

Междинен Консолидиран Доклад

на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.12.2019 г.

Съдържание

1	ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	4
2	ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	5
	Капитал	6
3	Структура на акционерния капитал и органи на управление.....	7
	Правомощията на управителните органи.....	9
	Опции върху акции на дружеството	10
	Органи към Съвета на директорите	10
4	Функциониране на групата	12
	Дъщерни на Сирма Груп Холдинг АД	12
	Дъщерни на Сирма Солюшънс АД.....	12
	Дъщерни на Сирма Ей Ай ЕАД.....	12
	Дъщерни на ЕнгВю Системс София АД.....	13
	Асоциирани на Сирма Груп Холдинг АД.....	13
	Асоциирани на Сирма Солюшънс АД	13
5	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2019 Г.	14
	5.1 Бизнесът на Сирма.....	14
	5.2 Икономическа среда.....	15
	5.3 Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2019 г.	18
	5.4 Основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2019 г.....	19
	5.5 Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2019 г.	20
	5.6 Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2019 г.....	21
	5.7 Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2019 г.	21
	5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2019	21
	5.9 Вероятно бъдещо развитие на дружеството.....	21
	5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2019 година.....	21
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	22
	6.1. Датикум АД	22
	6.2. Сирма Солюшънс АД	23
	6.3. Сирма Ей Ай ЕАД и Онтотекст САЩ.....	31
	6.4. Онтотекст АД	35
	6.5. Енгвю Системс София АД	35
	6.6. Сирма Бизнес Консултинг АД	38
	6.7. Sirma Group Inc./dba Panaton.....	41
	6.8. Сирма Ай Си Ес АД	42
	6.9. S&G Technology Services	43
	6.10. Сирма Си Ай АД	44
	6.11. Сирма Медикъл Системс АД	44
	6.12. Сирма Груп Холдинг АД – индивидуален отчет	45
7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	47
8	ИНВЕСТИЦИИ ПО ДРУЖЕСТВА	49
9	ГЛАВНИ ПАЗАРИ	49



10	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	50
	Консолидирани приходи	50
	Консолидирани разходи за персонала	51
	Консолидирани оперативни разходи	52
	Консолидирани финансови приходи/разходи нето.....	53
	Консолидирани активи	53
	Нетекущи активи.....	53
	Текущи активи.....	53
	Собствен капитал	54
	Консолидирани пасиви.....	54
	Парични потоци	57
	Показатели и коефициенти.....	58
	Сделки със свързани лица	59
11	ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ	61
12	РИСКОВИ ФАКТОРИ	61
	Систематични рискове	62
	Несистематични рискове	64
13	ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН	67
14	ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО	69
15	СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД	70



1 ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 31 Декември 2019 г., е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППК), като включва и установените събития, настъпили след 31.12.2019 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансов отчет е в съответствие с приложение 9, 10 и Приложение 11 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

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

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидирания финансов отчет към 31 декември 2019;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху консолидирания финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

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

Този доклад включва статистически данни за IT индустрията и глобалните икономически тенденции, които идват от информация, публикувана от източници, включително International Data Corporation (IDC), доставчик на пазарна информация и консултантски услуги за информационните технологии, телекомуникациите и потребителски пазари на технологии; Gartner, Европейската централна банка (ЕЦБ); и Международния валутен фонд (МВФ). Този тип данни представлява само прогнозите на IDC, ЕЦБ, МВФ и други източници за данни за световната икономика и индустрията. Сирма не гарантира за която и да е статистическа информация, предоставена от източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни източници, които се цитират в този доклад. В допълнение, въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

В нашият Междинен Консолидиран доклад на ръководството, анализираме нашите бизнес дейности за отчетния финансов период, както и текущото състояние на Сирма Груп Холдинг. Като се започне от описание на нашата дейност, икономическата среда и стратегия, ние представяме нашата финансова система и подробно обясняваме нашите резултати и операции, както и финансовата ни позиция и нетните активи. Ние също докладваме относно различните аспекти на финансовата устойчивост на Сирма Груп Холдинг и на очакваното развитие на възможните рискове.

Финансовата информация, представена в доклада на Сирма Груп Холдинг АД включва нашия консолидиран финансов отчет, нашия доклад на Съвета на директорите, както и някои финансови измерения, получени от нашата управленска отчетност. Нефинансовите данни, представени в доклада включват аспекти на интелектуалните права, човешките и социалните и отношения, получени от нашата оценка за същественост.

Нашият междинен консолидиран финансов отчет е изготвен в съответствие с МСФО. Вътрешният контрол върху финансовата отчетност гарантира надеждността на информацията, представена в консолидирания финансов отчет. Нашият Съвет на директорите потвърди ефективността на нашите вътрешни проверки на финансовата отчетност.

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.12.2019 година. Докладът обхваща “Сирма Груп Холдинг” АД и всички предприятия на групата без “ЕнгВю Системс Латинска Америка”, “Ай Бил Интерактив”, “Ексел Мениджмънт” ООД, “Флаш Медиа” АД и еДом, изключени от консолидацията поради несъщественост.



2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

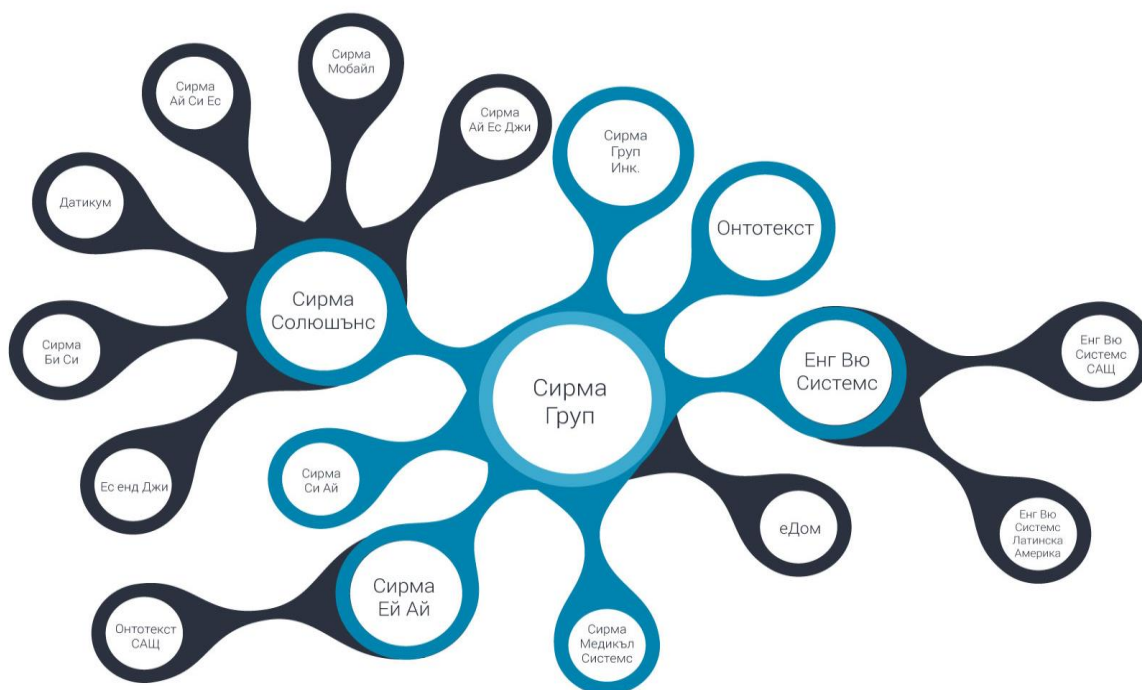
„Сирма Груп Холдинг“ АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативно, предоставя на дъщерните си компании мениджмънт, административни, маркетингови и финансови услуги.

През годините Сирма е създала над 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки капитал.

Нашата стратегия е да създаваме бизнеси, да ги инкубираме и да ги развиваме.

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети на холдинга.

Организационна структура



Клонове на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД няма регистрирани клонове.

История и развитие на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 25.04.2008г. с единен идентификационен код (ЕИК): 200101236, LEI код: 8945007AD80FTJTEGH37 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район Младост, бул. Цариградско шосе № 135. Наименованието на дружеството се променя на 23.03.2009г. от „ЕС ДЖИ ЕЙЧ“ АД на „Сирма Груп Холдинг“ АД, с еквивалент на английски език „Sirma Group Holding“ JSC. Дружеството не е ограничено със срок за съществуване.

Адресът за кореспонденция на „Сирма Груп Холдинг“ АД е: гр. София 1784, район Младост, бул. Цариградско шосе № 135.

Промени в предмета на дейност

При учредяването си дружеството е оперирало под следния предмет на дейност: проектиране, разработване, маркетинг, продажба, внедряване, обучение и съпровождане на софтуерни продукти и цялостни решения, включително управление на софтуерни проекти, консултантски услуги в сферата на информационните и комуникационни технологии, счетоводни услуги, както и всяка друга, незабранена от закона дейност.

На 23.03.2009г. „Сирма Груп Холдинг“ АД променя предмета си на дейност както следва: Придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества, придобиване, оценка и продажба на патенти, отстъпване на лицензи за ползване на патенти на дружества, в които холдинговото дружество участва, финансиране на дружества, в които холдинговото дружество участва, организиране на счетоводното отчитане и съставяне на финансови отчети по реда на закона за счетоводство. Дружеството може да

Предметът на дейност, съгласно чл. 4 от Устава на Дружеството, е: придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества, придобиване, оценка и продажба на патенти, отстъпване на лицензи за ползване на патенти на дружества, в които холдинговото дружество участва, финансиране на дружества, в които холдинговото дружество участва, организиране на счетоводното отчитане и съставяне на финансови отчети по реда на Закона за счетоводството. Дружеството може да извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

От учредяването на дружеството до датата на настоящия документ „Сирма Груп Холдинг“ АД:

- не е обект на консолидация;
- не е осъществено прехвърляне или залог на предприятието;
- няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност на дружеството;
- не са отправяни търгови предложения от трети лица към Дружеството или от Дружеството към други дружества;
- е извършвало изследователска и развойна дейност.

Капитал

Капиталът на дружеството е 59 360 518 лв., разпределен на 59 360 518 бр. поименни безналични акции с номинална стойност на всяка акция от 1 лв.

История на Акционерния Капитал

История на промените в акционерния капитал

- Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.

На 15.10.2008 г., след приемане на три тройни оценителски експертизи на вещи лица, акционерният капитал е увеличен от 50 000 лв. на 77 252 478 лв. чрез непарични вноски и издаване на нови 77 202 478 броя акции. Непаричните вноски са, както следва:

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

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

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



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

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

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

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

На 30.10.2015 г. след успешно първично публично предлагане капиталът е увеличен на 59 360 518 лв. чрез издаване на 9 523 362 бр. нови акции с номинална стойност на една акция 1 лв. и емисионна стойност 1,20 лв.

Информация за условията на всякакви права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал

Сирма Груп Холдинг АД няма информация за условията на всякакви права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал.

3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1 Акционерна структура

Към 31.12.2019 г. разпределението на акционерния капитал на Сирма Груп Холдинг АД е както следва:

	31.12.2019 BGN '000	30.09.2019 BGN '000
Акционерен капитал	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1064	1072
Юридически лица	57	57
Физически лица	1007	1015
Брой акции, притежавани от юридически лица	11 614 752	11 674 892
% на участие на юридически лица	19,57%	19,67%
Брой акции, притежавани от физическите лица	47 745 766	47 685 626
% на участие на физически лица	80,43%	80,33%



Акционери	Брой акции към 31.12.2019	Брой акции към 30.09.2019	Номи- нал	Стойност	% в капитала	Нормализи- ран % в капитала
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	4,90%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	4 700 786	1 лв.	4 700 786 лв.	7,92%	7,98%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	4 865 753	1 лв.	4 865 753 лв.	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,07%
Явор Людмилов Джонев	1 392 746	1 392 746	1 лв.	1 392 746 лв.	2,35%	2,37%
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	8,95%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	1 лв.	2 534 161 лв.	4,27%	4,30%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	1 лв.	3 741 620 лв.	6,30%	6,35%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,70%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,66%
Петър Николаев Коняров	1 187 480	1 187 480	1 лв.	1 187 480 лв.	2,00%	2,02%
Емилиана Илиева Илиева	1 792 168	1 792 168	1 лв.	1 792 168 лв.	3,02%	3,04%
Елена Йорданова Кожухарова	607 040	638 942	1 лв.	607 040 лв.	1,02%	1,03%
Иво Петров Петров	1 572 828	1 450 000	1 лв.	1 572 828 лв.	2,65%	2,67%
Станислав Димитров Иванов	257 368	257 368	1 лв.	257 368 лв.	0,43%	0,44%
Експат България СОФИКС ЮСИТС БТФ	732 355	977 907	1 лв.	732 355 лв.	1,23%	1,24%
ФОНДАЦИЯ ЗА ОБРАЗОВАТЕЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ	363 327	554 479	1 лв.	363 327 лв.	0,61%	0,62%
"Ен Ен Универсален Пенсионен Фонд"	2 323 939	2 323 939	1 лв.	2 323 939 лв.	3,91%	3,95%
Банк ъф Нью Йорк Мелън	857 600	857 600	1 лв.	857 600 лв.	1,44%	1,46%
УПФ „Доверие“ АД	1 047 678	802 126	1 лв.	1 047 678 лв.	1,76%	1,78%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	747 036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,27%
УПФ "Пенсионноосигурителен Институт"	715 810	715 810	1 лв.	715 810 лв.	1,21%	1,22%
"Манджуков" ООД	960 000	960 000	1 лв.	960 000 лв.	1,62%	1,63%
Уникредит Банк Австрия	1 094 249	1 094 249	1 лв.	1 094 249 лв.	1,84%	1,86%
Други	10 624 246	10 524 020	1 лв.	10 624 246 лв.	17,90%	18,04%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

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

Акционери	Брой акции към 31.12.2019	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	7,98%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,07%
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,95%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,35%



Акционери	Брой акции към 30.09.2019	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	7,98%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,07%
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,95%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,35%

Дотолкова, доколкото е известно на Дружеството, да се посочи дали дружеството пряко или косвено е притежавано или контролиран и от кого и да се опише естеството на този контрол и мерките, които са въведени, за да не се злоупотребява с подобен контрол.

На Дружеството не е известно върху него да е упражняван такъв контрол.

Описание на всякакви договорености, известни на Дружеството, действието на които може на някоя следваща дата да доведе до промяна в контрола на Дружеството

На Дружеството не са известни каквито и да било договорености, чието действие да може да доведе до промяна в контрола на „Сирма Груп Холдинг“ АД в бъдеще.

3.2 Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2019 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров
Цветан Борисов Алексиев
Атанас Костадинов Киряков
Георги Първанов Маринов
Петър Борисов Статев – независим член
Йордан Стоянов Недев – независим член

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

Настоящият мандат на Съвета на директорите е до: 19.09.2021 г.

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

Правомощията на управителните органи

Правомощията на управителните органи са в съответствие с изброените такива в ТЗ, Устава и ЗППЦК.

Опции върху акции на дружеството

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

Права на членовете на СД да придобиват акции и облигации на дружеството

Правата на членовете на СД на дружеството да придобиват акции от дружеството са регламентирани в приложимата нормативна база. Дружеството няма издадени облигации.

Органи към Съвета на директорите

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

- Комитет по инвестиции и риск** в състав:
Йордан Недев – председател
Цветан Алексиев – член
Радка Пенева – член
Георги Маринов – член
- Комитет по възнагражденията** в състав:
Георги Маринов – председател
Петър Статев – член
Йордан Недев – член
- Комитет по оповестяване на информация** в състав:
Цветан Алексиев – председател
Радка Пенева – член
Станислав Танушев – член
Чавдар Димитров – член
Атанас Киряков – член
- Одитен комитет** в състав:
Ангел Крайчев – председател
Александър Тодоров Колев – член
Емилиян Иванов Петров – член

Приети вътрешно-нормативни документи

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

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

<https://www.sirma.bg/investors/корпоративно-управление/корпоративни-документи/>

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

Акционери	Брой акции към 31.12.2019	Брой акции към 30.09.2019	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.03.2019	Нормализиран % в капитала към 31.03.2019
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	4,90%
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	8,95%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	4 865 753	1 лв.	4 865 753 лв.	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,07%
Петър Борисов Статев	10 100	10 100	1 лв.	10 100 лв.	0,02%	0,02%
Йордан Стоянов Недев	3 433	3 433	1 лв.	3 433 лв.	0,01%	0,01%
Общо	17 787 344	17 787 344		17 787 344 лв.	29,96%	30,21%



Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на “Сирма Груп Холдинг” АД:

Член на Съвета на директорите	Фирма	Суми за периода 01.01.2019 -31.12.2019 (лв.)
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(600)
	ОНТОТЕКСТ АД	(5 673)
	СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	(161 429)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Георги Първанов Маринов	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(6 000)
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(102 888)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(10 624)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(71 095)
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	(661)
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Саша Константинова		
Безуханова*	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(9 196)
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	(240)
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(600)
	ОНТОТЕКСТ АД	(273)
	СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	(5 727)
Цветомир Ангелов Досков*	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(21 249)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(139 000)
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(126 027)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(167 253)
Чавдар Велизаров Димитров	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(9 196)
	ДАТИКУМ АД	(240)
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(79 352)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(27 488)
Общо	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	(1 200)
		(1 000 009)

*Към датата на този документ не са членове на СД.

