Костадин Йорданов и Николай Рашев)
- Павел Петров Натв – 1 460 акции; 0.71 % (джиросани от Николай Рашев)
- Станислава Иванова Дочева – 1 460 акции; 0.71 % (джиросани от Николай Рашев)
- Стефан Христов Буйнов – 389 акции; 0.19 % (джиросани от Николай Рашев и Сия Йорданова)
- Стефка Петрова Рангелова – 584 акции; 0.28 % (джиросани от Сия Йорданова и Стефан Лилов)
- Васил Рангелов Табаков – 389 акции; 0.19 % (джиросани от Стефан Лилов)

5. На 11.08.2006 г. със съдебно решение 11 се увеличава капитала на дружеството с неразпределената печалба от 206 580 на 353 580 лв. Увеличението на капитала в размер на 147 000 нови акции по един лев се разпределя съразмерно на броя на вече притежаваните акции, съответно с:

- Костадин Стоянов Йорданов – 61 406 акции;
- Николай Георгиев Рашев – 61 406 акции;
- Сия Йорданова Йорданова – 10 538 акции;
- Стефан Станиславов Лилов – 6 842 акции;
- Ася Цонкова Бочева – 692 акции;
- Даниел Николов Вътв – 416 акции;
- Диана Пламенова Иванова – 277 акции;
- Елена Красимилова Димитрова – 416 акции;
- Иван Димитров Димитров – 277 акции;
- Лъчезар Николов Николов – 297 акции;
- Надежда-Еди Петрова Георгиева – 1 385 акции;
- Павел Петров Натв – 1 039 акции;
- Станислава Иванова Дочева – 1 039 акции;
- Стефан Христов Буйнов – 277 акции;
- Стефка Петрова Рангелова – 416 акции;
- Васил Рангелов Табаков – 277 акции;

6. На 15.02.2007 г. със съдебно решение 34 на САС се увеличава капитала на дружеството със средствата от фонд „Резервен“ от 353 580 на 540 222 лв.

Увеличението на капитала в размер на 186 642 нови акции по един лев се разпределя съразмерно на броя на вече притежаваните акции, съответно с:

- Костадин Стоянов Йорданов – 77 963 акции;
- Николай Георгиев Рашев – 77 963 акции;
- Сия Йорданова Йорданова – 13 386 акции;
- Стефан Станиславов Лилев – 8 686 акции;
- Ася Цонкова Бочева – 879 акции;
- Даниел Николов Вътов – 528 акции;
- Диана Пламенова Иванова – 352 акции;
- Елена Красиминова Димитрова – 528 акции;
- Иван Димитров Димитров – 352 акции;
- Лъчезар Николов Николов – 377 акции;
- Надежда-Еди Петрова Георгиева – 1 758 акции;
- Павел Петров Натев – 1 319 акции;
- Станислава Иванова Дочева – 1 319 акции;
- Стефан Христов Буйнов – 352 акции;
- Стефка Петрова Рангелова – 528 акции;
- Васил Рангелов Табаков – 352 акции;

Капиталова структура на **„Бианор Сървисиз“ ЕООД:**

- 20 000 дяла по 10 лв. 100 % собственост на „Бианор“ АД

Капиталова структура и съдружници на **„Некстборн“ ООД:**

- „Бианор“ АД – 1 600 дяла на стойност 16 000 лв. или 80 % от капитала
- Димо Димчев Ванчев – 100 дяла на стойност 1 000 лв. или 5 % от капитала
- Иван Минев Начев - 100 дяла на стойност 1 000 лв. или 5 % от капитала
- Лъчезар Петков Милев - 100 дяла на стойност 1 000 лв. или 5 % от капитала
- Румяна Пенчева Русева - 100 дяла на стойност 1 000 лв. или 5 % от капитала

Физическите лица са служители на фирмата.

Всеки съдружник има толкова гласове, колкото е броят на дружествените му дялове в дружеството.

Други задължения по дружествен договор на **„Некстборн“ ООД:**

„Бианор“ АД се задължава през 2008 г. в случай на реализирани нетни приходи от продажби на „Некстборн“ ООД през 2007 г. в посочените по-долу стойности, да продаде на останалите съдружници дялове в дружеството, оценени по пазарна стойност, определена на база оценка на чистата стойност на имуществото:

при 90 000 (деветдесет хиляди) лева – по 20 (двадесет) дяла на всеки съдружник;

при 120 000 (сто и двадесет хиляди) лева – по 30 (тридесет) дяла на всеки съдружник;

при 150 000 (сто и петдесет хиляди) лева – по 40 (четиридесет) дяла на всеки съдружник;

при 180 000 (сто и осемдесет хиляди) лева – по 50 (петдесет) дяла на всеки съдружник;

Капиталова структура на „Най-Маг“ ООД:

- 5 000 дяла или 66.67 % от дяловете се притежават от Бианор АД
- 2 500 дяла или 33.33 % от акциите се притежават от Атанас Атанасов Георгиев

Капиталова структура на „Ол Телекомс“ АД:

- 14 100 акции или 15 % от акциите се притежават от „Бианор“ АД
- 79 900 акции или 85 % от акциите се притежават от „ТНТМ Вентурес“ Инк., Белиз, Белиз сити, рег. под номер 50363 в Регистъра на компаниите

VI. 2. ЛИЦА, КОИТО УПРАЖНЯВАТ КОНТРОЛ ВЪРХУ ЕМИТЕНТА

VI.2.1. ДАННИ ЗА ФИЗИЧЕСКИТЕ ЛИЦА, КОИТО УПРАЖНЯВАТ КОНТРОЛ ВЪРХУ ЕМИТЕНТА

Вж. Т. VI.1. Акциите са поименни с право на глас. Всички акции се ползват с еднакви права.

Няма лица които упражняват контрол върху емитента по смисъла на § 1, т. 13 от ДР на ЗППЦК.

VI.2.2. ДАННИ ЗА ЮРИДИЧЕСКИТЕ ЛИЦА, КОИТО УПРАЖНЯВАТ КОНТРОЛ ВЪРХУ ЕМИТЕНТА

Няма юридически лица, акционери в „Бианор“ АД.

VI.2.3. СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА УПРАЖНЯВАНЕ НА ПРАВОТО НА ГЛАС ПО АКЦИИТЕ НА ЕМИТЕНТА

На емитента не е известно съществуването на споразумения за упражняване на правото на глас по емитираните от него акции.

VI.3. ДАННИ ЗА СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА

VI.3.1. СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ТЕКУЩАТА ДЕЙНОСТ НА ЕМИТЕНТА

През 2003 и 2004 г. няма сделки със свързани лица.

През 2005 г. са реализирани сделки с „Ол Телекомс“ АД на обща стойност 6 739.53 лв., поради факта че „Бианор“ АД е поел разходи за регистрация на дружеството и покупка на дълготрайни активи в полза на „Ол Телекомс“ АД, които впоследствие са префактурирани.

За 2006 г. са реализирани следните сделки със свързани лица:

- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за счетоводно обслужване и финансови консултации на стойност 10 800 лв.

- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за продажба на компютърна техника на стойност 54 047.92 лв.
- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за наем на офис на стойност 93 546.25 лв.
- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за наем на комуникационно оборудване на стойност 29 253.63 лв.
- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за наем на ИТ инфраструктура на стойност 19 558.32 лв.
- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за транспортна услуга на стойност 14 335.80 лв.
- с „Бианор Сървисиз“ ЕООД по договор за разработка на софтуер на стойност 159 013.57 лв.

- с „Некстборн“ ООД по договор за счетоводно обслужване на стойност 5 500 лв.
- с „Некстборн“ ООД по договор на стойност 42 965.54 лв.

Няма други сделки между „Бианор“ АД и свързани лица по смисъла на Наредба № 2/17.09.2003г.

VI.3.2. ОТПУСНАТИ ОТ ЕМИТЕНТА ЗАЕМИ ИЛИ ГАРАНЦИИ В ПОЛЗА НА СВЪРЗАНИ ЛИЦА

През 2003 и 2004 не са отпуснати заеми от и на свързани лица.

През 2005 г. е отпуснат безлихвен заем в размер на 47 000 лв. на Нипон Белс Матрикс, чиито собственик е изпълнителният директор на „Ол Телекомс“ АД Калоян Георгиев. Заемът е изцяло погасен към май 2006 г.

През 2005 г. са отпуснати безлихвени заеми към Костадин Йорданов и Николай Рашев в размер на 166 151.81 лв. Заемът е изцяло погасен към януари 2006 г.

През 2006 г. е отпуснат заем в размер на 30 000 лв. на „Некстборн“ ООД за оборотни средства. Лихвеният процент е 10 % на годишна база, а заемът ще бъде погасяван съгласно погасителен план в рамките на 36 месеца от отпускането му. Размер на непогасената главница към 31.12.2006 – 21 666.72 лв.

През 2006 г. е отпуснат заем в размер на 25 000 лв. на „Ол Телекомс“ АД за оборотни средства. Лихвеният процент е 10 % на годишна база, а заемът ще бъде погасяван съгласно погасителен план до 18 януари 2008 г. Размер на непогасената главница към 31.12.2006 – 25 000 лв.

През февруари 2007 г. е отпуснат заем в размер на 11 700 лв. на „Ол Телекомс“ АД за оборотни средства. Лихвеният процент е 10% на годишна база, а заемът ще бъде погасяван съгласно погасителен план до 14 февруари 2008 г.