Информация за договорите на членовете на административните, управителните или надзорни органи с дружеството, предоставящи обезщетения при прекратяването на заетостта

В договорите на членовете на съвета на директорите както със самото Дружество така и с дъщерни дружества на Дружеството, където такива договори с тези лица са налични, няма предоставени обезщетения при прекратяване на договорите им.

Информация за одитния комитет на дружеството или комитет за възнагражденията, включително имената на членовете на комитета и резюме за мандата, по който функционира комитета

На проведеното на 26.08.2019 г. Извънредно Общо Събрание на Акционерите на Дружеството мандата на Одитния комитет бе продължен с 3 (три) години и при досегашното възнаграждение. Одитния комитет остава в състав:

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Емилиян Иванов Петров – член

Изявление за това, дали дружеството спазва или не режима/режимите за корпоративно управление

С оглед на факта, че „Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в регистъра по чл. 30, ал. 1, т. 3 от ЗКФН, воден от КФН, Дружеството е въвело програма, изготвена в съответствие с Националния кодекс за корпоративно управление. В съответствие с разпоредбата на чл. 100н,

ал. 4, т. 8 от ЗППЦК „Сирма Груп Холдинг“ АД съобразява съдържанието на финансовите си отчети с програма за прилагане на Националния кодекс за корпоративно управление и води счетоводната си политика съгласно Международните счетоводни стандарт.



4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

Икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД включва фирмата – майка и нейните дъщерни и асоциирани дружества – всички те, реализиращи своята стопанска дейност в ИТ сектора. Групата функционира като типична холдингова структура с организация на дейността, координацията и субординацията на дружествата характерни за подобна структура.

Дружествата от групата имат обща стратегическа рамка, корпоративни ценности, финансова и счетоводна политика, визия за добро корпоративно управление и кадрова политика. 3/ ТФЕЙ

Дъщерни на Сирма Груп Холдинг АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Процент от капиталовите права към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2018	Процент от капиталовите права към 31.12.2018	Промени (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	39 311	77,71%	82,43%	39 311	77,71%	82,43%	0
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	7 035	100,00%	100,00%	7 035	100,00%	100,00%	0
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	0
Сирма Груп Инк.	3 471	76,16%	76,29%	3 471	76,16%	76,29%	0
"Сирма Си Ай" АД	106	80,00%	80,00%	106	80,00%	80,00%	0
"Онтотекст" АД	17 865	87,65%	90,44%	17 865	87,65%	90,44%	0
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	0
Общо	67 904			67 904			0

Дъщерни на Сирма Солюшънс АД

	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2018	Промени (в хил. лв.)
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1 374	54,08%	1 374	54,08%	0
„Датикум“ АД	1 394	60,50%	1 394	60,50%	0
S&G Technology Services Ltd., UK	117	51,00%	117	51,00%	0
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	0	71%	0	71%	0
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	270	90,00%	0
Общо	3 155		3 155		0

Дъщерни на Сирма Ей Ай ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2018	Промени (в хил. лв.)
Онтотекст САЩ	30	100,00%	0	0%	30



Дъщерни на ЕнгВю Системс София АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2018	Промени (в хил. лв.)
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95%	7	95%	-
ЕнгВю САЩ	9	100%	9	100%	-
Общо	16		16		-

Асоциирани на Сирма Груп Холдинг АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2018	Промени (в хил. лв.)
GMG Systems (в ликвидация)	0	19,93%	150	19,93%	(150)
Е-Дом Мениджмънт ООД	7	35,00%	7	35,00%	0
Общо	7		157		(150)

Асоциирани на Сирма Солюшънс АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018	Процент от капитала към 31.12.2018	Промени (в хил. лв.)
„СЕР България“ АД (други финансови активи)	0	6,50%	0	6,50%	0
АЙ БИЛ ИНТЕРАКТИВ	0	34%	0	34%	0
ЕКСЕЛ МЕНИДЖМЪНТ ООД	0	34%	0	34%	0
Флаш Медиа АД	0	50%	0	50%	0
Сирма Груп Инк.	916	23,85%	916	23,85%	0
"Сирма Мобайл"АД	15	40%	15	40%	0
Общо	931		931		0

За повече информация относно дружествата в групата – Приложение №1.

Информация за участията

Освен посочените участия на Дружеството в т.4 по-горе, няма други негови участия, които е вероятно да има значителен ефект за оценяването на неговите собствени активи и задължения, финансова позиция или печалби или загуби.



5 СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2019 Г.

5.1 Бизнесът на Сирма

Създадена през 1992 г., за 27 години Сирма се превърна в една от най-големите ИТ компании в региона, притежаваща набор от собствени, иновативни технологии, разнообразен продуктов портфейл и растящ пазарен дял в Европа и Северна Америка.

Сирма притежава софтуерни решения за широк спектър от бизнеси, с фокус върху развитието на когнитивните технологии (AI). Групата е с диверсифицира пазарна експозиция, насочена изключително към частния сектор, със стабилно клиентско портфолио. Продуктите на Сирма са концентрирани в най-перспективните и високотехнологични области – финансови технологии, семантика, индустриален софтуер, IoT, компютърно зрение, медицина. През 2017 г. като част от обновената си стратегия групата започна целенасочени усилия за изграждане на cross-selling капацитет, актуализира модела си за продажби и маркетинг в съответствие със световните трендове.

Сирма е световно разпознаваема компания в семантичните технологии и сред водещите 10 в световен мащаб в областите: граф бази (GraphDB), текст анализ, откриване и федериране на данни (Bloor, 2016). Един от продуктите на Сирма - EngView Package Designer Suite CAD е част от решенията за дизайн и производство на опаковки на световните лидери в полиграфическата индустрия. Холдингът е един от регионалните лидери на ИТ пазара, като във финансовия сектор има за клиенти 60% от операторите в него. Сирма е първокласен регионален доставчик на облачни услуги с клас 4 Дейта център, лицензиран за съхранение на данни от БНБ и други организации, изискващи повишена сигурност на данните. Чрез едно от своите дружества, холдингът е лидер в доставката на SaaS за застрахователните посредници. Сирма има сериозно присъствие на американския пазар, изпълнявайки огромен брой ИТ консултантски проекти. Групата има широка партньорска и дистрибуторска екосистема в над 50 държави по света.

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

- Най-добрият RDF Triplestore в света
- Top Text Analytics Engine за бизнес (използва се от BBC, AstraZeneca, Ministry of Defence USA)
- Технология за лицево разпознаване - сред водещите 10 в световен мащаб;
- Всеобхватна експертиза в анализа на новини и социални медии;
- Изчерпателна експертиза в създаването на Chatbot и AI Assistant приложения.

През 2017 г. групата разработи своята 5-годишна "Стратегия Сирма 2022". Сирма се фокусира в процеса на

трансформацията на организациите към "интелигентни организации". Ние имаме технологии и

know how за всички етапи от този преход – от събирането на данни – вътрешни, външни, структурирани, неструктурирани, отворени, свързани, "тъмни" и т.н.; през изграждането на моделите и хранилището на знания, разработване на аналитични модели и модели за предвиждане, базирани на изкуствен интелект, до предоставянето на "човешки" интерфейси от ново поколение.

Основни елементи на Стратегията са:

- Технологична трансформация чрез концентрация на развойна дейност;
- Подобряване комерсиализацията на технологиите;
- Разширяване и технологичен скок на продуктовото портфолио на Сирма чрез:
 - o Базиране в облак;
 - o Разработване на нови продукти с когнитивен елемент;
- Допълване на модела на продажби – от преимуществено от on-premise към SaaS продажби;
- Съществено разширяване на дистрибуторската мрежа и партньорската екосистема, с цел подобряване модела на продажби – освен директни продажби и продажби чрез голяма партньорска дистрибуторска мрежа, включително увеличаване на OEM партньорствата;
- Организационно реструктуриране за реализация на стратегията.

Преминаването на модела на продажби към SaaS и увеличаването на реализацията на когнитивни елементи, съвместно с планирани инвестиции в маркетинг и продажби ще осигурят плавен и стабилен растеж на Сирма на глобално ниво и гарантират увеличаването на стойността на групата.

Нашата философия за стратегическите ни технологии и продукти е, че ние вграждаме усещането за човешка мисъл – възприемане, интерпретация, предвиждане и вземане на решения.

Приемайки Стратегията 2018-2022, ние започнахме подготовка за нейното изпълнение. Разработихме подробни планове за развитие на стратегическите вертикали на групата. Започнахме процес по организационно и технологично реструктуриране



5.2 Икономическа среда

Развитие на икономиката в България през 2019 и очаквания за 2020/2021 година

Ръстът на БВП на България през 2019 е най-големият в близките години и се очаква да достигне 3,6%, съгласно прогнози на Европейската Комисия [/Economic Forecast for Bulgaria, EC, November 2019/](#). Двигателите на този ръст бяха вътрешното потребление, износет и инвестициите. Поради отслабнала външна среда, ръстът през втората половина на 2019 се забави вследствие на забавяне на износа. Това забавяне ще се пренесе и към 2020, когато се очаква ръста на БВП да спадне до 3% през 2020 и 2,9% през 2021 на годишна база.

Рисковете пред тези прогнози са основно в отрицателна посока, като са свързани с опасност от рязко и продължително свиване на външното търсене, което би се отразило отрицателно на износа и оттам на заетостта и вътрешното потребление. Основен риск пред икономиката през 2020/2021 година е намалено търсене от традиционни партньори за износ, на което има възможност страната да отговори с бързо пренасочване на износа към трети страни извън ЕС – възможност, която би подобрила очакванията за растеж през 2020/21 година.

Развитие на глобалната икономика през 2019 и очаквания за 2020/2021 година

През последната година световният растеж силно намалява. Световният икономически ръст се очаква да бъде 2,9% през 2019 година, съгласно анализ на Международния валутен фонд [/IMF WEO, януари 2020/](#). Това е най-ниското ниво от 2008-2009 година насам. Очаква се леко засилване на растежа през 2020 година до 3,3% и 3,4% през 2021 година. Нарастването се очаква да дойде от някои държави в Латинска Америка, Близкия Изток и развиващите се икономики на Европа. Същевременно нарастването е крайно несигурно в следствие на търговско, социално и геополитическо напрежение, което се отразява негативно на бизнес климата, инвестиционните решения и световната търговия.

Отрасълът на Сирма

Дружествата в Сирма Груп са специализирани в индустрията на информационните технологии /ИТ/. Данни за индустрията обикновено се обединяват с данни за „комуникационния сегмент“, тъй като сегментът изцяло зависи от информационни технологии. Респективно индустрията придобива името „Информационни и комуникационни технологии“ или съкратено ИКТ. От цялото многообразие на сегментите в ИКТ, дружествата от групата работят основно в сегмента „ИТ услуги“ /системна интеграция, инфраструктура като услуга, софтуер като услуга, поддръжка на софтуер, консултации/ и „Бизнес софтуер“ /различни софтуерни продукти, насочени към различни бизнес вертикали и разработка на софтуер по поръчка/. Именно тези сегменти, съгласно проучване на [Gartner от януари 2020](#), се очаква да бъдат водещите сегменти по ръст в ИТ индустрията през 2020 година и да обезпечат ръста на целия сектор:



Прогнози за глобалния ИКТ пазар през 2019 и в годините до 2023 според Gartner

След изключително силната за ИКТ сектор 2018 година, с отбелязан ръст от 5,1% на годишна база, през 2019 година ръстът се забави до 0,5% годишно. Очакванията на Gartner [\(Gartner Market Outlook, January 2020\)](#) за развитието на ИКТ пазара през 2020 година е за възстановяване на растежа на индустрията. През 2020 се очаква растеж на ИКТ сектора от 3,4% на годишна база, достигайки до годишни разходи за целия сектор от USD 3,9 трилиона /в текущи цени/. Същевременно отделните сегменти на ИКТ сектора се очаква да имат много различно развитие през годината. Сегментите, които допринасят за възстановения ръст са „ИТ Услуги“ и „Софтуер“, които се очаква да отбележат съответно 5,0% и 10,5% ръст. Всички останали се очаква да отбележат или спад или минимален ръст през 2020 година:



Световни разходи за ИКТ по текущи цени

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 2018 - 2023
Център за данни								
Разходи \$Млрд.	182	210	205	208	212	213	215	
Годишен ръст	6.40%	15.70%	-2.70%	1.90%	1.5%	0.80%	0.80%	0.43%
Софтуер								
Разходи \$Млрд.	370	420	456	503	556	612	671	
Годишен ръст	10.40%	13.50%	8.50%	10.50%	10.50%	10.00%	9.60%	9.82%
Устройства								
Разходи \$Млрд.	673	713	682	688	685	682	677	
Годишен ръст	5.70%	5.90%	-4.30%	0.80%	-0.30%	-0.50%	-0.80%	-1.03%
ИТ Услуги								
Разходи \$Млрд.	931	994	1 030	1 081	1 140	1 203	1 268	
Годишен ръст	4.40%	6.70%	3.60%	5.0%	5.50%	5.50%	5.40%	5.00%
ТЕЛКО								
Разходи \$Млрд.	1 381	1 380	1 364	1 384	1 413	1 436	1 456	
Годишен ръст	1.00%	-0.10%	-1.10%	1.50%	2.10%	1.60%	1.40%	1.07%
Общо ИКТ								
Разходи \$Млрд.	3 537	3 717	3 737	3 865	4 007	4 146	4 286	
Годишен ръст	3.90%	5.10%	0.50%	3.40%	3.70%	3.50%	3.40%	2.89%
ИТ без ТЕЛКО								
Разходи \$Млрд.	2 156	2 337	2 372	2 481	2 594	2 710	2 830	
Годишен ръст	5.80%	8.40%	1.50%	4.60%	4.60%	4.50%	4.4%	3.91%



Причини за пазарната динамика през 2020 година според Gartner (растеж в постоянна валута)

Важно е да се отбележи, че възстановеният растеж от 3,4% на годишна база през 2020 г. е измерен в текущите цени. Бързото поскъпване на щатския долар към други валути (около 2,5% спрямо еврото през 2019 година) намалява разходите за ИКТ направени в други валути при прехвърлянето им в щатски долари. Съответно динамиката на ИКТ изчислени в **постоянна валута** разкрива малко по-голям очакван годишен ръст от 3,7% през 2020 г. ([Gartner Webinar, IT Spending Forecast, 4Q19 January Update: Emerging Technologies in 2020](#)), както и увеличен ръст във всички сегменти.

Приносът за растежа през 2020 по пазари на различните ИКТ компоненти е неравномерен. При някои от ИКТ пазарите се очаква ръст, който надвишава средния с повече от 2 пъти. Такива са „Инфраструктурен софтуер“ с очакван ръст от 11,42%, „Софтуер за бизнес приложения“ с очакван ръст от 10,30% и „Консултиране“ с ръст от 7,2%. Други пазар се очаква да бъдат по-близо до средните нива от годишен ръст от 3,7%. Такива са „Облачна инфраструктура и услуги“ с ръст от 5,7%, „Внедряване“ с очакван ръст от 5,1% и „Аутсорсинг на бизнес процеси“ с очакван ръст от 4%. Нарастването на гореизброените групи от продукти и услуги компенсират слабият ръст или свиването на пазара в някои други пазари. Такива са „Потребителски мобилни услуги“ с очакван ръст от 2%, „Потребителски фиксирани услуги“ с очакван ръст от 1,7% и „РС, умни телефони и таблети“ и „Системи за външна памет“ с очакван спад от цели 3%.

В **географско отношение**, както и през изминалите години, различните национални пазари допринасят различно към глобалният растеж, поради различния дял, който заемат от световната ИКТ индустрия. Така например независимо от своето динамично развитие ИКТ пазарите на Индия и Южна Корея, които се очаква да отбележат ръст от съответно 6,3% и 5,6% през 2020, те не оказват съществено влияние върху глобалния ръст на индустрията поради своя скромнен дял. Същевременно САЩ, които заемат над 30% от световния дял от ИКТ разходи допринасят съществено за ръста на индустрията със своя 4,3%-ен ръст за 2020 година. Ръстът в Европа се запазва около и малко под средния ръст за света.

От Gartner очакват стабилизиране на растежа в 3-4%-ни граници в годините след 2020г. Същевременно се запазват няколко рискови фактора, които биха могли да окажат негативно влияние върху развитието на ИКТ пазара:

- **Рецесия в САЩ:** изминали са 10 години от последната рецесия, което е и най-дългия период преди настъпване на рецесия. Дори и да няма такава, нейното очакване ограничава разходите на много сегменти;
- **Търговски войни** и въвеждането на тарифи: те се отразяват директно върху инвестициите, търговията и развитието;
- **Нивата на държавен дълг:** проблемът не е решен и нивата на държавен дълг продължават да се увеличават;
- **Brexit:** договаряне с ЕС;
- **Криза с наемането на квалифицирани кадри:** поради ниската безработица намирането на квалифицирани служители става все по-трудно.

Прогнози за глобалния ИКТ пазар през 2019 и в годините до 2023 според IDC

Прогнозите за разходите за ИКТ през 2019 на IDC се различават силно от тези на Gartner. Докато общите разходи в постоянна валута са донякъде близки - около 3% през 2019, съставът на общия обем се различава съществено.

IDC разделят ИКТ разходите на 2 основни категории: „Традиционни ИКТ“ и „Нови технологии“. „Традиционните ИКТ“ разходи съдържат приблизително същата класификация както тази на Gartner, с изключение на разходите за „Центрове за данни“, която категория не съществува в проучването на IDC.

Глобални ИКТ разходи в \$ млрд. постоянни цени							
Технология	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Традиционни технологии	3 698	3 858	3 987	4 099	4 212	4 330	4 454
Нови технологии	612	714	826	962	1 131	1 346	1 602
Общо ИКТ	4 310	4 572	4 813	5 061	5 343	5 676	6 056

Сегментът „Нови технологии“ включва разходи за AI, IoT, Роботика, AI/VI, дронаве, Next gen security, сензори и 3D принтери. IDC очакват, че ръстът при „Традиционните технологии“ приблизително ще дублира този на световния ръст на БВП, т.е. около 3% докато ръста на разходите при „Нови технологии“ ще бъде двуцифрен през 2019 и предстоящите години, като така задвижва и цялата индустрия напред:



*Междинен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.12.2019 г.*

Глобални разходи за ИКТ в постоянна валута

	2017	2018	2018 ръст	2019	2019 ръст
Хардуер					
разходи \$ млрд.	996	1 034	4.00%	1 054	2.00%
Софтуер					
разходи \$ млрд.	478	512	7.00%	551	9.00%
Услуги					
разходи \$ млрд.	971	1 010	7.00%	1 049	7.00%
ТЕЛКО					
разходи \$ млрд.	1 412	1 431	1.00%	1 446	1.00%
Традиционни ИКТ					
разходи \$ млрд.	3 858	3 987	3.00%	4 099	3.00%
Нови технологии					
разходи \$ млрд.	714	826	16.00%	962	16.00%
Общо ИКТ					
разходи \$ млрд.	4 572	4 813	5.00%	5 061	5.00%

Източник: IDC Spending Forecast 2018 - 2022, юли 2019

Според IDC има засилваща се връзка между двете категории технологии. Нарастващ дял от разходите за традиционните сървъри/хранилища, например, сега се задвижват от работно натоварване свързано с внедряването на тези нови технологии в бек-енда. Традиционните софтуерни приложения и решения за системна инфраструктура печелят от необходимостта организациите да внедряват нови технологии с цел икономии на разходи или придобиване на конкурентоспособност. Също така големите фирми ще продължат да наемат професионални дружества, за да осъществяват внедряването на трансформиращи ИКТ решения. Следователно общото влияние на новите технологии е много по-голямо от приходите свързани с отделните категории като IoT сензори, 3D принтери или дроневи, както и годишният ръст свързан с тях.

5.3 Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2019 г.

Влияние на изключителни фактори

Информацията в настоящия отчет не е повлияна от наличието на изключителни фактори.



ОБООБЩЕНА ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО СТЕПЕНТА, В КОЯТО ДРУЖЕСТВОТО ЗАВИСИ ОТ ПАТЕНТИ ИЛИ ЛИЦЕНЗИИ, ИНДУСТРИАЛНИ, ТЪРГОВСКИ ИЛИ ФИНАНСОВИ ДОГОВОРИ ИЛИ ОТ НОВИ ПРОИЗВОДСТВЕНИ ПРОЦЕСИ

Дружеството „Сирма Груп Холдинг“ АД по същината на своята дейност не е зависимо от патенти или лицензии, индустриални, търговски или финансови договори, както и от нови производствени процеси.

За работните места на всички служители в Дружеството, то разполага със съответните лицензи за операционни системи и приложен софтуер за персонални компютри и сървъри, необходими за обичайния работен процес.

ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ЗНАЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО НЕОБИЧАЙНИ ИЛИ РЕДКИ СЪБИТИЯ ИЛИ НОВИ РАЗВИТИЯ, КОИТО ЗАСЯГАТ СЪЩЕСТВЕНО ПРИХОДИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО

Няма значителни фактори, включително необичайни или редки събития или нови развития, които засягат

съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

ЗНАЧИТЕЛНИ ПРОМЕНИ В НЕТНИТЕ ПРОДАЖБИ ИЛИ ПРИХОДИ, ОПОВЕСТЕНИ В СЧЕТОВОДНИТЕ ОТЧЕТИ

През разглеждания период се наблюдават промени в нетните продажби или приходи, оповестените в

счетоводните отчети на Дружеството подробно описани в раздел 10 от настоящия Доклад.

ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО ПРАВИТЕЛСТВЕНАТА, ИКОНОМИЧЕСКАТА, ФИСКАЛНАТА, ПАРИЧНА ПОЛИТИКА ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКИ КУРС ИЛИ ФАКТОРИ, КОИТО ЗНАЧИТЕЛНО СА ЗАСЕГНАЛИ ИЛИ БИХА МОГЛИ ДА ЗАСЕГНАТ ЗНАЧИТЕЛНО, ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО

През разглеждания период не е имало фактори от правителствени, икономически, данъчни, монетарни или политически фактори, които са оказали съществено влияние върху дейността на дружеството.

5.4 Основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2019 г.

Информация за основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2019 г. може да бъде намерена в Приложение № 3.



5.5 Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2019 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2019 г. – 31.12.2019 г.:

Покупка на „Онтотекст“ АД от „Сирма Ей Ай“ ЕАД

На 18.01.2019 г. беше сключен договор, на основание чл.15 от ТЗ и решение на Общото събрание на акционерите на Онтотекст АД, с който търговското предприятие на „Онтотекст“ АД, като съвкупност от права и задължения и фактически отношения, създадени при осъществяване на досегашната му търговска дейност, беше продадено на „Сирма Ей Ай“ АД срещу цена равна на нетната стойност на активите, съгласно счетоводен баланс на дружеството към 17.01.2019 г.

Настоящия финансов отчет е съставен при спазване на принципа за действащо предприятие.

Ръководството на Дружеството счита, че то е действащо и ще остане действащо, няма планове и намерения за преустановяване на дейността.

Продажба на обособена част от „Сирма Солюшънс“ АД на „Сирма Ей Ай“ ЕАД

На 23.01.2019 г. беше сключен договор, съгласно който „Сирма Солюшънс“ АД прехвърля правото на собственост върху обособена част от търговското си предприятие фирма „Сирма Солюшънс“ АД, ЕИК 040529004, като самостоятелна съвкупност от права, задължения и фактически отношения, създадени при осъществяване на досегашната му търговска дейност на „Сирма Ей Ай“ ЕАД, срещу цена от BGN 20 912 384,19 (двадесет милиона деветстотин и дванадесет хиляди триста осемдесет и четири лева и 19 ст.). В обособената част от предприятието са включени активи – софтуерни модули, договори с вземания по тях и служители.

Продажба на обособена част от „Датикум“ АД на „Сирма Ей Ай“ ЕАД

На 07.03.2019 г. беше сключен договор, съгласно който „Датикум“ АД прехвърля правото на собственост върху обособена част от търговското си предприятие фирма „Датикум“ АД, ЕИК 200558943, като самостоятелна съвкупност от права, задължения и фактически отношения, създадени при осъществяване на досегашната му търговска дейност на „Сирма Ей Ай“ ЕАД, срещу цена от 1 241 786,93 лева (един милион двеста четиридесет и една хиляди седемстотин осемдесет и шест лева и 93 ст.). В обособената част от предприятието са включени активи – облачна платформа и задължение към служител.

Прието решение за обратно изкупуване на акции на Дружеството

На проведеното на 26.08.2019 г. Извънредно Общо Събрание на Акционерите на Дружеството бе прието решение „Сирма Груп Холдинг“ АД да изкупи обратно собствени акции. Съветът на директорите може да осъществи изкупуването при следните условия:

- Максималният брой акции подлежащи на обратно изкупуване е 19 000 000 броя.
 - Минимална цена 0,10 лева за акция и максимална цена 2 лева за акция. Максимална обща цена за обратно изкупуване на акции-не повече от 20 000 000 (двадесет милиона) лева.
 - Срокът за изкупуване е до 31.12.2022 г.
 - Начин на обратно изкупуване – чрез инвестиционен посредник.
- Общото събрание на акционерите упълномощава Съвета на директорите да извърши всички необходими правни и фактически действия за осъществяване на обратното изкупуване.

Съдебни иски за периода 01.01.2019 г. – 31.12.2019 г.:

„Сирма Ай Ес Джи“ ООД срещу Тярко Сашков Латев

Цена на исковите: 69 162,19 лв., от които:

- 50 000 лв. - предявен като частичен иск за обезщетение за вреди, изразяващи се в направени разходи от общо дължима сума от 311 524, 08 лв.
- 11 162, 19 лв. - представляващи обезщетение за вреди, изразяващи се в неотчетени материални средства
- 8 000 лв. - представляващи обезщетение за вреди под формата на пропусната полза

Основание на исковите: чл. 45 ЗЗД във връзка с чл. 145 ТЗ, чл. 36 ЗЗК и чл. 142 ТЗ

Няма заведени срещу дружеството съдебни иски за периода.



5.6 Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2019 г.

През четвъртото тримесечие на 2019-та година, Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка с новата стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за BGN 1 484 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 924 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 736 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за BGN 1 667 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 1 410 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 1 021 хил.лв.

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2019 г.

През четвъртото тримесечие на 2019 г., дружеството не е използвало финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2019

Стратегията за растеж и развитие на Сирма Груп Холдинг АД предвижда концентрация на интелектуалната собственост на Групата в холдинговото дружество. Тази концентрация предполага и съсредоточаване на научно-изследователската и развойна дейност на Групата в Сирма Груп Холдинг АД. Изпълнението на този процес започна през 2018 година.

Общата стойност на направените инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2019 година възлиза на 2 022 хил.лв.

Няколко от дружествата, принадлежащи към групата на Холдинга, инвестират в научноизследователска и развойна дейност, патенти и лицензи. Същите са извършили следните разходи за разглеждания исторически период:

	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000	Изменение	Изменение %
„Сирма Солюшънс“ АД	45	2310	(2 265)	-98,05%
„Онтотекст“ АД	50	1070	(1 020)	-95,33%
„ЕнгВю Системс София“ АД	1153	576	577	100,17%
„Сирма Груп Холдинг“ АД	133	63	70	111,11%
„Сирма Ай Си Ес“ АД	0	15	(15)	-100,00%
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	86	190	(104)	-54,74%
„Сирма Медикъл Системс“ АД	70	126	(56)	-44,44%
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	485	0	485	н/п
Общо	2022	4350	-2 328	-53,52%

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп Холдинг.

През 2019-та година, „Сирма Груп Холдинг“ актуализира своята „Стратегия за растеж и развитие“, която обхваща бъдещото развитие на дружеството до 2022 година.

5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2019 година.

През четвъртото тримесечие на 2019 година дружеството „Сирма Груп Холдинг“ АД не е уведомено за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.



6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

6.1. Датикум АД

- <https://www.daticum.com/>
- Датикум АД е дъщерна компания на “Сирма Солюшънс” АД
- **Капитал:** 2 302 049 лв., разпределен на 2 302 049 бр.поименни налични акции с номинална стойност 1 лв. с право на глас, право на дивидент и на ликвидационен дял съобразно участието в капитала. Сирма Солюшънс АД притежава 1 392 740 бр. акции или 60,5% от капитала.

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

Основните клиенти на дружество са от следните индустрии - застраховане, ИКТ, комунални услуги, медии и информационни услуги, промишлено производство, търговия на едро и дребно, транспорт и куриерски услуги.

Основни конкуренти:

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

Основен бизнес модел на дружеството.

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

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

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

Дружеството се концентрира върху налагане и разширяване на облачните си услуги тип IaaS и PaaS. Благодарение на нашите партньори вече може да предлагаме нова услуга Remote Backup as a Service, чрез която можем да извършваме архивиране в нашия дейта център на данните от клиентски сървъри и крайни потребителски устройства, независимо от тяхната географска локация. През следващия отчетен период ще

разработим и предложим услуга Key Management as a Service, във връзка с удовлетворяване на изисквания по GDPR директивата. С развитие на тенденцията за предпочитания на клиентите за използване на наети изчислителни ресурси на база месечно потребление се наблюдава и аналогична тенденция от страна на доставчиците на дружеството за преминаване към бизнес модели за предоставянето на лицензи и услуги на база месечно потребление.

Политика за човешките ресурси.

Политиката ни е насочена към запазване на текущия персонал, поддържане и увеличаване на квалификацията му чрез обучения, курсове и участия в партньорски програми.Извършваме селективно увеличаване на персонала, следвайки изискванията породени от нарастването на обема на дейността. Разходите за персонала нарастват в съответствие с увеличаване обема на дейността с до 10-15% годишно.

Датикум до края на четвъртото тримесечие на 2019 г.

Развитие на бизнеса до края на четвъртото тримесечие на 2019 г. и реализация на инвестиционните намерения

- Постигнахме над 60% ръст на приходите на дружеството спрямо 2018 год. (включително близо 25% ръст на приходите от облачни услуги, 17% ръст на приходите от стандартно предлаганите услуги, и над 34% ръст на приходите от Интернет услуги);
- Сключени са ключови партньорства с две новосъздадени на българския пазар ИТ фирми, които предоставят услуги за големи български и международни компании, за използване ресурсите на Датикум в предоставяните от тях решения;
- Разширихме и ъпгрейдвахме възможностите на бекъп сторидж системата на Датикум, с цел подобряване на бекъп услугата за нашите клиенти;



Новини:

- Успешно приключи процеса по придобиване клиентите на друг облачен доставчик и мигрирането им в платформата на Датикум.;
- Пускане в реална експлоатация на нова услуга на Датикум – Daticum C2, която предоставя клиентска конзола за административно управление на облачни ресурси.
- Пускане на нова услуга за BaaS на отдалечени работни станции и сървъри, които не се намират в Датикум. Въпросните устройства могат да се бежпират и възстановят в облачната платформа на Датикум, само с наличие на интернет връзка. Процесът е изцяло self-service за клиента и не се налага контакт с или намеса на наш служител.

Важни събития:

- Сертифициране по ISO/IEC 9001:2015;
- Сертифициране по ISO/IEC 27001:2013;
- Сертифициране по допълнителен стандарт ISO/IEC 27018:2014 за изпълнение на общоприетите мерки за контрол и указанията за изпълнение на мерките за защита на личните данни.

Перспективи и прогнози за 2020 г.

- Очаква се продължаване на дълготрайния ни растеж на приходите от услуги с около 15% в сравнение с 2019.
- Облачните услуги ще продължат да бележат двуцифрен ръст, движейки се заедно с очаквания глобален ръст на IaaS пазара за 2020 г.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3 619	2 258	1 361	60,27%
EBITDA	909	780	129	16,54%
Амортизации	(306)	(264)	(42)	15,91%
Нетна печалба/загуба	537	460	77	16,74%
EBITDA марж	25,12%	34,54%	-9,43%	-27,29%
Марж на нет. печалба	14,84%	20,37%	-5,53%	-27,16%
Продажби / акции	1,5721	0,9809	0,59	60,27%
Печалба / акция	0,2333	0,1998	0,03	16,74%
ROE	0,1775	0,1564	0,02	13,46%
Общо активи	3 360	4 624	(1 264)	-27,34%
Нематериални активи	-	1 242	(1 242)	-100,00%
Book value*	3 026	1 699	1 327	78,10%
Собствен капитал	3 026	2 941	85	2,89%
Общо пасиви	334	1 683	(1 349)	-80,15%
Лихвоносни дългове	-	-	-	н/п
D/E	0,1104	0,5723	-0,46	-80,71%
ROA	0,1598	0,0995	0,06	60,66%

6.2. Сирма Солюшънс АД

- <http://www.sirmasolutions.com>
- **Капитал:** 35 370 800 лв.

Акции:

- обикновени, Брой: 3 444 366, Номинал: 10 лв. Права: всяка обикновена акция дава право на един глас в общото събрание на акционерите, както и право на дивидент и на ликвидационна квота, съразмерни с номиналната стойност на акцията.
- клас А, Брой: 15 000, Номинал: 10 лв. Права: Клас А акции са привилегирани

- **“Сирма Солюшънс” АД е дъщерна компания на “Сирма Груп Холдинг” АД**

акции без право на глас, с право на гарантиран дивидент в размер на 12% от номиналната стойност.

- клас Б, Брой: 77 714, Номинал: 10 лв. Права: Акции клас Б са с право на обратно изкупуване и с право на глас и на ликвидационна квота, съразмерни с номиналната стойност на акцията.

Дружеството притежава 194 417 бр. собствени акции с номинална стойност на всяка акция 10 лв.



ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

“Сирма Солюшънс” АД е глобален доставчик на комплексни софтуерни системи, ИТ консултации и системна интеграция, в различни индустриални вертикали. Основана през 1992 г., компанията е най-голямата в Сирма Груп. От самото си създаване Сирма Солюшънс АД се развива органично, благодарение на уникалната комбинация от новаторски дух, солидна технологична експертиза и бизнес нюх.

Компанията специализира в създаване на корпоративни софтуерни системи и решения, системна интеграция и ИТ консултиране, както за специфични индустрии, така и за мулти-индустриални решения.” Сирма Солюшънс” АД е сред водещите българските софтуерни разработчици, благодарение на своята отлична репутация, доказана експертиза и всеобхватно ноу-хау, използвано в създаването на софтуерни продукти и успешното реализиране на многобройни сложни проекти за клиенти, в регионален и световен мащаб.

Компанията поддържа отлични взаимоотношения с водещите доставчици на софтуер и технологии за най-бързо развиващите се индустриални отрасли, както и независими софтуерни компании. Също така има отлични взаимодействия с останалите фирми от Холдинга, което гарантира успешната реализация на проекти, независимо от степента на сложност. В зависимост от мащабите и сложността на даден проект, компанията има достъп до разширен набор от ресурси от над 500 души.