VI.4. ЗАИНТЕРЕСОВАНОСТ НА СВЪРЗАНИ ЛИЦА ОТ ЕМИТИРАНЕТО НА АКЦИИТЕ. КОНФЛИКТИ НА ИНТЕРЕСИ

Посочените в този документ експерти и консултанти, участвали в изготвянето на Регистрационния документ, не притежават акции на емитента или на негови дъщерни дружества и нямат пряк или непряк икономически интерес в емитента.

Възнаграждението на посредника по емисията „ПФБК“ ООД зависи отчасти от успеха на предлагането на ценните книжа, доколкото получава като възнаграждение процент от размера на набрания капитал.

Членове на управителния орган на „Брианор“ АД лично са участвали в подготовката и представянето на част от информацията за Регистрационния документ. Като лица пряко заинтересувани от успешното развитие на емитента те са заинтересован и от успеха на предлаганата емисия акции.

Не са известни други конфликти на интереси, свързани с емисията.

VII. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

VII.1. ГОДИШНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ ЗА ПОСЛЕДНИТЕ 3 ГОДИНИ

Годишните финансови отчети за последните 2003 г., 2004 г. и 2005 г. на неконсолидирана база, са представени в Приложенията към настоящия документ. На консолидирана база са представени отчети за 2005г. и 2006г., тъй като дружеството изготвя консолидирани отчети от 2005г.

VII.2. ОТЧЕТИ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО ПО ЧЛ. 33, АЛ. 1 ОТ ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО

Годишните отчети за управлението по чл.33, ал.1 от Закона за счетоводството за 2003 г., 2004 г. и 2005 г. са показани в Приложение към настоящия Регистрационен документ.

VII.3. ОДИТОРСКИ ДОКЛАДИ

Годишните одиторски доклади са показани в Приложение към настоящия Регистрационен документ.

VII.4. МЕЖДИННИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ

Неокончателните неаудирани консолидирани и неконсолидирани финансови отчети за 2006 г. са представени в Приложенията към настоящия документ.

VII.5. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОДАЖБИТЕ ЗАД ГРАНИЦА

	2003	2004	2005	2006
Продажби зад граница	566 хил. лв.	1 032 хил. лв.	1 657 хил. лв.	1 895 хил.лв.
Всичко продажби	587 хил. лв.	1 049 хил. лв.	1 682 хил. лв.	2 318 хил.лв.
Процент продажби зад граница	96%	98%	99%	82%

Данните за 2003 г. и 2004 г. са от неконсолидираните, а за 2005 и 2006 г. от консолидираните отчети на дружеството

VII.6. СЪЩЕСТВЕНИ ВИСЯЩИ СЪДЕБНИ, АДМИНИСТРАТИВНИ ИЛИ АРБИТРАЖНИ ПРОИЗВОДСТВА

Към настоящия момент няма съдебни, изпълнителни или арбитражни производства от или срещу емитента както и решения или искане за прекратяване, обявяване в ликвидация или несъстоятелност на емитента, които биха могли да имат съществено влияние за дейността му и съответно да се отразят върху финансовото му състояние и неговата рентабилност.

VII.7. ДРУЖЕСТВЕНА ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ РАЗПРЕДЕЛЯНЕТО НА ДИВИДЕНТИ

Дружеството не е раздавало дивиденди през 2003 и 2004 г. През април 2006 г. акционерите в „Бианор“ АД са гласували разпределението на 150 хил.лв. дивидент за 2005 г. при 0,28 лв. на акция при 540'222 акции.

Дружеството очаква да изплаща дивиденди в бъдеще, размерът на които ще се определя спрямо рентабилността и инвестиционните нужди на компанията през конкретните години.

VII.8. СЪЩЕСТВЕНИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИНАНСОВОТО И ТЪРГОВСКОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕМИТЕНТА, НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА НА ПУБЛИКУВАНЕ НА ПОСЛЕДНИЯ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ

На 23.03.2006 г. „Бианор“ ООД е преобразувано в акционерно дружество „Бианор“ АД, с капитал 206 580 лв., разпределен в 206 580 обикновени поименни акции с право на глас с номинална стойност 1 лв. Дейността на дружеството е прехвърлена в дъщерното дружество „Бианор Сървисиз“ ЕООД.

На 23.06.2006 г. в Софийски Градски съд са регистрирани следните промени в устава на дружеството, приети на ОС на акционерите, проведено на 20.04.2006 г. Направена е корекция в ал. 3 на чл. 26 в Устава на дружеството като е добавено ново изречение със следното съдържание: „Времето от изпращане на поканите до провеждане на Общото събрание не може да бъде по-малко от 14 дни“.

На 11.08.2006 г. капиталът на „Бианор“ АД е увеличен със собствени средства от 206'580 акции на 353'580 акции с номинална стойност 1 лв.