Сирма Солюшънс е Microsoft Gold Partner, IBM Advanced Partner, Oracle Gold Partner, HP Preferred Gold Partner, и т.н. Компанията е сертифицирана по ISO 9001:2015 и ISO 27001:2005, за да отговори на завишените регулаторни и договорни изисквания по отношение на сигурността и неприкосновеността на данните и ИТ управлението.

6.2.1 Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

6.2.1.1 Маркетингов анализ на индустриите, в които оперира дружеството

6.2.1.1.1 IT BFSI (Information technologies in Banking Financial Services and Insurance)

В Европа 2019 г. беше определена като краен срок за внедряване на първа фаза на Open Banking / PSD2 директивата. Това предизвика известна динамика в пазара и най-вече при банките, които се бяха забавили с този процес. Според статистиката 26% от банките все още не отговарят напълно на изискванията на директивата и се очаква този процес да продължи до 2021, като основният фокус през 2020 ще е частта от PSD2 засягаща Strong Customer Authentication (SCA).

През 2019 инвестициите в алтернативни банки и услуги намаля малко (до \$33 млрд.) спрямо 2018, поради това че инвеститорите видяха трудности в бързо реализиране на печалби в този сектор, най-вече заради мудността на банките да се адаптират към новите регулации, което създава големи пречки в растежа на по-малките играчи и ги забавя в пускането на нови продукти и услуги. Въпреки това, проучванията показват, че този пазар (на алтернативните банки) тепърва ще се развива и ще расте значително.

Пазарът на алтернативни банкови и платежни системи също беше много динамичен през 2019, като това е годината с най-много нови услуги (подобни на Revolut), които набраха клиенти. Основната причина за този бум се дължи на големите инвестиции през 2018, които стигнаха до \$40 млрд. на световно ниво и доведоха до пазарна реализация на нови продукти.

Очаква се пазарът на IT BFSI да нарасне от 82,06 милиарда щатски долара през 2017 г. до 149,74 милиарда долара до 2022 г. при CAGR от 12,8% през прогнозния период, поради бързия растеж на данните, генерирани от множество източници в различни приложения. (<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/it-bfsi-market-245625011.html>)

6.2.1.1.2 Здравеопазване

Размерът на глобалния пазар на ИТ в здравеопазването беше оценен на 125 милиарда щатски долара през 2015 г., като се планира да достигне 297 милиарда щатски долара до 2022 г., с CAGR от 13,2%.

Този растеж на пазара се дължи на нарастващия стремеж към безопасност на пациента и надеждност на данните, на необходимостта от минимизиране на разходите за здравеопазване и въвеждането на различни здравни политики, които насърчават използването на HCIT в здравните заведения.

(<https://www.alliedmarketresearch.com/healthcare-information-technology-market>)



Здравните информационни технологии свързват всички здравни компании, като свеждат до минимум човешките грешки и намаляват разходите. Очаква се също така, че през прогнозния период увеличеното търсене на по-

добри здравни заведения и увеличеното търсене на интегрирани системи за здравеопазване ще задвижат този сектор.

6.2.1.1.3 ИТ услуги

Очаква се размерът на пазара на глобални професионални услуги за ИТ да достигне 1,07 трилиона долара до 2025 г. при CAGR от 8,4%, според ново проучване, проведено от Grand View Research, Inc. (<https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-it-professional-services-market>). Растежът е в резултат на търсенето на услуги, базирани на знания. Предпочитания за гъвкави и адаптивни професионални услуги задвижват глобалния пазар.

Предприятията от различни индустрии са под все по-голям натиск за намаляване на капиталовите разходи и увеличаване на оперативната ефективност. Приемането на ИТ професионални услуги нараства, тъй като тези услуги могат да помогнат за намаляване на общите ИТ разходи и от своя страна на капиталовите разходи. Ползите, свързани с тези услуги, като лекота на внедряване, по-малък риск и по-висока сигурност, също допринасят за растежа на пазара.

Предприятията на BFSI, търговията на дребно, телекомуникациите и ИТ индустриите предпочитат облачни услуги. Тъй като броят на предприятията, избрали дигитална трансформация, продължава да нараства, продавачите намират за по-удобно да предоставят ИТ услуги чрез облачната технология. Тя също така позволява на доставчиците да разширят своя географски обхват и да предлагат мащабируеми услуги, както и поддръжка при поискване.

Глобалният пазар на софтуер за публичния сектор е оценен на 87,72 милиарда щатски долара през 2017 г. и

ще достигне 169,65 милиарда долара до 2023 г., при CAGR от 11,62% през периода.

Засиленото приемане на решения за мобилност е основният двигател за растежа на пазара. С увеличаването на навлизането на интернет се увеличи и приемането на софтуерни решения, което движи растежа на пазара. От друга страна, наличието на решения с отворен код пречи на растежа на пазара.

Европейският пазар на ИТ услуги запази трайния си растеж през 2019 г. Въпреки все по-мрачните икономически перспективи, разширяващият се обхват на инициативите за дигитална трансформация във всички индустриални сектори запази инвестициите в свързани с ИТ консултации, системна интеграция и операционни услуги.

Очакванията за пазара бяха по-предпазливи за 2019 г., на фона на две години, които отбелязаха леко ускорение на растежа, от + 3,4% през 2017 г. до + 4,4% през 2018 г. Това беше обусловено от силни инвестиции в проектни услуги (над 5% ръст и през двете години) и публичен IaaS / PaaS (буен растеж, макар и със сравнително малък обем). За 2020 г. като цяло се очаква леко забавяне на растежа до 3,7%, със забележимо забавяне в повечето страни (и по-специално в Германия, като ръстът ще падне под 3% през 2020 г.), балансиран от ускорение във Великобритания (след избори и след Brexit, след три години несигурност).

6.2.1.2 Маркетингов анализ на продуктите на дружеството

6.2.1.2.1 Museum Space

Museum space е софтуерен продукт за управление на музеи, специално разработен за галерии, библиотеки, архиви и музеи (така наречените GLAM институции), за да подпомогне ежедневните им работни процеси и запазването и дигитализацията на техните културни богатства.

Продуктът е създаден използвайки опита на музейни служители и музейни ИТ специалисти от целия свят. Museum Space е уеб-базиран продукт, който съхранява и свързва документи, изображения, бележки и т.н. по

начин, който отговаря на начина, по който работят повечето арт-институции.

Museum space е проектиран да оптимизира дейностите по опазване, каталогизиране, реставрация и експониране.

Технологично Museum space е най-добрият продукт от класа си в света. След референтните клиенти са Националната галерия във Вашингтон, музеят Ван Гог, Метрополитън музей, Йейл и др.



Със забавянето на световния икономически растеж индустрията на софтуера за управление на музеи също претърпя известно въздействие, но все пак поддържа сравнително оптимистичен растеж, през последните

четири години пазарен размер на софтуера за управление на музея, за да поддържа средногодишния темп на растеж от милион долара през 2014 г. до 2018г

6.2.1.2.2 Kanin.IO

Kanin.IO е продукт позволяващ създаването на аналитични информационни структури, зареждането им с данни и получаване на обработена (готова за действия) информация в реално време, без да е необходимо програмиране. Kanin.IO е продукт за анализ на огромни масиви от данни (BIG Data) в реално време. Потенциални клиенти на продукта са всички бизнеси, които работят с голямо количество данни и се нуждаят от аналитичност в реално време за да подобрят бизнес показателите си. Примерите за такива бизнеса са многобройни: телекоми, банки, енергийни компании, големи търговци, застрахователни компании, IoT оператори и много други.

Пазарният размер на big data анализа в реално време беше оценен на 6,32 милиарда щатски долара през 2018

г. и се очаква да регистрира CAGR от 28,9% от 2019 г. до 2025 г. Увеличаващите се инвестиции от компаниите в този вид анализ (още познат като „streaming analytics“) са с цел подобряване на ефективността чрез по-добро разбиране на рисковете и възможностите, получени от анализа на данните в движение. Бързото развитие на IoT (internet of things) сензорите и устройствата, използвани от индустриалните и потребителските приложения предизвикаха растяща необходимост от използването на подобни технологии.

На базата на индустриите, в които тази технология се използва пазарът се сегментира в BFSI (banking, financial services and insurance), ИТ и телекоми, търговия на дребно, здравеопазване, публичен сектор, медия и развлечения, образование и др.

6.2.1.2.3 Customer Intelligence Platform

CIP е платформа за събиране и анализиране на информация за клиентите и техните действия. В CIP има различни модули в областите: customer loyalty & customer engagement, big data real time analysis, computer vision based customer intelligence, chat bots, mobile marketing services и др.

Специфичните решения на основа на платформата помагат на търговците да изградят по-дълбока и ефективна връзка с потребителите и да подобрят стратегическото планиране чрез задълбочен анализ на клиентската база.

Глобалният пазар на Customer Intelligence се сегментира въз основа на решения, услуги, вертикали и региони. По отношение на решения, пазарът на CI може да бъде сегментиран на уеб анализ, гласов и образен анализ, мобилен анализа, анализ на социалните медии и други. Въз основа на вертикалите пазарът на потребителското

разузнаване (CI) се класифицира в: телекомуникации, BFSI, търговията на дребно, здравеопазване и науки за живота, медии и развлеченията, производство, комунални услуги, пътувания и туризъм и други.

Водещите компании на пазара за потребителско разузнаване (CI) са Microsoft Corporation, SAS Institute Inc., Open Text, Qlik International AB, Verint Systems, FICO Inc., Information Builders Inc, Angoss Software Corp, IBM Corporation, и SAP SE.

Снопед MarketWatch (<https://www.marketwatch.com/press-release/customer-intelligence-market-size-is-projected-to-be-around-us-50-billion-by-2022-2018-11-12>) CI пазарът се очаква да бъде около \$5 млрд. през 2022 г. при CAGR 20% за периода 2015-2022.

6.2.2 Развитие на бизнеса през 2019 и реализация на инвестиционните намерения

6.2.2.1 IT BFSI

Реализирахме PSD2 имплементация за голяма банка в Ирландия, като успяхме да доставим проекта много бързо и качествено, така че да се спазва срока на директивата. В САЩ осъществихме няколко успешни проекта за MascomaBank.

S&G – компанията на Сирма Солюшънс в UK през последните 3 години:

- увеличи и диверсифицира приходите си, като продължи да работим по разработването на продукти за Temenos и Temenos Services, като същевременно увеличи дейността си в KBC Group



- утвърди репутацията си в много различни клиенти - KBC Ирландия, Bank of Ireland, Banque Internationale a Luxembourg, Advanzia, Metcombank

- увеличи експертизата си в областта на интеграцията на различни софтуерни продукти с T24

През 2019 г. S&G диверсифицира клиентска си база и установи стабилен поток от приходи и продажби през годината. Ключов нов клиент е Deloitte, с когото се разработва партньорство. Коефициентът на използване на ресурсите е над 95% за годината.

Успешно завършихме поредната фаза на много голям проект в Райфайзен банк.

6.2.2.2 Здравеопазване

Спечелихме голям 4-годишен договор в НЗОК за предоставяне на on-premises облак под наем. Започнахме маркетинг и бизнес активности за

префокусиране на Diabetes:M от продажби на крайни потребители към продажби на клиници, фармацевтични, застрахователни компании и практикуващи лекари.

6.2.2.3 ИТ Професионални услуги (ИТ Консултации, разработка на софтуерни проекти, публичен сектор)

6.2.2.3.1 Европейски ИТ проекти

В края на годината успяхме да спечелим нови клиенти в Австрия, с което стартира процеса на навлизането на Сирма на този пазар като доставчик на ИТ решения.

6.2.2.3.2 Консултантски проекти в САЩ

Изпълнихме няколко успешни проекта в САЩ:

- Oasis Senior Advisors – софтуерна система в бизнеса с настаняване на възрастни хора в пансионати и домове.
- PetsBest - система за автоматично класифициране на фактури по застрахователни полици на домашни любимци, посредством използването на "machine learning" алгоритми.

- UBeam – софтуер свързан с устройства за безжично зареждане посредством звукова вълна

През годините Сирма Солюшънс успя да си изгради отлично име на пазара за софтуерни услуги в САЩ, като екипите в България и САЩ, успяват да доставят качествено и в срок, без да има провален проект. Това доведе до висок процент на повтаряем устойчив бизнес (над 80%). Ние вярваме, че съществуващите ни договори са с нисък до среден риск за прекъсване или с други думи, не очакваме съществуващи клиенти да сменят нашите услуги, с други конкурентни компании.

6.2.2.3.3 Проекти в публичния сектор

Спечелихме и успешно изпълнихме проект в публичния сектор в Албания. Успешно изпълнихме основен етап от проект за FMO (Financial Mechanism Office, Brussels).

6.2.2.3.4 Системна интеграция:

Бизнесът на системна интеграция беше динамичен през 2019 година. Успяхме да запазим позициите си в частният сектор и да развием експертиза за доставка и въвеждане на нови продукти и услуги, главно в областта на киберсигурността и облачните технологии. Придобитият опит натрупан в работата с големи международни корпорации ни помогна да спечелим и първите големи проекти в публичния сектор.

Разработихме успешно пет нови партньорства с продукти в кибер-сигурността и успяхме да реализираме проекти

и/или доставки с всеки един от тези нови продукти. Разработихме две нови услуги – on-premise cloud, изключително подходящ за клиенти в публичния сектор и сключихме голям договор за първият ни клиент в това направление. Разработихме услуга DaaS (Device as a Service) чийто пазарна реализация престои в 2020.

Сирма Солюшънс от години разполага с експертиза за доставка на персонализирани устройства за големи международни компании. Работата ни с тях ни позволи да постигнем възможно най-високите нова на



партньорства и сертификации в някои от най-големите производители като HP и Lenovo. В тази връзка ние имаме пълен достъп и права да конфигурираме специални продукти (tailored) за нуждите на нашите клиенти и да управляваме цялостния процес – от дизайна, през техническите параметри, планиране за производството им, и канал за доставка. Това ни носи изключително конкурентно предимство пред традиционните доставчици разчитащи на предварително конфигурирани модели налични на склад, в които са заложили разходи за маркетинг и канал на дистрибуция. В тази връзка успяхме да спечелим проект за доставка на над 2000 персонализирани устройства за Агенция по заетостта.

Изпълнихме успешно още следните по-значими проекти:

- Договор за изграждане на DLP решение за клиент от FinTech индустрията
- Договор за изграждане на application security решение за клиент от FinTech индустрията
- Договор за миграцията на 3000 сервиза от New Relic към AppDynamics
- Подмяна на огромни дискови масиви за голям международен клиент от FinTech индустрията
- Консолидация на поддръжки в центровете за данни на голям международен клиент
- Изграждане на DLP решение за клиент
- Изграждане на application security решение за международен клиент

През изминалата 2019 в отдела за системна интеграция сключихме договори за представително на пет нови

За последните 5 години Сирма успешно изгради над 50 частни облачни системи за наши клиенти. В това число облаци изцяло проектирани, доставени, изградени и оперирани от нас. Заедно с дъщерната ни компания Датикум преобразувахме информационните отдели на наши клиенти от собствени към ITaaS (IT as a service) или изнесени IT услуги. В различните проекти сме ползвали технологии от VMware, Microsoft, Oracle, HPE, IBM и други. Натрупаната експертиза в непрекъсваеми облачни решения през 2019 успяхме да приложим спечелвайки за клиент Национална здравноосигурителна каса, където подписахме 4 годишен договор за предоставяне на облачни услуги за опериране на базите данни, като облакът е разположен в център за данни на клиента и опериран от Сирма и партньорите ни в проекта, в частност Oracle Cloud Operations.

продукти за българският пазар, като с всеки от тях успяхме да реализираме по минимум един проект или продажба за наши клиенти:

- AppDynamics - продукт за Application Performance Management. Самостоятелна компания, която преди няколко месеца беше придобита от Cisco
- Qualys – продукт за Vulnerability Management, Web Application Scanning, full spectrum of auditing, compliance and protection of IT systems and web applications
- CyberArk - a security software focused on eliminating cyber threats using insider privileges to attack the heart of the enterprise
- Veracode – Web Application Scanning, Static and Dynamic analytics
- Forcepoint трансформира киберсигурността, като фокусира върху разбирането на човешките намерения при тяхното взаимодействие с критични данни, където и да се намират те.

6.2.2.4 Реализация на продуктите на компанията

6.2.2.4.1 Museum Space.

През 2019 успяхме да спечелим два нови клиента за продукта Museum Space: Van Gogh Museum и Royal Institute for Cultural Heritage (Brussels). Работата по проектите започна през 2019, като в началото на 2020 приключи внедряването на първа фаза. Предстои внедряване на фаза 2.



6.2.2.4.2 Customer Intelligence Platform

Имплементирахме решение за КИОСК терминали в Метро, като нашето решение обработваше средно по 8000 потребителя на ден.

Подписахме стратегически договор с KFC България, с който Сирма Солюшънс стана основен доставчик на онлайн решения за компанията.

6.2.2.4.3 Kanin.IO

На базата на Kanin.IO и техники от областта на изкуствения интелект разработихме съвместен продукт с американската компания PureInfluencer, която предоставя услуги на компании-дилъри на автомобили в САЩ. Продуктът следи и класифицира в реално време

посетителите на уеб-сайтовете на автокъщите, давайки възможност на продавачите да достигнат до потенциални купувачи значително по-лесно. Продуктът беше показан на Nada Show 2020 в Лас Вегас и има вече няколко клиента.

6.2.3 Нови клиенти

- S&G спечели ключов нов клиент - Deloitte
- Агенция по заетостта
- Агенция по вписванията
- Национална здравноосигурителна каса
- Австрийска застрахователна компания

6.2.4 Нови услуги

- On-premise облак под наем – изключително работеща услуга за публичния сектор. През 2020 имаме план да предложим тази услуга на няколко други институции.

- Съвместно с нашите партньори от HP и Lenovo, разработихме услуга DaaS (Desktop as a Service). Реален тест на пазара и реализацията ѝ при реални клиенти предстои в 2020.

6.2.5 Важни събития през първите месеци на 2020

- Успешно завърши миграцията на базите данни на НЗОК към предоставения от нас облак под наем, с което стартира 4 годишният период на услугите ни.

- Започна миграцията на 3000 сервиза от New Relic към AppDynamics в голям клиент от FinTech индустрията

- Работим по доставка на платформа за управление на облачните ресурси в дистрибутирани центрове за данни в няколко държави на различни континенти за голям клиент от FinTech индустрията.

6.2.6 Решени и нерешени проблеми при реализацията на бизнес плана за 2019

6.2.6.1 Софтуерни услуги

Основният проблем през 2019 беше недостатъчно leads към нов бизнес, което доведе до неуплътнен персонал през втората половина на годината и влошаване на финансовите резултати. За да решим проблема, през 4-то тримесечие на 2019 се направи реструктуриране на

отдела за маркетинг и продажби. От началото на 2020 фокусирахме маркетинга и продажбите в най-перспективните към момента вертикали.



Вече постигнахме следните резултати:

- Подобрихме процеса на избор и участие в международни търгове
- Изградихме мрежа от партньори с които да работим в отделните страни (Австрия, Мексико, Стокхолм, Германия)
- Приехме и започнахме изпълнението на амбициозен маркетинг план

Друго основно предизвикателство е способността ни да запазим опитните си програмисти, както и подбора и привличане на висококвалифицирани софтуерни инженери. Голямото напрежение на пазара на труда в сектора и увеличението на заплатите са постоянните проблеми. Взехме решение да инвестираме време и финансови ресурси в изграждането на солиден HR recruitment отдел, който да бъде обучен да се справя с предизвикателствата за подбора на нови кадри, както и задържането на текущия персонал.

6.2.6.2 Системна интеграция

Изпълнението на бизнес плана в 2019 година е успешно, тъй като отдела успя да постигне и надхвърли заложените цели за печалба. Приходите не бяха изпълнени в максимален обем според плана, но възможността да работим по проекти с по-висока експертиза и добавена стойност, доведе до

реализирането на по-голяма печалба от предварително планираната, въпреки по-малкия обем приходи.

Успяхме да разширим портфолиото си от продукти и услуги, за да подпомогнем и осигурим растежа в следващата година.

6.2.7 Перспективи и прогнози за 2020

6.2.7.1 BFSI

Ще развием две нови направления:

- Имплементиране и конфигуриране на T24. Ще привлечем и обучим екип от бизнес аналитици, които ще могат да участват в проекти по конфигуриране и имплементиране на core banking система Temenos T24. Влизаме в партньорство с Deloitte за спечелване на бизнес в това направление.

- Отдалечена работа по проекти. Освен като доставчик на консултантски услуги (на място), в момента се опитваме да се позиционираме и като доставчик, който може да поеме цялостната разработка на проект извън банката.

6.2.7.2 Софтуерни услуги

6.2.7.2.1 САЩ

През 2020 целта е да се спечелят 2-3 нови основни клиенти и да увеличим приходите от проекти в САЩ с над 15%. Бизнесът в САЩ основно е зависим от броя на заетия по проекти персонал и платените часове за годината.

Тази прогноза може лесно да бъде превишена, ако новият продукт Kanin.io и свързаните с него софтуерни услуги се приемат добре от пазара.

Като цяло за 2020 г. перспективите остават добри. Компания разширява екипа си с един нов продавач в САЩ, като фокуса там остават услугите и развитието на Kanin.io технологията.

6.2.7.2.2 Европа

В Австрия целим да развием бизнеса с двама големи клиента: една от най-големите компании в медицинския сектор, както и Австрийските пощи, които купиха банка и влизат във Fintech сектора.

В България има възможност да влезем още по-силно в сектор здравеопазване, като поемем реализацията на софтуерни проекти в НЗОК.



6.2.7.3 Системна интеграция

Прогнозата и заложените цели пред отдела за системна интеграция е 15% ръст в приходите. Допълнителна диверсификация на клиентите и индустриите, в които оперират. Допълнително навлизане в публичния сектор в

областта на кибер сигурността, облачните технологии, управление на приложения и центрове за данни.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	32 961	37 776	(4 815)	-12,75%
EBITDA	1 372	2 867	(1 495)	-52,15%
Амортизации	(752)	(1 168)	416	-35,62%
Нетна печалба/загуба	1 025	1 872	(847)	-45,25%
EBITDA марж	4,16%	7,59%	-3,43%	-45,15%
Марж на нет. печалба	3,11%	4,96%	-1,85%	-37,25%
Продажби / акции	1,0198	1,1688	-0,15	-12,75%
Печалба / акция	0,0317	0,0579	-0,03	-45,25%
ROE	0,0215	0,0386	-0,02	-44,43%
Общо активи	59 573	59 096	477	0,81%
Нематериални активи	7 578	27 835	(20 257)	-72,78%
Book value*	40 153	20 610	19 543	94,82%
Собствен капитал	47 731	48 445	(714)	-1,47%
Общо пасиви	11 842	10 651	1 191	11,18%
Лихвоносни дългове	4 024	1 962	2 062	105,10%
D/E	0,0843	0,0405	0,044	108,16%
ROA	0,0172	0,0317	-0,01	-45,68%

6.3. Сирма Ей Ай ЕАД и Онтотекст САЩ

- “Сирма Ей Ай” ЕАД дъщерно дружество на “Сирма Груп Холдинг” АД
- Капитал: 1 410 460 лв.
Акции:
 - Обикновени акции, Брой: 127 144, Номинал: 10 лв., налични, с право на глас, дивидент и ликвидационен дял.

- Клас А, Брой: 13 902, Номинал: 10 лв.

„Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 100% от капитала.

Условия за развитие на бизнеса през 2019 г.

Основния технологичен пазар, от който зависят продажбите на Сирма АИ, е този на графови бази данни и като цяло технологии базирани на графово представяне на данните с цел интеграция и анализ. (Тук „база данни“ се използва като популярно кратко име на “система за управление на бази данни”, СУБД – т.е. софтуер от рода на популярните ORACLE или MS SQL Server.)

Засилваща се технологична тенденция на този пазар е създаването и използването на т.н. Графи от знания (knowledge graphs). През 2019 година за първи път се проведе няколко международни конференции на тази тема, сред които най-значима и най-индикативна за

нарастващият интерес към технологията беше Knowledge Graph Conference, която се проведе през месец май в Ню Йорк. Въпреки изключително кратките срокове за организация, конференцията събра над 200 посетители, повечето от които от водещи банки и финансови институции в САЩ.

Според анализ на агенция Markets & Markets от месец август 2019-та година, пазара на графови бази данни се очаква да нарасне от 1 милиард долара през 2019-та г. до 2.8 милиарда през 2024-та година. През февруари 2019-та година Гартнър идентифицира граф технологиите като една от водещите 10 технологии за управление и анализ на данни).



Там правят прогноза, че пазара на граф технология, в това число граф бази данни и платформи за управление на графи от знания, ще расте със среден годишен ръст над 100% до 2022, т.е. че ще се удвоява през всяка от тези години. Според този анализ граф технологията подпомага анализ на данни (data science и data analytics) по два начина: ускорява подготовката на данни и позволява по-адаптивни и гъвкави анализи. Нуждата от анализ на графи е обобщената като *“по-сложни анализи на по-сложни данни, които не са практични, а често не са и възможни със SQL технология”*.

Най-популярния продукт на Сирма AI е Ontotext GraphDB. През 2019 година той се утвърди като лидер на семантични графови бази данни.

GraphDB е разпознат като една от водещите бази данни от този вид в световен мащаб и в момента се използва в множество медии, фармацевтични фирми, музеи, правителствени организации и други. Една от отличителните характеристики на GraphDB спрямо конкурентните му са способностите му за автоматичен извод на нови данни, съобразно семантиката на езиките за описание на схеми на данни и онтологии RDFS, OWL 2 RL и OWL 2 QL. GraphDB реализира уникален алгоритъм, който позволява при изтриване на данни, автоматично да бъдат премахнати изведени факти, които не могат да бъдат изведени от данните след изтриването. Това го прави единствената граф база данни, която осигурява използване на логически извод, без това да създава проблеми с производителността през целия жизнен цикъл на данните: зареждане, заявки и промяна.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Компанията разработва всичките си продукти в България, но продава продуктите си глобално през офисите си в България и САЩ, както и чрез служители позиционирани във Великобритания. Освен директните продажби, дружеството продава също чрез дистрибутори и други видове партньори (консултанти или OEM) в САЩ, Западна Европа, Япония и Корея.

Търговските приходи през 2019 година са разпределени равномерно между Великобритания, САЩ, Азия, и континентална Европа, както се вижда на графиката. Така дружеството носи ограничен риск по отношение на експозиция към регионални пазари. Тенденцията е за увеличаване на приходите в САЩ, което ще намали рисковете от трусове във Великобритания свързани с BREXIT.

Освен търговските приходи от продажби дружеството има също така съществени приходи от научно-изследователски и развойни проекти финансирани от

Европейската Комисия, които не са пряко зависими от пазарната конюнктура в Европа.

Развитие на бизнеса през 2019 и реализация на инвестиционните намерения.

2019-та година беше добра за бизнеса на дружеството:

- Освен увеличените приходи, беше увеличен дялът в приходите, както на продуктовете приходи, така и на повтаряемите приходи. Така се гарантира по-голяма устойчивост на бизнеса и се създават предпоставки за по-бърз ръст;
- Отворен беше втори развоен център гр. Русе, в рамките на вече съществуващия офис на Сирма Солжунс (също част от Сирма Груп Холдинг). Това съществено подобри възможностите на дружеството да привлича опитен технически персонал. Към края на 2019 година в него са ангажирани 7 човека;
- Успешно беше разработен и пуснат на пазара продукт Knowledge Graph Platform (Ontotext Platform 3.0), който подобрява позиционирането по отношение на новата пазарна тенденция за графи от знания, и въвежда актуални стандарти и архитектури (GraphQL и SHACL);
- Увеличени бяха продажбите в САЩ, което намали зависимостта от приходи от клиенти във Великобритания;
- Бяха направени съществени стъпки за разширяване на партньорската мрежа;
- Беше сключен договор за маркетинг услуги и достъп до аналитична информация с най-голямата компания за технологични анализи Гартнър. Договорът беше подписан чрез Сирма Груп Холдинг;
- През месец май дружеството спечели награда на Българската Търговско-Промислена Палата за най-иновативно предприятие.

Нови клиенти, проекти, продукти и услуги през 2019 г.

Клиенти:

Сред тях са топ-5 производител на самолети; топ-10 компания в областта на кибер-сигурността; топ-5 доставчик на системи за климатизация и автоматизация на сгради. Договорите с повечето от големи корпоративни клиенти не позволяват тяхното публично споменаване.



Проекти:

Два големи нови договора за финансиране на изследователски проекти.

Продукти:

Основните продукти на Сирма Ей Ай са GraphDB 9 и Ontotext Platform 3.0.

Услуги:

Не бяха въведени нови услуги през 2019 година.

Важни събития до края четвъртото тримесечие на 2019 г.

- През януари дружеството придоби търговското предприятие на Онтотекст АД, заедно със всички негови активи, договори, персонал и мениджмънт. Като част от стратегията на Сирма Груп Холдинг, за консолидиране на активите и дейностите свързани с изкуствен интелект. Бяха закупени също така обособени части от предприятията
- Corum Group беше привлечен като консултант за идентифициране на потенциални стратегически партньори и инвеститори в областта на семантичните технологии. Сирма Груп Холдинг подписа договор с Corum Group през месец септември 2019 година.
- През 2019 г. дружеството се премести в нов офис в София, поради изтичане на договора с предходния наемодател.
- Сирма AI се представи на множеството международни конференции и търговски изложения, сред които: Knowledge Graph Conference, New York; Graphorum, Chicago; Connected Data London; Recent Advances in NLP, Varna; BioData World, Basel; L3C AI in FinTech, London.

Нови договори през 2019 г.

Следва информация за нови договори и сделки с голям търговски потенциал и важност:

- Големи сделки за годишни лицензи на GraphDB със знакови клиенти, сред които топ-5 банка в САЩ и глобален лидер в производство на самолети;
- Договор с един от най-големите доставчик на системи за автоматизация на сгради за вграждане на GraphDB в следващата версия на техният основен продукт;

Беше спечелено финансира и бяха подписани договори за нови изследователски проекти: TheFSM (безопасност и сертифициране на храни; 420 хиляди евро финансиране за дружеството) и PLANET (логистика; 300 хиляди евро финансиране).

Перспективи и прогнози за 2020

През 2020 година се очаква да се запази добрата пазарна конюнктура и дружеството да увеличи приходите си с 16%. Планира се средният броя на служителите да достигне 79.

Сред най-важните планове за бизнес развитие са както следва:

- Развиване на мрежата от партньори и постигане на приходи чрез партньори от поне 2 милиона лева. В момента дружеството партнира с над 40 други търговски дружества, сред които най-активни са партньорствата с 15 от тях. В края на 2019-та година беше назначен мениджър партньорства;
- Увеличаване на приходите от лицензи и поддръжка до 50% от общите приходи;
- Увеличаване на повтаряемите приходи над 35% от общите приходи;
- Планирани са малко под 600 хиляди лева разходи за външни услуги свързани с маркетинг и продажби (спрямо 220 хиляди през 2019 година). Голяма част от увеличението е свързано с договора с Гартнър.



Финансови резултати за годината, приключваща на 31.12.2019 г.

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	10 519	131	10 388	7929,77%
EBITDA	2 049	50	1 999	н/п
Амортизации	(1 948)	(205)	(1 743)	850,24%
Нетна печалба/загуба	(66)	(202)	136	-67,33%
EBITDA марж	19,48%	38,17%	-18,69%	-48,96%
Марж на нет. печалба	-0,63%	-154,20%	153,57%	-99,59%
Продажби / акции	75	1	73,67	7929,77%
Печалба / акция	-0,4681	-1,4326	0,96	-67,33%
ROE	-0,0010	-0,0529	0,05	-98,15%
Общо активи	78 880	25 855	53 025	205,09%
Нематериални активи	67 081	25 412	41 669	163,97%
Book value*	302	(21 591)	21 893	-101,40%
Собствен капитал	67 383	3 821	63 562	1663,49%
Общо пасиви	11 497	22 034	(10 537)	-47,82%
Лихвоносни дългове	557	585	(28)	-4,79%
D/E	0,171	5,767	-5,60	-97,04%
ROA	-0,0008	-0,0078	0,01	-89,29%

Онтотекст САЩ – дъщерно дружество на „Сирма Ей Ай“ ЕАД

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	1 843	805	1 038	128,94%
EBITDA	6	191	(185)	-96,86%
Амортизации	-	-	-	н/п
Нетна печалба/загуба	4	(71)	75	н/п
EBITDA марж	0,33%	23,73%	-23,40%	-98,63%
Марж на нет. печалба	0,22%	-8,82%	9,04%	-102,46%
Продажби / акции	61	27	34,60	128,94%
Печалба / акция	0,1333	-2,3667	2,50	н/п
ROE	-0,0354	0,6068	-0,64	н/п
Общо активи	516	377	139	36,87%
Нематериални активи	-	-	-	н/п
Book value*	(112)	(117)	5	-4,27%
Собствен капитал	(113)	(117)	4	-3,42%
Общо пасиви	628	494	134	27,13%
Лихвоносни дългове	-	-	-	н/п
D/E	-5,5575	-4,2222	-1,34	31,63%
ROA	0,0078	-0,1883	0,196	н/п



6.4. Онтотекст АД

- <http://www.ontotext.com>
- Онтотекст АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- Капитал: 16 068 801 лв.

Акции: 16 068 801 бр.

Класове акции:

КЛАС А 1, Брой: 4 187 087, Номинал: 1 лв. - поименни налични, с право на глас, дивидент, различни икономически права вкл. право на различен ликвидационен дял при прекратяване на дружеството в зависимост от пазарната му капитализация и различен дял от доходите при продажба на акции и др. икономически права.

ОБИКНОВЕННИ, Брой: 11 038 684, Номинал: 1 лв.- поименни налични, с право на глас, дивидент, ликвидационен дял, право на първи отказ, право на присъединяване.