На 04.09.2006 г. Общото събрание на „Бианор“ АД приема проект за увеличаване на капитала на дружеството със собствени средства от фонд „Резервен“.

На 06.11.2006 г. на извънредно общо събрание на акционерите е взето решение за увеличаване на капитала чрез публично предлагане на ценни книжа на Българската Фондова Борса.

На 28.11.2006 г. Общото събрание на „Бианор“ АД взема решение за пререгистрация на дружеството като Публично Акционерно Дружество по смисъла на Закона за публичното предлагане на ценни книжа. Взето е и решение за приемане на нов Устав, отговарящ на изискванията на ЗППЦК.

На 15.02.2007 г. капиталът на „Бианор“ АД е увеличен със средства от фонд резервен от 353'580 акции на 540'222 акции с номинална стойност 1 лв.

Емитентът е изготвил предварителните си резултати за 2006 г. Печалбата, принадлежаща на групата за периода възлиза на 337 хил.лв.

VIII. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

VIII.1. АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ

VIII.1.1. РАЗМЕР НА КАПИТАЛА

„Бианор“ АД е с основен капитал от 540'222 лв., разпределен в 540'222 акции с номинална стойност 1 лв. всяка. Всички акции са изцяло изплатени и записани срещу парични и непарични вноски. Непаричните вноски са капитализирани на печалбата.

В началото на 2005 г. компанията е имала капитал от 7'580 лв., разпределен в 758 дяла на стойност 10 лв. На 07.11.2005 г. капиталът е увеличен със собствени средства (натрупана печалба) на 206'580 лв. и представлява 20'658 дяла с номинална стойност 10 лв. всеки. През март месец 2006 г. дружеството е преобразувано в акционерно, като капиталът се запазва същия, но всеки дял е заменен с 10 акции на стойност 1 лв. всяка. На 11.08.2006 г. капиталът отново е увеличен със собствени средства (натрупана печалба) на 353'580 акции от 1 лв. На 15.02.2007 г. с решение 34 по дело 2169 от 2006 г. на Софийски Апелативен Съд, капиталът е увеличен със средствата от фонд „Резервен“ на 540'222 лв разпределени в 540'222 акции с номинал 1 лв.

Емитентът или негово дъщерно дружество не притежават акции в „Бианор“ АД.

VIII.1.2. ЛИЦА, КОИТО ПРИТЕЖАВАТ ОПЦИИ ВЪРХУ КАПИТАЛА НА ЕМИТЕНТА

Няма.

VIII. 1.3. ИСТОРИЯ НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ ЗА ПОСЛЕДНИТЕ ТРИ ГОДИНИ

От ноември 2000 г. до ноември 2005 г. капиталът на компанията е 7580 лв. и се състои от 758 дяла с номинална стойност 10 лв. всеки. На 07.11.2005 г. капиталът е увеличен със собствени средства (капитализиране на натрупана печалба) на 206'580 лв. и представлява 20'658 дяла с номинална стойност 10 лв. всеки. На 23.03.2006 г. дружеството е преобразувано в акционерно, като капиталът се запазва същия, но всеки дял е заменен с 10 акции на стойност 1 лв. всяка. На 11.08.2006 г. капиталът отново е увеличен със собствени средства (капитализиране на натрупана печалба) на 353'580 лв. разпределен в 353'580 акции на стойност 1 лв. всяка. На 15.02.2007 г. с решение 34 по дело 2169 от 2006 г. на Софийски Апелативен Съд, капиталът е увеличен със средствата от фонд „Резервен“ на 540'222 лв. разпределени в 540'222 акции с номинал 1 лв.

Няма други емисии акции от капитала на Дружеството, при които заплащането да се е усъществявало с непарични вноски. През последните три години не е извършвано намаляване на капитала на Дружеството.

VIII.2. ИНФОРМАЦИЯ ЗА УСТАВА НА ЕМИТЕНТА

VIII.2.1. ОПИСАНИЕ НА ПРАВТА, ПРЕФЕРЕНЦИИТЕ И ОГРАНИЧЕНИЯТА, ПРИСЪЩИ НА ВСЕКИ КЛАС АКЦИИ

Дружеството издава безналични поименни акции с право на глас, като всички акции се ползват с еднакви права. Срещу записаните безналични поименни акции с право на глас акционерите получават поименни удостоверения (депозитарни разписки) от „Централен депозитар“ АД

Права, преференции и ограничения, присъстващи в издадените акции

- Аксиите са неделими. Ако акция/и принадлежат на повече от едно лице, то те упражняват правата си по нея/тях заедно, като определят пълномощник.
- Правата по аксиите, емитирани от Дружеството, се установяват с документ за регистрация, издаден от „Централен депозитар“ АД.
- Не се допуска издаването на привилегировани акции, даващи право на повече от един глас в Общото събрание или на допълнителен ликвидационен дял.
- Прехвърлянето на акции се извършва свободно между акционери и трети лица при спазване разпоредбите на българското законодателство.
- Дружеството може да закупи собствени акции въз основа на решение на Общото събрание на акционерите и при спазване изискванията и ограниченията на закона.
- Дружеството може да придобива през една календарна година повече от три на сто собствени акции с право на глас в случаите на намаляване на капитала чрез обезсилване на акции и обратно изкупуване само при условията и реда на търгово предлагане по чл. 149б ЗППЦК.