Дружеството е участвало в бизнес комбинации, описани по-горе. На 17.01.2019 г. е продадено търговското предприятие на Онтотекст АД на Сирма Ей Ай ЕАД.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	199	9 118	(8 919)	-97,82%
EBITDA	26	3 562	(3 536)	-99,27%
Амортизации	(58)	(1 804)	1 746	-96,78%
Нетна печалба/загуба	(32)	1 477	(1 509)	н/п
EBITDA марж	13,07%	39,07%	-26,00%	-66,56%
Марж на нет. печалба	-16,08%	16,20%	-32,28%	н/п
Продажби / акции	0,0124	0,5674	-0,56	-97,82%
Печалба / акция	-0,0020	0,0919	-0,09	н/п
ROE	-0,0015	0,0691	-0,07	н/п
Общо активи	21 344	27 772	(6 428)	-23,15%
Нематериални активи	-	19 853	(19 853)	-100,00%
Book value*	21 338	1 516	19 822	1307,52%
Собствен капитал	21 338	21 369	(31)	-0,15%
Общо пасиви	6	6 403	(6 397)	-99,91%
Лихвоносни дългове	-	179	(179)	-100,00%
D/E	0,0003	0,2996	-0,30	-99,91%
ROA	-0,0015	0,0532	-0,05	н/п

6.5. Енгвю Системс София АД

- <http://www.engview.com>
- „Енгвю Системс София“ АД е дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- Капитал : 68 587 лв.

Акции: 68 587 бр. обикновени поименни акции с право на глас, право на дивидент и право на ликвидационен дял, пропорционално на участието в капитала. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 50 000 бр. акции или 72,9 % от капитала на дружеството.

Енгвю Системс София АД е акционерно дружество, член на Сирма Груп Холдинг АД, с основна дейност –

разработка на софтуерни продукти и услуги в областта на два основни вертикални пазара:

- Опаковъчна промишленост. Продуктите, които се разработват от дружеството са базирани на собствена иновативна технология за вариационен и параметричен CAD/CAM и са предназначени за автоматизация и оптимизация



на производствените процеси, свързани основно с опаковки от различни листови материали.

- Контрол на качеството при серийни производства в различни индустрии, основно свързани с машиностроенето, механика, производство на алуминиеви и пластмасови детайли и др. В тази област, дружеството разработва както изцяло собствени пазарни решения, така и технологични решения, предназначени за конкретни измервателни машини на основния стратегически партньор – QVI.

ЕНГВЮ СИСТЕМС ПРЕЗ 2019 г.

Условия за развитие на бизнеса през четвъртото тримесечие на 2019 година

В опаковъчната промишленост през последните години се запазва тенденция към широко навлизане на дигиталните технологии за производство и оптимизиране на бизнес процесите. 2019-та година не се различава в това отношение. Въпреки че голям дял от производството на опаковки си остава в утвърдения офсетов печат, разпространението на дигиталните технологии става с все по-засилени темпове и все повече компании инвестират в дигитални машини за печат и производство. Оформят се и нови нишови пазари, свързани с персонализация и производство на малки тиражи опаковки от картон и велпапе или продукти с рекламна цел. Компаниите, които до вчера бълваха големи тиражи опаковки или печатаха вестници и книги на офсетови машини, сега използват машинния си парк и за нови продукти, с които да удовлетворят нуждите на потребителите от все по-разнообразни и креативни услуги. Навлизат роботизирани и когнитивни технологии. Разработват се висококачествени опаковки, стелажи и дисплеи, щандове за изложби, произведени от ново поколение материали (като Rigid Board, незапалими картони т.н.) и напечатани на модерни дигитални устройства. В последните години в Европа и САЩ се наблюдава налагането на правила за производство на опаковки и навлизането и производството на материали и продукти от тях, които са пряко свързани с опазването на природата и са екологично чисти, лесно се рециклират и преработват.

Това определя и насоките на преобладаващите инвестиции в опаковъчната индустрия – наред с тези в машини, фирмите от различните ниши търсят и решения за допълнително спестяване на време и ресурси, модернизират производството си, за да подобрят своята конкурентоспособност, както и следват модерните технологии, които им позволяват да подобряват връзката с клиента и оптимизират каналите за поръчки. Такива решения са интернет и клауд базираните софтуерни продукти за комуникации с клиенти и съкращаване цикъла Поръчка-Доставка (web-to-print, web-to-pack), които стават възможни именно в комбинация с новите дигитални технологии.

На пазара на технологии за следене на качество на серийно производство технологичните динамики са по-малки. Въпреки това и в тази индустрия също може да се определят тенденции към все по-интензивна интеграция между класическите измервателни технологии и комуникационни, мобилни, информационни, интернет/клауд базирани продукти. Крайната цел е да се позволи ускоряване на трансфера, съхранение и

обработка на информацията, получавана от измервателните машини и като резултат - повишаване на ефективността и надеждността на системите, следящи качество.

ЕнгВю Системс успешно развива своите продукти в двете си основни направления за опаковъчната и видеоизмервателната индустрии. В последните години компанията инвестира в разработката на нови продукти, базирани на вече реализираните си на пазара решения и натрупаните знания и експертиза в отделните ниши. Те отговарят на последните тенденции, както и изискванията на клиентите за висококачествен софтуер, способен да ускорява темповете на производство, да увеличава продажбите чрез оптимизации и поддържане на допълнителни процеси. Основните продукти на компанията, по които продължава да се работи цялата година са Packaging Suite, ScanFit&Measure, m-caliper, packGATE, TurnCheck.

През 2019 стартира разработката и на нов проект за един от основните корпоративни клиенти на КАД системата – холдинга Принзхорн от Австрия, собственик на заводи за производство и рециклиране на велпапе. Целта на проекта е чрез интеграция на определени модули и функционалности от Packaging Suite в наличната им CPMS система да доведе до увеличение на ефективността на производство и обслужване на крайните им клиенти, както и ползване на файлове от всички потребители и от всички заводи. Очаква се тази интеграция да завърши към средата на 2020 година.

Подписа се договор с Хайделберг Германия за съвместна разработка на нова платформа и предоставяне на лицензи, базирани на клауд технологията на packGATE и Packaging Suite. Очаква се тя да стартира първо в Китай и ако е успешна да се разпространи в цял свят.

Продуктите за качествен контрол и измерване постепенно започват да добиват все по-голяма популярност на пазара. През 2019 бяха подписани нови договори за разпространение на ScanFit&Measure и m-caliper. Направиха се продажби в Дубай, Португалия и Гърция.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Компанията разработва всичките си продукти в България, но разполага с мрежа от дистрибутори в цял свят, както и собствени офиси в САЩ и Бразилия. Факторите, влияещи на бизнеса са свързани основно с наситеността на пазара с конкурентни продукти или степента на развитие на дадения пазар. Все още основен дял от продажбите на софтуер за опаковъчната индустрия се генерира в Европа, като 2019 показва ръст спрямо 2018 и на продажбите на лицензи в САЩ и Бразилия, както и в Индия, Италия, Румъния, Тайланд, страните от Бенелюкс. ЕнгВю като едно от водещите имена в опаковъчната индустрия, работи със стратегическите партньори от Германия - Heidelberg, за които всяка година се разработват нови версии на техни продукти за печатната индустрия; и от САЩ – QVI, за разработка на специализиран софтуер за техните машини за видео измерване. И с двете компании ЕнгВю работи от години като затвърждава своите позиции с предоставянето на качествен и модерен софтуер за техните клиенти. Последните няколко години ЕнгВю инвестира в ново решение за производителя на машини QVI - Turn Check, което доведе до първи продажби на



лицензи през 2019 година. Софтуерът управлява новата в портфолиото на QVI машина за измерване на ротационни части и елементи. Като част от OEM решение софтуерът се маркетира и разпространява изцяло от американския гигант. За налагането на продукта се разчита изцяло на мрежата от собствени компании на QVI и представителства в цял свят.

в различни изложби. Вече се създадоха необходимите връзки и посещения на клиенти. Първата продажба на m-caliper в България беше реализирана през лятото на 2019.

Успешна беше годината и за развитието на ScanFit&Measure. Основната инвестиция беше направена за популяризирането на продукта и търсенето на нови партньорства и дистрибутори.

Развитие на бизнеса през 2019 година и реализация на инвестиционните намерения

2019 е свързана с подготовката и пускането на нова основна версия на CAD/CAM продукта Packaging Suite, с която клиентите от цял свят да могат успешно да се ъпгрейднат и възползват от новите функционалности, модули и подобрения. Подготовката включи и сертификационен семинар в края на февруари, на който дойдоха дистрибутори, представители на над 40 компании от Мексико, Япония, Китай, Филипини, Корея, Индия, Израел, Йордания, Египет, Дубай, Германия, Италия, Англия, Чехия, Словения, Хърватска, Румъния, Холандия, Унгария и други. Кампанията стартира усещно като голяма част от клиентите се възползваха от промоционалните условия за ъпгрейд още през първия месец на официалното пускане. Поетапно се подготвяха и реализираха новите версии и на партньорите производители на режещи плотери с ребрандирани версии на КАД системата, което ще продължи поетапно и през 2020. В края на годината се подписа нов договор за дистрибуция в Шри Ланка.

Забави се разработката на нови функционалности в packGATE през 2019 поради работата по новия договор с Хайделберг и пълната заетост на екипа по него.

Усилено се работи за разпространението на m-caliper, като се търсят нови партньорства, пилотни клиенти чрез участия

Важни събития до края на четвъртото тримесечие на 2019 година

- Проведе се сертификационен семинар за дистрибутори на Packaging Suite
- Участия в изложби и подкрепа на дистрибуторската мрежа
- Посещения на ФЕСПА Германия, метрологично шоу Quality и изложение за пластмаси и гуми K- online в Германия, проведени срещи със стратегическите партньори

Перспективи и прогнози за 2020 г.

Очаква се спад на приходите от САЩ за разработка на нови функционалности и продукти за QVI. Този спад ще бъде компенсирал от първите продажби на новите продукти, в които ЕнгВю инвестира последните години

Очаква се общ ръст на приходите между 15-20% в сравнение с 2019.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3 574	3 122	452	14,48%
EBITDA	1 578	1 047	531	50,72%
Амортизации	(650)	(130)	(520)	400,00%
Нетна печалба/загуба	819	542	277	51,11%
EBITDA марж	44,15%	33,54%	10,62%	31,66%
Марж на нет. печалба	22,92%	17,36%	5,55%	32,00%
Продажби / акции	51,7971	45,2464	6,55	14,48%
Печалба / акция	11,8696	7,8551	4,01	51,11%
ROE	0,2228	0,1768	0,05	26,03%
Общо активи	4 288	3 652	636	17,42%
Нематериални активи	2 951	2 441	510	20,89%
Book value*	725	625	100	16,00%
Собствен капитал	3 676	3 066	610	19,90%
Общо пасиви	612	586	26	4,44%
Лихвоносни дългове	4	2	2	100,00%
D/E	0,0011	0,0007	0,00	66,81%
ROA	0,1910	0,1484	0,04	28,69%



6.6. Сирма Бизнес Консултинг АД

- <https://sirmabc.com/>
- Сирма Бизнес Консултинг АД е дъщерно дружество на Сирма Солюшънс АД
- Капитал: 2 539 768 лв.

Акции: Особени условия за прехвърляне: акциите са винкулирани и непрехвърляеми за срок от 3 години от учредяване на дружеството.

Класове акции:

КЛАС А: Брой: 1958 268, Номинал: 1 лв. Права: ОБИКНОВЕНИ, С ПРАВО НА ГЛАС, право на дивидент и ликвидационен дял

КЛАС В: Брой: 581 500, Номинал: 1 лв. - привилегирани, без право на глас, с право на гарантиран дивидент

Сирма Солюшънс АД притежава 1 077 048 бр. акции клас А и 296 500 бр. акции клас В или 54,08 % от капитала на дружеството и 55% от акциите с право на глас.

„Сирма Бизнес Консултинг“ АД (SirmaBC), е дъщерна компания на „Сирма Солюшънс“ АД, която е силно специализирана в предоставяне на софтуерни продукти и услуги във финансовия сектор. СБК имплементира универсални банкови решения (UBS), самостоятелно и интегрирани с FlexCube (платформа на Oracle). Това е цялостно банково решение, получило световно признание като една от най-предпочитаните системи в банковата и финансовата индустрии.

Гамата от услуги, предоставяни от компанията обхваща основно банкиране, банкиране на дребно и едро, нормативно съответствие и управление на риска, както и целия спектър от услуги по внедряване и консултации. SirmaBC е третата по големина компания в холдинга и допринася за около 20% от приходите.

SirmaBC е създадена като отделна единица през 2007 г. и оттогава се превърна в един от водещите технологични играчи във финансовия сектор. Компанията е утвърдена не само на местния пазар, но същевременно продължава да се стреми към увеличаване на присъствието си и на международните пазари, най-вече в Европа, Северна и Южна Америка, Азия и на Карибския басейн. SirmaBC разполага с екип от високо специализирани професионалисти, с допълваща се експертиза във финансовата област. Това помага за разработването на широк спектър от продукти, предназначени да отговорят на нарастващото търсене и развиващи се тенденции в сектора, съобразени със спецификацията на банковите и финансови индустрии както на локално ниво, така и в световен мащаб.

Компанията на практика е без дългове, и се представя стабилно, със силни финансови резултати.

Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

Анализа на пазара на финансови услуги и тенденциите в неговото развитие в света и България продължава да е силно повлиян от регулациите и стремежа за дигитализация. От една страна всички големи играчи се адаптират към отворени системи и предлагане на все повече „дигитални“ услуги в които се вграждат изкуствен интелект и различни аналитични инструменти. От друга страна развитието на бизнеса на всички консултанти и доставчици на технологични решения основно се движи от завишените изисквания в световен мащаб по отношение на:

- информацията за клиентите и познаване на тяхното поведение,

- борбата със средства, които се генерират от сивия сектор на икономиката в това число изискванията за наблюдение и предотвратяване на „прането на пари“,

- мерките за опазване на личните данни и тяхната защита,

- планираните промени и засилените изисквания към отчетността на финансовите играчи.

В сектора всички предвиждат инвестиции, които се случват по бавно от очакваното. Основните нагласи и действия са свързани с въвеждане на „нови“ канали за плащания (PSD2) макар и приемането на отворено банкиране е бавно, като само 33% от банковите ръководители заявяват, че са го внедрили ефективно, както и електронна регистрация на клиенти. Все по често се говори за „токанизация“ и предлагане на услуги, които могат да бъдат доверени от клиентите на финансовите играчи. Широко ползване на хибридни услуги, както и очакванията на клиентите за свободно предоставяне на



лесно достъпни продукти и форми на плащане, продължават да обуславят и технологичните решения. В допълнение всички ясно разбират, че идва ново поколение на рационализация и оптимизация в сектора, което ще се базира на „роботи“, обучение на машините, анализа на големи масиви от данни и автоматизация на бизнес процесите. Всичко свързано с промени и дигитализация в сектора допълнително се променя и провокира от Fintech организациите, които набират скорост и стават все по разпознаваеми и интересни от една страна на клиентите и от друга за средните и големи банки. Наблюденията на пазара тук са, че Open Banking се развива и се превръща в „Open π“, където банките и новите нетрадиционни играчи обединяват усилията си, за да предоставят банкови услуги, които се интегрират с цифровия опит в други части от живота на клиентите.

Лицензираните финансови играчи трябва да избират стратегически партньори, които допълват продуктите портфейли, подобряват предоставянето на услуги, увеличават продажбите - и работят съвместно. Чрез използването на ефективно сътрудничество, като същевременно се увеличават максимално традиционните крепости, банките могат да създадат мощно предимство във времената на „Open π“.

СирмаБК, продължава да предоставя собствени услуги и продукти, които са фокусирани единствено във финансовия сектор. През 2019 година компанията „пенсионира“, част от продуктите, които нямат съществено развитие за последните 3-4 години и се фокусира в обновяване и надграждане на продукти, които могат да се предлагат, не само на местния пазар.

Клиентите отчитат нисък положителен опит при много банкови взаимодействия, като заявленията за заеми и ипотечни кредити и решаването на проблеми са идентифицирани като най-високото триене (69,3% за ипотечни приложения и 63,7% за решаване на проблеми) и най-нисък положителен опит (37,7% за ипотечни приложения и 40,3% за решаване на проблеми.) Клиентите отчитат по-ниско триене, но също така и по-нисък положителен опит в началните етапи на банковите взаимоотношения, като например откриване на сметки и събиране на информация, вероятно поради липса на решения за многоканални канали. Например, по-голямата част от клиентите на Gen Y (71,9%) считат мобилните приложения за важен банков канал, но само няколко (32,9%) съобщават за положителен опит в този канал. Лошото изживяване както при първоначалните точки за контакт, така и по-сложни транзакции в пътуването на клиента, особено в последната миля, може да доведе до пропуснати възможности за приходи и да се призове за създаване на стабилна стратегия за универсални канали.

От собствените продукти на компанията на-разпознаваеми продължават да бъдат „RepXpress“, „ceGate“ и „UBX Suite“.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Няма изключителни регионални (балкански) фактори, които да се отличават или да са тотално индивидуални от случващото се в Европа. В частност всичко в България е повлияно от икономическите тенденции в Европа и цялата политика за регулация на финансовия сектор и другите сектори в икономиката.

Развитие на бизнеса през 2019 година и реализация на инвестиционните намерения

Развитието на дейността от една страна е повлияно от глобалните и локални фактори за развитие и основно за СирмаБК се влияе от сключените договори през 2019 година за които в момента сме във фаза на изпълнение и доставка, както и желание на съществуващи клиенти да се намесят на пазара на PSD2 услугите и продуктите.

Основни събития до 31.12. 2019 година

През 2019 година в дружеството привлякохме четири нови клиента, които не са банкови институции.

Основните проекти, които се изпълняват са две паралелни внедрявания на основни банкови системи и няколко проекта за внедряване на платежни и други сателитни решения, които покриват: „RepXpress“, „ceGate“ и „UBX Suite“, DIGI Bank, Notifications.

През годината в областта на продуктите компанията инвестира и разработи няколко решения за PSD2 и направи промени и надграждания на две от съществуващите решения, а именно:

PSD2:

„Open π“ – Open banking API hub, който имплементира БИСТРА стандарта за всички услуги в обхвата на PSD2

Up2Pay – Платежен софтуерен терминал, който живее при търговец на мобилна апликация или като Plug in за web site.

Up2Seal - Портфейл за генериране на еднократни пароли и кодове, който служи и за усъвършенстван електронен подпис и подsigурява SCA. По смисъла на регламента за плащания.

В областта на услугите компанията позиционира пакет от консултантски услуги за анализ и документация по отношение на селекция и избор на дигитални решения. Използваната методология е на база Assist Knowledge Development и Британската асоциация за Бизнес анализ.



Подновени са сертификации за:

- Сертифициране по ISO/IEC 9001:2015;
- Сертифициране по ISO/IEC 27001:2013;
- Сертифициране по допълнителен стандарт ISO/IEC 27018:2014 за изпълнение на общоприетите мерки за контрол и указанията за изпълнение на мерките за защита на личните данни.

Решени и нерешени проблеми при реализацията на бизнес плана за 2019 година

Основното предизвикателство пред компаниите, които работят и подпомагат финансовите играчи и изпълнението на дигиталните им програми е и ще остане и през 2019 година, привличането и задържането на кадри. За поредна година ИТ секторът в България

отбелязва устойчив напредък, а в страната се работи върху все повече и все по-разнообразни проекти в областта на информационните технологии. Според статистиката това е и най-бързо развиващият се сегмент в българската икономика. Трудът на високо квалифициран ИТ специалист генерира между 25-30 хиляди евро годишно, което е между два и три пъти повече от средната производителност на труда в страната.

Тенденциите ще се запазят и след 2019 година, което означава, че компаниите в сектора ще продължават да се нуждаят от подготвени кадри, които все още са дефицит в сектора. Най-голямото предизвикателство пред нас остава привличането и задържането на специалисти, а високото заплащане на труда им вече не е от решаващо значение. В резюме основните завишения и предизвикателства в бюджета на компанията ще са в перата на ФРЗ.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	5 547	5 858	(311)	-5,31%
EBITDA	1 268	833	435	52,22%
Амортизации	(572)	(294)	(278)	94,56%
Нетна печалба/загуба	648	516	132	25,58%
EBITDA марж	22,86%	14,22%	8,64%	60,76%
Марж на нет. печалба	11,68%	8,81%	2,87%	32,62%
Продажби / акции	2,1839	2,3063	-0,12	-5,31%
Печалба / акция	0,2551	0,2031	0,05	25,58%
ROE	0,1840	0,1587	0,03	15,95%
Общо активи	4 531	4 763	(232)	-4,87%
Нематериални активи	87	449	(362)	-80,62%
Book value*	3 435	2 803	632	22,55%
Собствен капитал	3 522	3 252	270	8,30%
Общо пасиви	1 009	1 511	(502)	-33,22%
Лихвоносни дългове	-	-	-	н/п
D/E	-	-	-	н/п
ROA	0,1430	0,1083	0,03	32,01%



6.7. Sirma Group Inc./dba Panaton

- <http://panatonsoftware.com/>

Общи бизнес условия през 2019

Sirma Group Inc. (SGI) ангажира клиенти в секторите на киберсигурността, потребителски услуги, B2B и секторът на финансови услуги. Поради многообразието на нашите клиенти ние се влияем повече от общите макроикономически условия, отколкото от специфични настроения във всяка една бизнес вертикала.

През 2019 наблюдавахме съзряване и комодитизация на бизнеса със софтуерни аутсорсинг услуги. Нашите клиенти и перспективите се очертават в две ясни групи. Първата група се ръководи изключително от цената на час за предлаганите услуги и като цяло е по-малко информирана и компетентна по отношение на ИТ технологиите. Тези клиенти е трудно да се спечелят, тъй като се конкурираме с доставчиците с най-ниски разходи от Индия, Китай и бившите съветски републики. Втората група клиенти са тези, които имат специфична и / или непосредствена нужда от технологии, или които разбират общата стойност на изграждането и експлоатацията на софтуерни системи. Това е нашето сладко място, тъй като предлагаме изключително компетентни малки екипи със специфични задълбочени технологични познания.

През 2020 г. възнамеряваме да предлагаме услугите си по-фокусирано с акцент върху конкретни бизнес процеси и видове клиенти.

Нови договори и клиенти

Ключовите нови клиенти през 2019 г. бяха в потребителската електроника и пенсионните услуги. Работихме със Sonic Energy и Oasis Senior Advisors за разработването на техните ключови характеристики на продуктите и платформите за автоматизация на бизнес процесите. В случая на OSA ние ангажирахме нова за нас вертикала - управлението на франчайзирана сервисна организация, която изисква интегрирани корпоративни и франчайзингови системи, които се занимават както с логистиката, така и с въпросите на финансовия мениджмънт в многостранна платформа, съвместима с HIPAA.

Перспективи и прогнози за 2020

Очакваме да продължим да развиваме бизнеса с аутсорсинг с умерени темпове през 2020 г. и възнамеряваме да инвестираме малка сума в пробното стартиране на основна технология за управление на производителността на служителите, която разработваме като част от ангажимент към конкретен клиент.

Финансови Резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	8 142	6 928	1 214	17,52%
EBITDA	1 506	(197)	1 703	н/п
Амортизации	(22)	(15)	(7)	46,67%
Нетна печалба/загуба	1 447	(210)	1 657	н/п
EBITDA марж	18,50%	-2,84%	21,34%	н/п
Марж на нет. печалба	17,77%	-3,03%	20,80%	н/п
Продажби / акции	0,3773	0,3211	0,06	17,52%
Печалба / акция	0,0671	-0,0097	0,08	н/п
ROE	1,0640	-0,2652	1,33	н/п
Общо активи	6 120	4 108	2 012	48,98%
Нематериални активи	1 650	1 266	384	30,33%
Book value*	(290)	(474)	184	-38,82%
Собствен капитал	1 360	792	568	71,72%
Общо пасиви	4 760	3 316	1 444	43,55%
Лихвоносни дългове	51	21	30	142,86%
D/E	0,0375	0,0265	0,01	41,43%
ROA	0,2364	-0,0511	0,288	н/п



6.8. Сирма Ай Си Ес АД

- <http://sirmaics.com/>
- „Сирма Ай Си Ес“ АД е дъщерна компания на „Сирма Солюшънс“ АД
- **Капитал:** 300 000 лв., разпределен на 300 000 бр. поименни налични акции с номинална стойност на 1 акция 1 лв. с право на глас, дивидент и ликвидационен дял. Сирма Солюшънс притежава 270 000 бр. акции или 90% от капитала.

„Сирма Ай Си Ес“ АД е част от Сирма Груп, с основна цел да концентрира в себе си технологичното и бизнес познание на Сирма Груп в застрахователната сфера в България.

Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

Дружеството оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента бележат ръст на приходите и съответно търсенето на дигитални услуги е увеличено. В същото време и в двата сегмента се намалява броят на пазарните участници, тенденция особено видима в сегмента на застрахователните брокери. Причината за това са увеличаващите се регулаторни и финансови изисквания към застрахователните брокери, водещи до намаляване на броя им.

Дружеството предлага продукт Sirma Insurance Enterprise Platform и Sirma Insurance Enterprise MTPL API, както и индивидуални решения и разработки по задание като уеб сайтове, уеб портали за крайни клиенти и административни портали, мобилни приложения, софтуер за управление на процесите и документите и други. Поради регулаторни промени и промени в начина на работа на уеб сървисите на застрахователните компании бе наложено пълното преработване на продукт „Sirma Insurance Enterprise Web Calculator“, което ще продължи до средата на 2019г. Дружеството създава и индивидуални решения и разработки по задание като уеб сайтове, уеб портали за крайни клиенти и административни портали, мобилни приложения.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Дружеството има бизнес само в България към момента, но посредством работа с наши международни клиенти през 2019 г. бе подготвен план и оценка за необходимия ресурс за разрастване на други пазари. Потенциални първи международни пазари са Румъния, Турция, Сърбия, Северна Македония и Албания.

Развитие на бизнеса през 2019 и реализация на инвестиционните намерения

През 2019 година Сирма Ай Си Ес продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Увеличаване на продуктовата гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му
- Продължихме развитието на електронното застраховане чрез „Sirma Insurance Enterprise Web Calculator“ което е бе интегрирано с основния ни продукт Sirma Insurance Enterprise Platform.
- Изграждане на нови портали и мобилни приложения, включително портали за клиенти на застрахователните компании и застрахователните брокери.

Привлечени са нови клиенти - застрахователни брокери, както и беше следваната новата ценова политика на дружеството.

През 2019 година дружеството продължава да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на продукти с месечна лицензионна такса, вместо разчитането на големи еднократни сделки, които са по-трудно прогнозируеми.

Нови:

- Клиенти

Дружеството сключи 15 нови договора със застрахователни брокери и 1 със застрахователна компания.

- Проекти

- Индивидуализация на Sirma Insurance Enterprise Platform за банкови брокери,
- API за застраховка гражданска отговорност за телекомуникационния сектор,
- API за застраховка гражданска отговорност за застрахователен брокер,
- Стартиране на продукт Sirma Insurance Enterprise Web Calculator
- API за лизингови компании,



Важни събития:

През 2019 разработихме и тествахме Sirma Insurance Enterprise Web Calculator за да обогатим продуктовата гама на дружеството.

Нови договори:

Сключиха се първите договори с клиенти на Sirma Insurance Enterprise Web Calculator, API за застраховка гражданска отговорност за телекомуникационния сектор, договори за модул Sirma Insurance Enterprise Platform за лизингови компании, нови доработки в две мобилни приложения, консултантски услуги към крайни клиенти.

Информация за задържане на клиенти:

Клиентите се обслужват професионално и продуктът, който получават се развива постоянно, като клиентите получават нови доработки и в същото време се имплементират всички необходими регулаторни промени.

Няма загубени клиенти. Непрестанно се извършват прехвърляне на брокери към новите версии на отделните модули - модул 2 бланки, модул 2 фактури, модул 2 отчети.

Перспективи и прогнози за 2020

Предвиждаме ръст на Sirma Insurance Enterprise Platform, привличане на клиенти за Sirma Insurance Enterprise Web Calculator. Включване на застрахователен продукт Каско от поне 2 застрахователни компании. Доработки по 2 мобилни приложения, създаване на поне 1 нова мобилна приложения, създаване на уеб сайтове и уеб портали за клиенти.

Информация за събития с необичаен характер:

Утежняване на изискванията към основните клиенти на дружеството – застрахователните брокери и компании, водещо до процеси по сливания и придобивания и респективно – по-малък пазар.

Финансови Резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	832	701	131	18,69%
EBITDA	145	95	50	52,63%
Амортизации	(97)	(17)	(80)	470,59%
Нетна печалба	38	64	(26)	-40,63%
EBITDA марж	17,43%	13,55%	3,88%	28,60%
Марж на нет. печалба	4,57%	9,13%	-4,56%	-49,97%
Продажби / акции	2,7733	2,3367	0,44	18,69%
Печалба / акция	0,1267	0,2133	-0,09	-40,63%
ROE	0,0511	0,0900	-0,04	-43,26%
Общо активи	1 072	1 119	(47)	-4,20%
Нематериални активи	959	1 041	(82)	-7,88%
Book value*	(215)	(330)	115	-34,85%
Собствен капитал	744	711	33	4,64%
Общо пасиви	328	408	(80)	-19,61%
Лихвоносни дългове	23	27	(4)	-14,81%
D/E	0,0309	0,0380	-0,01	-18,59%
ROA	0,0354	0,0572	-0,02	-38,02%

6.9. S&G Technology Services

- <http://www.sngservices.co.uk/>

S&G Technology Services е джойнт венчър на Сирма Солюшънс, който развива дейност на територията на Обединеното кралство. Компанията предоставя технологични услуги в сферите на софтуерна интеграция, интеграция на данни и мобилни технологии за сектора на финансовите услуги.

S&G Technology Services има натрупана огромна експертиза за банковата индустрия и разработването на технологични решения за едни от най-големите световни банки. Това дава възможност на компанията да разбере

по-добре предизвикателствата, пред които са изправени клиентите, да идентифицира областите, в които може да предостави иновативни решения и безпроблемно да интегрира специфичните си решения в рамките на една по-широка програма за доставка. S&G Technology Services специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

През 2019 г. компанията успешно изпълни проекти в големи международни банки в Ирландия, Кения, Люксембург и Великобритания.



6.10. Сирма Си Ай

- „Сирма Си Ай“ АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- **Капитал:** 133 000 лв. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 80% от капитала.

Условия за развитие на бизнеса през четвъртото тримесечие на 2019 година

Sirma CI (Customer Intelligence) предлага интелигентни софтуерни решения в областта на търговията (Retail). Ние консултираме и подпомагаме търговските организации в дигиталната им адаптация за т.нар. многоканална или обединена (unified) търговия, като внедряваме доказани софтуерни решения, съответстващи на фазата на развитие на всеки търговец.

Внедряваме софтуерни решения базирани на Artificial Intelligence (AI) за анализ и препоръки в реално време, както към бизнеса, така и към крайните клиенти.

Този подход позволява гъвкаво използване на ресурси, платформени решения и софтуерни модули, които осигуряват на търговците допълване или усъвършенстване на съществуващите системи, съобразени със специфичната им дейност.

Нови:

Нови продукти:

- Започваме да предлагаме нов продукт "Sirma Card-Smart White-Label Card" - Банкова карта и лоялна програма за големи търговци, които притежават много клиенти.
- "Kiosk" – решения за управление на опашки и маркетингови кампании

Нови клиенти:

- Договор с голяма аутсорсинг компания за разработка и лиценз на "Virtual Assistant" (Chatbot);
- Договор с голяма верига за търговия на дребно за "Retail Kiosk & Digital Signage";
- Договор за разработка и поддръжка на онлайн магазин за луксозни стоки;

Нови партньори:

- Договор с дистрибутор за "Loyalty Program Solutions" за Карибския басейн

Перспективи и прогнози за 2020

Ще се фокусираме се върху банковия сектор, средни и големи търговски вериги, които имат необходимост от внедряване на нови или надграждане на съществуващи информационни системи. Специализацията ни ще е в направления: банкови услуги (ритейл), спорт, търговия на дребно, бързооборотни стоки, търговски центрове, потребителска електроника, продукти за персонална хигиена и почистване, търговски зони на летища и т.н. Ще се опитваме да прилагаме все повече Cognitive Commerce (AI Analytics). Ще преобразуваме компании от многоканална търговия към унифициран модел.

Ще развиваме партньорската ни програма извън страната през локалните партньори като ще търсим и нови за приоритетните ни пазари. Имаме установени партньори в Австрия, Сингапур и Мексико.

Финансови Резултати

	31.12.2019
Приходи	298
EBITDA	(201)
Амортизации	-
Нетна печалба	(203)
EBITDA марж	-67,45%
Марж на нет. печалба	-68,12%
Продажби / акции	0,9933
Печалба / акция	-0,6767
ROE	1,5984
Общо активи	65
Нематериални активи	-
Book value*	(127)
Собствен капитал	(127)
Общо пасиви	192
ROA	-3,1231



6.11. Сирма Медикъл Системс АД

- „Сирма Медикъл Системс“ АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- Капитал:** 100 000 лв. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 66% от капитала.

Основни тенденции през 2019 г.

Основните тенденции в системите за управление на диабет са автоматизацията на процеса по събиране на данни и използването на изкуствен интелект, където и както е възможно. Все още опитите да се създаде система, наподобяваща нормалната работа на организма (т. нар. изкуствен панкреас) са неуспешни и компаниите се състезават в разработката и предлагането на интегрирани системи свързани с различните устройства. Разработват се и нови видове CGM устройства с нови технологии, но процесът е доста бавен и все още няма нищо ново пуснато на пазара.

Основни постижения през 2019 г.

Сирма Медикъл Системс регистрира Diabetes:M в Агенцията по лекарствата, като медицинско устройство и получи CE марка, което позволява да се продава на територията на Европейския съюз. Продължава презентирането на системата от Nipro Diagnostics и вече има английски лекари, които я ползват за проследяване на терапията.

Беше подписан договор със Специализираната болница за активно лечение на детски болести (СБАЛДБ) за партньорство и в последствие беше проведено обучение на персонала в отделението по ендокринология как да ползват Diabetes:M за последващо проследяване на следболничната терапия на техните пациенти деца.

В края на 2019 завърши разработката на MPI-2 приложенията за Андроид, които бяха пуснати официално в Google Play през февруари 2020.

Продуктово развитие през четвъртото тримесечие на 2019 г.:

Diabetes:M

Diabetes:M продължава да е на първо/второ място в Google Play и е изключително добре оценено и приемано от потребителите. Има изключително положителни оценки от лекарите. През 2019 година Sirma Medical Systems обнови Diabetes:M така, че да отговаря на изискванията за получаване на CE марка.

MPI-2

Разработиха се версии на двете приложения на MPI-2 за Андроид.

Цели за 2020 г.