Право на дивидент, срока, в който правото на дивидент може да се упражни, както и лицата, които се ползват от това право след изтичане на определения срок

Дружеството очаква да изплаща дивиденти в бъдеще, размерът на които ще се определя спрямо рентабилността и инвестиционните нужди на компанията през конкретните години.

Дружеството разпределя дивиденти по реда и при условията, предвидени в ЗППЦК, ТЗ и Устава, по решение на Общото събрание. Авансовото разпределение на дивиденти е забранено.

Право да получат дивидент имат лицата, вписани в регистрите на Централния депозитар като акционери на 14-тия ден след датата на Общото събрание, на което е приет годишния финансов отчет и е прието решение за разпределяне на печалбата Акционерите, които имат право да получат дивидент, могат да упражнят това право до изтичане на общия 5-годишен давностен срок, след което правото се погасява и неполучените дивиденти остават у Дружеството.

Всяка обикновена акция дава право на дивидент, съразмерно с номиналната ѝ стойност.

Право на глас

Право на глас в Общото събрание възниква с пълното изплащане на емисионната стойност на записаните акции и след вписването на увеличението на капитала в Търговския регистър. Правото на глас се упражнява от лицата, вписани в регистъра на „Централен депозитар“ АД като акционери 14 дни преди датата на Общото събрание.

Правото на ликвидационен дял

Аксиите дават право на участие в управлението, както и на ликвидационен дял от имуществото на Дружеството, в случай на прекратяване.

VIII.2.2. ОПИСАНИЕ НА УСЛОВИЯТА, СЪГЛАСНО КОИТО СЕ СВИКВАТ ГОДИШНОТО СЪБРАНИЕ НА АКЦИОНЕРИТЕ И ИЗВЪНРЕДНОТО СЪБРАНИЕ НА АКЦИОНЕРИТЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО УСЛОВИЯТА ЗА УЧАСТИЕ В СЪБРАНИЕТО

- Общото събрание се свиква от Съвета на директорите, както и по искане на акционери, които повече от три месеца притежават акции, представляващи поне 5 на сто от капитала.
- Ако в едномесечен срок от искането на акционерите, притежаващи поне 5 на сто от капитала, то не бъде удовлетворено или ако Общото събрание не бъде проведено в 3-месечен срок от заявяване на искането, окръжният съд свиква Общо събрание или овластява акционерите, поискали свикването, или техен представител да свика събранието. Обстоятелството, че акциите са притежавани повече от три месеца, се установява пред съда с нотариално заверена декларация.
- Свикването на Общо събрание се извършва чрез покана, обявена в Търговския регистър и публикувана в един централен ежедневник най-малко 30 дни преди датата насрочена за неговото провеждане.
- Поканата съдържа най-малко следните данни:
 1. фирмата и седалището на Дружеството;
 2. мястото, датата и часа на събранието;
 3. вида на Общото събрание;
 4. съобщение за формалностите, предвидени в Устава, които трябва да бъдат изпълнени за участие в събранието и за упражняване на правото на глас;
 5. дневен ред на въпросите, предложени за обсъждане, както и конкретни предложения за решения.
- Поканата, заедно с материалите за Общото събрание се изпраща в Комисията за финансов надзор, в Централния депозитар и на регулирания пазар, на който се търгуват акциите на дружеството, най-малко 45 дни преди провеждане на събранието.
- Акционери, които повече от три месеца притежават акции, представляващи поне 5 на сто от капитала на Дружеството, могат след обявяване в Търговския регистър или изпращане на поканата да включат и други въпроси в дневния ред на Общото събрание не по-късно от 15 дни преди откриването на Общото събрание, като списъкът на въпросите, които ще бъдат включени в дневния ред и предложенията за решения се обявяват в търговския регистър. Най-късно на следващия работен ден след обявяването, акционерите са длъжни да представят списъка на въпросите, предложенията за решения и писмените материали по седалището и адреса на управление на дружеството.

VIII.2.3. КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ВСЯКА РАЗПОРЕДБА В УСТАВА НА ЕМИТЕНТА ИЛИ В ПРАВИЛАТА ЗА РАБОТА НА УПРАВИТЕЛНИЯ ОРГАН, КОЯТО БИ ДОВЕЛА ДО ЗАБАВЯНЕ, ПРОМЯНА ИЛИ ПРЕДОТВРЪТЯВАНЕ НА СМЯНА НА ЛИЦАТА, УПРАЖНЯВАЩИ КОНТРОЛ ВЪРХУ ЕМИТЕНТА В СЛУЧАЙ НА СЛИВАНЕ, ПРИДОБИВАНЕ ИЛИ ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ, КАСАЕЩО ЕМИТЕНТА (ИЛИ НЕГОВО ДЪЩЕРНО ДРУЖЕСТВО)

Няма такива разпоредби или правила.

VIII.2.4. ОПИСАНИЕ НА УСЛОВИЯТА В УСТАВА, ОТНАСЯЩИ СЕ ДО ПРОМЕНИ В КАПИТАЛА, КОИТО СА ПО-РЕСТРИКТИВНИ ОТ УСЛОВИЯТА, ПРЕДВИДЕНИ В ЗАКОНА.

При увеличаване на капитала всеки акционер има право да придобие акции, които съответстват на дела му преди увеличението. Член 194, ал. 4 и чл. 196, ал. 3 от ТЗ не се прилагат.

VIII.3. СЪЩЕСТВЕНИ ДОГОВОРИ, КОИТО СА СКЛЮЧЕНИ ИЗВЪН ОБИЧАЙНАТА ДЕЙНОСТ

Компанията няма съществени договори сключени извън обичайната дейност на емитента.

Информация за участието на емитента в други дружества е посочена в раздел III, т. 4. от настоящия документ.

VIII.4. УЧАСТИЯ, КОИТО МОГАТ ДА СЕ ОТРАЗЯТ ЗНАЧИТЕЛНО НА ОЦЕНКАТА НА АКТИВИТЕ И ПАСИВИТЕ НА ЕМИТЕНТА

„Бианор“ АД има дялове в следните дружества:

- „Бианор сървисиз“ ЕООД,

Седалище: България, гр. София, ул. „Черковна“ 78

Предмет на дейност: Планиране, проектиране, разработка, тестване и внедряване на софтуерни и комуникационни решения, търговия със софтуерни и хардуерни продукти, консултации в сферата на високите технологии и бизнес процесите, както и всяка дейност незабранена със закон

Капитал: 200 хил. лв.

Дялово участие: 100 % собственост на дяловете

Резерви: няма

Нетна печалба за последната финансова година: 37 хил.лв. (преди елиминация на неконсолидирана база)

Размер на получените дивиденди за последната финансова година: Дружеството не е изплащало дивиденди

Размер на задълженията и вземанията на емитента във връзка с участието му в дружеството: няма

- „Некстборн“ ООД,

Седалище: България, гр. София, ул. „Кн. Клементина“ 39

Предмет на дейност: Графичен дизайн, разработка на уебсайтове, изграждане на корпоративна идентичност, преводи, маркетингови услуги, консултации, както и всяка дейност незабранена със закон

Капитал: 20 хил. лв.

Дялово участие: 80 % собственост на дяловете

Резерви: няма

Нетна печалба за последната финансова година: 4 хил. лв. (преди елиминация на неконсолидирана база)

Размер на получените дивиденди за последната финансова година: Дружеството не е изплащало дивиденди

Размер на задълженията и вземанията на емитента във връзка с участието му в дружеството: няма

- *"Най-Маг" ООД,*

Седалище: България, гр. София, ул. „Черковна“ 78

Предмет на дейност: Търговия с хранителни и битови стоки; вътрешна и външна търговия; услуги от всякакъв вид, разрешени от закона; сделки с и разработка на интелектуална собственост; строителство; търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни юридически и физически лица в страната и чужбина; логистични услуги; реекспорт; международен и вътрешен туризъм; сделки с недвижими имоти; рекламна, информационна, консигнационна, лизингова и складова дейности; консултантска дейност; маркетинг; ноу-хау, както и всякакви други дейности и услуги, незабранени от закона

Капитал: 75 хил. лв.

Дялово участие: 2/3 от капитала

Резерви: няма

Нетна печалба/загуба за последната финансова година: дружеството не е съществувало през 2006 г.

Размер на получените дивиденди за последната финансова година: Дружеството не е изплащало дивиденди

Размер на задълженията и вземанията на емитента във връзка с участието му в дружеството: няма

- *„Ол Телекомс“ АД,*

Седалище: България, гр. София, ж.к. „Разсадника“, бл. 61, вх. А, ет. 7, ап. 21

Предмет на дейност: Консултации, разработка и маркетинг на телекомуникационни решения, вътрешна и външна търговия, внос и износ на стоки и услуги от всякакъв вид, разрешени от закона, строителство, търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни юридически и физически лица в страната и чужбина, ре-експорт, бартерни сделки, международен и вътрешен туризъм, сделки с недвижими имоти, рекламна, информационна, консигнационна, лизингова, складова дейности, маркетинг, ноу-хау, софтуер, както и всяка дейност незабранена със закон

Капитал: 94 хил. лв.

Дялово участие: 15 % собственост на дяловете

Резерви: 97 хил. лв.

Нетна печалба за последната финансова година: -80 хил. лв. (преди елиминация на неконсолидирана база)

Размер на получените дивиденди за последната финансова година: Дружеството не е изплащало дивиденди



Размер на задълженията и вземанията на емитента във връзка с участието му в дружеството: няма

VIII.5. ПУБЛИКУВАНЕ НА ПОКАНАТА ЗА СВИКВАНЕ НА ОБЩО СЪБРАНИЕ НА АКЦИОНЕРИТЕ

Поканите за свикване на общо събрание на акционерите ще бъдат публикувани във вестник "Пари" и Държавен Вестник.

VIII.6. ДОСТЪП ДО ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

На инвеститорите е осигурен достъп до допълнителна информация в офисите на емитента и на упълномощения инвестиционен посредник, указани в таблицата.

<p>Инвеститорите, проявили интерес към предлаганите ценни книжа могат да се запознаят с оригинала на настоящия документ, да получат безплатно копие от него, както и да получат допълнителна информация по него в офисите на:</p>	
<p>ЕМИТЕНТА:</p> 	<p>„Брианор“ АД Адрес: 1618 София, ул. „Княгиня Клементина“ 39 Телефон: +359 2 955 7300 Факс: +359 2 955 5686 Ел. поща: dvi@bianor.com Лица за контакт: Георги Лазаров Директор за връзки с инвеститорите 10.00 h – 16.00 h</p>
<p>УПЪЛНОМОЩЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОНЕН ПОСРЕДНИК:</p> 	<p>„Първа Финансова Брокерска Къща“ ООД Адрес: 1408 София, ул. „Енос“ 2, етаж 4&5 Телефон: +359 2 810 64 00 Факс: +359 2 810 64 01 Ел. поща: office@ffbh.bg Лица за контакт: Ирина Димитрова Светозар Абрашев 8.45 h – 17.45 h</p>

Приложение 1
СЕРТИФИКАЦИИ, ПРИДОБИТИ ОТ НАСТОЯЩИ СЛУЖИТЕЛИ НА БИАНОР

Сертификати	Организация – издател
<ul style="list-style-type: none"> • SUN Certified Programmer for the Java 2 Platform • SUN Certified Web Component Developer for Java 2 Platform, Enterprise Edition • SUN Certified Business Component Developer for the Java 2 Platform • ISTQB® Certified Tester -Advanced Level, Functional Tester • ISTBQ Certificate Tester - Foundation Level • Object -Oriented Analysis and Design with UML Test • DB2 UDB V7.1 Family Fundamentals • Oracle8I: Architecture and Administration • Oracle 9i - Program With PL/SQL • Oracle 10g DBA training • Oracle SQL and PL/SQL • Backup and Recovery • Oracle Administration • Linux, LPI Level 1 Exam 101, Release 2 Beta • Windows NT administration" – 1999 • Project Management Tools and Techniques 	SUN Microsystems International Software Testing Qualifications Board European Organization for Quality – Software Group IBM Bulgaria IBM Bulgaria - Certified Specialist Oracle Bulgaria Linux Professional Institute Microsoft Bulgaria Stamfordglobal – сертификационен партньор на Project Management Institute (PMI) Lloyds' s Register Quality Assurance European Software Institute Академия на Министерството на вътрешните работи USAID eFLAG Learning Solutions A University of Delaware Legacy Company
<ul style="list-style-type: none"> • ISO 9000:2001 Internal Quality Auditor • CMMI : Въведение в CMMI • Закон за защита на класифицираната информация • Управление на риска • Корпоративно управление • Корпоративни финанси • Финансово и управленско счетоводство • Бюджетиране • Количествени методи • Корпоративни финанси за ръководители • Международни стандарти за финансови отчети 	КонсулТим Хюмън Кепитъл България ИнтерКонтакт България Институт на Дипломираните Експерт Счетоводители В България Top Management Advisors JNN Consulting АССП – Асоциация на специализираните счетоводни предприятия. British council СМ Консултинг ЕООД
<ul style="list-style-type: none"> • Управленски умения • По пътя към успеха на твоя бизнес • Продажба и умения за работа с клиенти • Презентационни умения • Бизнес етикет и протокол 	

Общо служителите на Бианор са сертифицирани по над 80 сертификационни програми.

СПИСЪК НА СОФТУЕРА, ЗА КОЙТО ЕМИТЕНТА ПРИТЕЖАВА ЛИЦЕНЗИ

Емитентът притежава следните лицензи за софтуерни продукти, необходими за извършване на неговата дейност

Софтуерно приложение

- 1 Microsoft Windows 2000 Professional
- 2 Microsoft Windows XP Professional
- 3 Microsoft Windows XP Home
- 4 Microsoft Windows 98 Second Edition
- 5 Microsoft Office Project Standard 2003
- 6 Microsoft Office Visio Professional 2003
- 7 Microsoft Office Standard 2003
- 8 Microsoft Office Basic 2003
- 9 Microsoft Office Small Business Edition 2003
- 10 Microsoft Office Small Business Edition 2000
- 11 Microsoft Visual Studio Standard 2005
- 12 Apple MAC OS X
- 13 VMWare Workstation 4
- 14 Sparx Enterprise Archiect 6.x, Corporate Edition
- 15 Metrowerk CodeWarrior 3.1, Personal Edition for Symbian S60
- 16 ОмегаСофт - Омекс 2000
- 17 БоневСофт - Ажур L5.5
- 18 CA Clarity 8+

Забележка: Емитентът е закупил следните модули от CA Clarity 8 - Business Relationship Manager, Demand Manager, IT Portfolio Manager, IT Financial Manager, Process Manager, Project Financial Manager, Project Manager, Project Portfolio Manager, Resource Manager, PMO Accelerator, CPIC Accelerator, Clarity Studio, Schedule Connect

Емитентът притежава следните лицензи за софтуерни продукти, предоставени му от клиенти и необходими за извършване на неговата дейност.

Софтуерно приложение

- 1 Microsoft Windows 2003 Server
- 2 Microsoft Office Professional 2003
- 3 Microsoft Office Project Professional 2003
- 3 Groove Virtual Office 3.1
- 4 Mercury QTP 9.1
- 5 BEA WebLogic Server 8.1 SP4

Допълнително емитентът използва и следните безплатни софтуерни продукти при извършването на дейността му

Софтуерно приложение

- 1 Red Hat Fedora Core
- 2 Red Hat 8
- 3 Red Hat 9
- 4 Debian GNU/Linux 3.x

- 5 SUN Solaris 10 for Sparc
- 6 SUN Solrais 9 for Sparc
- 7 Red Hat JBoss AS 4.x
- 8 Apache 2.x
- 9 Apache Tomcat 5.x
- 10 PostgreSQL 8.x
- 11 MySQL 4.x
- 12 Eclipse 3.x
- 13 JUnit 4.x
- 14 CVS 1.12.x
- 15 Bugzilla 2.x
- 16 OpenLDAP 2.x
- 17 Postfix 2.x
- 18 Double Precision Courier-IMAP
- 19 ClamAV for UNIX
- 20 Apache SpamAssassin 3.x
- 21 SquirrelMail 1.4.x
- 22 OpenVPN 2.x
- 23 Bind 9

Забележка: В списъка с безплатен софтуер са изброени само най-често използваните продукти.

Емитентът притежава и партньорство с Oracle даващ му право да използва множество продукти на Oracle по време на разработка на софтуер.

Декларация по чл. 81, ал. 5 във връзка с ал. 3 ЗППЦК

Долуподписаните:

1. Николай Георгиев Рашев - Председател на Съвета на директорите и Изпълнителен директор
2. Костадин Стоянов Йорданов – Зам. председател на Съвета на директорите и член на Съвета на директорите
3. Стефан Станиславов Лилев – Член на Съвета на директорите
4. Сия Йорданова Йорданова - Член на Съвета на директорите
5. Станислава Иванова Дочева - Член на Съвета на директорите
6. Надежда-Еди Петрова Георгиева - Член на Съвета на директорите
7. Десислава Росенова Арнаудова - съставител на финансовите отчети, главен счетоводител в „Бианор“ АД, адрес : София 1618, ул.„Княгиня Клементина“ 39
8. Анета Борисова Тупавичарова - одитор,

декларират, че доколкото им е известно, съдържащата се в проспекта информация е вярна и пълна.

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....
7.....

2.....
4.....
6.....
8.....

ИЗГОТВИЛИ РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ:



НИКОЛАЙ ГЕОРГИЕВ РАШЕВ

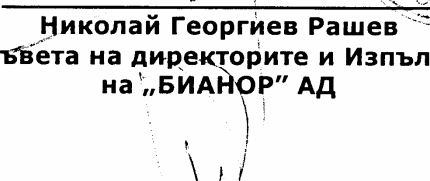


ИРИНА ДИМИТРОВА

Долуподписаните лица, в качеството им на представляващи "БИАНОР" АД и ИП "ПЪРВА ФИНАНСОВА БРОКЕРСКА КЪЩА" ООД, с подписа си, положен на 27.02.2007 г., декларираат, че регистрационния документ отговаря на изискванията на закона.



НИКОЛАЙ ГЕОРГИЕВ РАШЕВ
Председател на Съвета на директорите и Изпълнителен директор
на "БИАНОР" АД



Тодор Людмил Брешков
Управител на ПФБК ООД