Основни цели за 2020 година са сертифициране на Сирма Медикъл Системс по ISO 13485.

Анализ и планиране за развиване на MPI-2 системата да работи без нужда от асистенция на специалист.

Анализ планиране и разработка на две нови приложения от фамилията „M“ – Cardiac:M за запис и проследяване на хора с повишено кръвно налягане и Medicine:M за създаване на план за прием на лекарства, запис на лекарствата и анализ на спазването на планирания преди това прием.

Навлизането в нови болници и клиники на Diabetes:M и евентуално на Cardiac:M и Medicine:M, в областта на дистанционно проследяване на пациентите извън болницата.

Финансови Резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	392	338	54	15,98%
EBITDA	29	75	(46)	-61,33%
Амортизации	(30)	(12)	(18)	150,00%
Нетна печалба	(30)	32	(62)	н/п
EBITDA марж	7,40%	22,19%	-14,79%	-66,66%
Марж на нет. печалба	-7,65%	9,47%	-17,12%	н/п
Продажби / акции	1,3067	1,1267	0,18	15,98%
Печалба / акция	-0,1000	0,1067	-0,21	н/п
ROE	-0,3659	0,2909	-0,66	н/п
Общо активи	753	724	29	4,01%
Нематериални активи	689	650	39	6,00%
Book value*	(607)	(540)	(67)	12,41%
Собствен капитал	82	110	(28)	-25,45%
Общо пасиви	671	614	57	9,28%
Лихвоносни дългове	-	-	-	н/п
D/E	-	-	0,00	н/п
ROA	-0,0398	0,0442	-0,08	н/п



6.12. Сирма Груп Холдинг АД – индивидуален отчет

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи*	5 137	5 884	(747)	-12,70%
EBITDA	3 110	3 555	(445)	-12,52%
Амортизации	(655)	(242)	(413)	170,66%
Нетна печалба/загуба	1 727	2 596	(869)	-33,47%
EBITDA марж	60,54%	60,42%	0,12%	0,20%
Марж на нет. печалба	33,62%	44,12%	-10,50%	-23,80%
Продажби / акции	0,0865	0,0991	-0,01	-12,70%
Печалба / акция	0,0291	0,0437	-0,01	-33,47%
ROE	0,0239	0,0360	-0,01	-33,59%
Общо активи	92 882	93 551	(669)	-0,72%
Нематериални активи	10 122	9 394	728	7,75%
Book value*	62 081	62 686	(605)	-0,97%
Собствен капитал	72 203	72 080	123	0,17%
Общо пасиви	20 679	21 471	(792)	-3,69%
Лихвоносни дългове	12 614	15 866	(3 252)	-20,50%
D/E	0,1747	0,2201	-0,05	-20,63%
ROA	0,0186	0,0277	-0,01	-33,00%

* съгласно указанията на КФН приходите от дивиденди са включени в приходите от основна дейност на „Сирма Груп Холдинг“ АД



7 РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ

Групата е дефинирала опериране в няколко сегмента:

INTELLIGENT EVOLUTION OF ENTERPRISES

Дружества от Сирма Груп, които оперират в сегмента: "Енгвю Системс София" АД, "Сирма Ей Ай" ЕАД, "Сирма Солюшънс" АД, "Сирма Медикъл Системс" АД, "Датикум" АД, "Сирма Си Ай" АД, Сирма Груп Инк.;

Финансови резултати на сегмента

	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000
Приходи	27 963	24 485
BG	6 165	8 493
EU	6 995	6 158
UK	4 243	2 437
USA	9 935	7 006
Other	625	390
Разходи без амортизация, капитализации и т.н.	-23 111	-19 823
EBITDA	4 852	4 662

През четвъртото тримесечие на 2019 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 14,21 %, а EBITDA отбеляза ръст от 4,08% или 190 хил.лв. спрямо четвъртото тримесечие на 2018.

SOLUTIONS, PRODUCTS AND CONSULTING IN FINANCE

Дружества от Сирма Груп, които оперират в сегмента: „Сирма Бизнес Консултинг“ АД, „Сирма Ай Си Ес“ АД, „Сирма Ей Ай“ ЕАД, „Сирма Солюшънс“ АД, Ес Енд Джи Текнолоджи Сървисис и Сирма Груп Инк

Финансови резултати на сегмента

	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000
Приходи	10 719	10 636
BG	4 468	3 583
EU	882	362
UK	2 022	2710
USA	1 906	2777
Other	1441	1202
Разходи без амортизация, капитализации и т.н.	-7 230	-6 701
EBITDA	3 489	3 935

През четвъртото тримесечие на 2019 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 0,78 % спрямо четвъртото тримесечие на 2018 г.



SYSTEM INTEGRATION

Дружества от Сирма Груп, които оперират в сегмента: „Сирма Солюшънс“ АД;

Финансови резултати на сегмента

	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000
Приходи	22 772	23 704
BG	12 454	16 620
EU	3 318	2 987
UK	5 361	3 475
USA	85	75
Other	1555	547
Разходи без амортизация, капитализации и т.н.	-20 663	-19 475
EBITDA	2 109	4 229

През четвъртото тримесечие на 2019 г. приходите на сегмента отбелязаха спад от 932 хил. лв. спрямо четвъртото тримесечие на 2018 г.



8 ИНВЕСТИЦИИ ПО ДРУЖЕСТВА

За информация за инвестициите по дружества, моля погледнете Приложение № 4.

9 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

Консолидираните приходи на „Сирма Груп Холдинг“ АД за разглеждания исторически период имат различен характер и географски произход. Традиционно с най-висок дял се позиционират приходите от услуги и от стоки. Същевременно Европа, Северна Америка и Обединеното кралство заемат челните места в географското разпределение на реализирани приходи. Приходите по региони и държави са представени в следващата таблица.

Приходи по региони и държави:

Регион	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Австралия	22	3	19	633,33%
Азия	462	232	230	99,14%
Африка	28	39	(11)	-28,21%
Европа	34 281	38 203	(3 922)	-10,27%
Обединено кралство	11 626	8 698	2 928	33,66%
Южна Америка	62	12	50	416,67%
Северна Америка	14 973	11 638	3 335	28,66%
Общо	61 454	58 825	2 629	4,47%

„Сирма Груп Холдинг“ АД и предприятията от Групата реализират своята продукция и услуги без географски ограничения. Въпреки това, традиционно най-високи продажби Групата генерира в Европа и Северна Америка. Същите заедно с приходите от Обединеното кралство заемат традиционно 99,07 % от общата сума на консолидираните приходи. Независимо от това, поради изключителната диверсификация на продуктите и услугите си, които се прилагат в множество напълно различни сектори и клиенти, не може да се говори за каквато и да е зависимост на Групата от отделни клиенти или от дадени услуги.

През четвъртото тримесечие на 2019 г. Групата реализира продажби в 55 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 23 086 хил.лв. или 37,57 % от общите приходи от продажби, следвана от САЩ с 11 926 хил.лв. или 19,41 % и от Великобритания с 11 626 хил.лв. или 18,92 %.



10 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Оперативни приходи от продажба на стоки	19 463	12 117	7 346	60,63%
Оперативни приходи от продажба на услуги	39 442	44 820	(5 378)	-12,00%
Приходи от преоценка и продажба на ДА	5	20	(15)	-75,00%
Приходи от финансиране	2 018	290	1 728	595,86%
Оперативни приходи от други	526	1 578	(1 052)	-66,67%
Общо	61 454	58 825	2 629	4,47%

Консолидираните приходи растат с темп от 4,74 % или с 2 629 хил.лв. през разглеждания период, което от своя страна е в унисон и с възходящия тренд в бизнес сектора на Групата. Увеличението на консолидираните приходи се дължи, както от привличането на нови клиенти, така и от увеличението на обемите от съществуващите.

Приходи от продажби на услуги по видове (в хил. лв.):

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
Вид услуга	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Васкуп услуги	122	97	25	25,77%
MAN свързаност	40	32	8	25,00%
Абонаменти	3 208	3606	(398)	-11,04%
Административни, счетоводни услуги	38	19	19	100,00%
Извънгаранционни услуги	48	78	(30)	-38,46%
Интернет	167	111	56	50,45%
Ко-локация	98	88	10	11,36%
Консултантски услуги	6 290	6 424	(134)	-2,09%
Консумативи	169	165	4	2,42%
Наем на софтуерен лиценз	275	226	49	21,68%
Наем на хардуер и лицензи	128	90	38	42,22%
Наем на шкаф	174	183	(9)	-4,92%
Облачни услуги	2 060	2 902	(842)	-29,01%
Обучение	137	41	96	234,15%
Приходи от лицензи	2 905	2 283	622	27,24%
Приходи по Европейски проекти - MCC 20	34	639	(605)	-94,68%
Системна интеграция	3 113	3 639	(526)	-14,45%
Софтуерни услуги	19 731	23 862	(4 131)	-17,31%
Техническа поддръжка	297	136	161	118,38%
Хостинг	408	195	213	109,23%
Общо	39 442	44 820	(5 378)	-12,00%



Консолидирани разходи за персонала

Консолидираните разходи за персонала включват:

	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Актьорски печалби/загуби за отчетен период	-	1	(1)	-100,00%
Неизползван отпуск	(87)	77	(164)	-212,99%
Болнични за сметка на работодателя	60	64	(4)	-6,25%
Разходи за бонуси	1 043	227	816	359,47%
Платен отпуск	1 212	1 100	112	10,18%
Разходи за заплати по гражд.договори	53	106	(53)	-50,00%
Разходи за заплати по договор за управление	1 336	1 322	14	1,06%
Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	64	17	47	276,47%
Разходи за осигуровки по гр.договори	5	4	1	25,00%
Разходи за осигуровки по дог. за управление	47	38	9	23,68%
Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	(8)	18	(26)	-144,44%
Разходи за осигуровки по трудов договор	2 406	2 017	389	19,29%
РЗ по РПВ - трудови договори	16 422	16 094	328	2,04%
Общо	22 553	21 085	1 468	6,96%

През разглеждания период персоналят на ТД в Групата се увеличава с 0,28 %, а консолидираните разходи за персонал се увеличават с 6,96 %.

Брой на персонала в групата към:

31.12.2019 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СИ АЙ АД	2	1	3
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	10	1	11
ДАТИКУМ АД	9	6	15
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	37	4	41
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	73	6	79
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	59	5	64
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	21	6	27
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	126	7	133
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	3	3	6
СИРМА ГРУП ИНК.	5	1	6
S&G UK	1	1	2
СИРМА ША	7	3	10
ОНТОТЕКСТ АД	0	1	1
Общо	353	45	398



31.12.2018 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	10	6	16
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	42	5	47
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	1	2	3
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	56	5	61
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22	8	30
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	133	7	140
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА ГРУП ИНК.	0	0	0
СИРМА САЩ	5	1	6
S&G UK	0	1	1
СИРМА ША	7	3	10
ОНТОТЕКСТ АД	58	3	61
Общо	352	48	400

Консолидирани оперативни разходи

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000
Разходи за материали	(3 944)	(10 710)	6 766
Изменение %			-63,17%
Разходи за външни услуги	(7 250)	(11 059)	3809
Изменение %			-34,44%
Разходи за амортизация	(4 962)	(4 412)	-550
Изменение %			12,47%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(17 371)	(10 239)	(7 132)
Изменение %			69,66%
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	(1 241)	962	(2 203)
Изменение %			-229,00%
Капитализирани собствени разходи	2 408	8 523	(6 115)
Изменение %			-71,75%
Други разходи	(1 234)	(2 730)	1 496
Изменение %			-54,80%
Разходи общо	(33 594)	(29 665)	(3 929)
Изменение %			13,24%

През четвъртото тримесечие на 2019 г. консолидираните оперативни разходи на Групата се увеличават с 3 929 хил. лв. или с 13,24 %. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за външни услуги (21,58%), следвани от разходите за амортизация (14,77 %).



Консолидирани финансови приходи/разходи нето

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Финансови разходи	(700)	(1 306)	606	-46,40%
Финансови приходи	233	779	(546)	-70,09%
Финансови приходи / разходи нето	(467)	(527)	60	-11,39%

Консолидираните финансови разходи намаляват с 606 хил. лв. или с 46,40% през разглеждания период, основно поради курсови разлики по валутни операции. Финансовите приходи намаляват с 546 хил. лв. или със 70,09 %, основно поради намалението на приходите от курсови разлики по валутни операции.

Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат спад от 1 547 хил. лв. или 1,06 % през разглеждания период. Традиционно най-голям дял от тях, заемат нематериалните активи, което е продиктувано от дейността на Групата и собствеността върху значително количество софтуерни модули.

Нетекущи активи

Активи	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Нетекущи активи				
Нематериални активи	55 043	49 968	5 075	10,16%
Имоти, машини и съоръжения	5 580	5 041	539	10,69%
Инвестиции в дъщерни предприятия	7	7	-	0,00%
Инвестиции в асоциирани предприятия	157	157	-	0,00%
Отсрочени данъчни активи	307	307	-	0,00%
Разходи за придобиване на дълготрайни активи	33 846	40 020	(6 174)	-15,43%
Търговска репутация	22 482	22 482	-	0,00%
Общо	117 422	117 982	(560)	-0,47%

Нетекущите активи намаляват с 560 хил. лв. или с 0,47% през 2019 г.

Текущи активи

Активи	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Текущи активи				
Материални запаси	1 256	3 151	(1 895)	-60,14%
Търговски вземания	11 607	10 232	1 375	13,44%
Вземания от свързани лица	616	1 387	(771)	-55,59%
Данъчни вземания	473	392	81	20,66%
Други вземания	1 614	1 055	559	52,99%
Предплатени разходи	663	460	203	44,13%
Пари и парични еквиваленти	10 529	11 068	(539)	-4,87%
Общо	26 758	27 745	(987)	-3,56%



Собствен капитал

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение
	BGN '000	BGN '000	(BGN '000,%)
Основен / Акционерен капитал	59 361	59 361	0
Изменение			0,00%
Резерви	6 557	5 622	935
Изменение			16,63%
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба) от минали години	24 282	23 792	490
Изменение			2,06%
Неконтролиращо участие	15 463	15 747	(284)
Изменение			-1,80%
Изменение в резултат на изкупени собствени акции	(475)	(475)	0
Изменение			0,00%
Общо	105 188	104 047	1 141
Изменение			1,10%

Собствения капитал през периода бележи увеличение с 1 141 хил.лв. или с 1,10 %.

Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат намаление от 2 688 хил.лв. или 6,45% през разглеждания период, което може да бъде проследено в следващите таблици.

Нетекущи пасиви

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
Нетекущи пасиви	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Провизии	285	203	82	40,39%
Дългосрочни заеми	8 403	9 359	(956)	-10,21%
Задължения по финансов лизинг	-	127	(127)	-100,00%
Задължения за съучастия	-	8	(8)	100,00%
Финансирания	-	58	(58)	-100,00%
Отсрочени данъчни пасиви	456	1 084	(628)	-57,93%
Общо	9 144	10 839	(1 695)	-15,64%

Нетекущите пасиви намаляват с 1 695 хил. лв. или с 15,64 % през разглеждания период.



Междинен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД
за периода, приключващ на 31.12.2019 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита	Оставащо задължение към 31.12.2019	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Брой оставащи вноски	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник											
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	BGN	2 200 000	2 129 628	21.7.2016	2,50%			31.8.2020	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-C0001/02.02.2012 г.; Договорна ипотека на недвижим имот, находящ се в София, район Младост, бул. Цариградско шосе 135, а именно ет. 5 от сградата.
Сирма Груп Холдинг АД	Сосиете Женерал Експресбанк АД	Овърдрафт	BGN	2 000 000	-	8.8.2017	2,50%			31.10.2020	Залог на 1 392 740 броя поименни акции от капитала на Датикум АД, собственост на Сирма Солюшънс АД
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Инвестиционен	BGN	10 475 000	10 475 000	12.12.2019	РЛП+1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно	60	174 580	20.12.2024	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Кредити, по които Емитента е гарант											
Сирма Солюшънс АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	BGN	4 025 000	4 023 604	12.12.2019	РЛП+1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно			20.12.2020	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти



*Междинен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД
за периода, приключващ на 31.12.2019 г.*

Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	EUR	741 000	666 620	15.08.2019	1 м. EURIBOR + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	21.08.2020	Втори по ред залог на Търговско предприятие Сирма Ей Ай ЕАД; Втори по ред залог на притежаваните от него акции; Втори по ред залог на настоящи и бъдещи вземания на обща стойност 741 хил. евро; Залог върху вземанията по всички сметки на кредитополучателя в ОББ в размер на 741 хил.евро.
Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	EUR	3 000 000	2 955 029	15.08.2019	1 м. EURIBOR + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	20.09.2020	Първи по ред залог на Търговско предприятие Сирма Ей Ай ЕАД; Първи по ред залог на притежаваните от него акции; Първи по ред залог на настоящи и бъдещи вземания на обща стойност 3 млн. Евро; Залог върху вземанията по всички сметки на кредитополучателя в ОББ в размер на 3 млн.евро.



Текущи пасиви

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
Текущи пасиви	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Провизии	1 728	794	934	117,63%
Пенсионни и други задължения към персонала	1 677	1 539	138	8,97%
Краткосрочни заеми	15 396	9 065	6 331	69,84%
Задължения по финансов лизинг	-	42	(42)	-100,00%
Търговски и други задължения	5 809	8 781	(2 972)	-33,85%
Краткосрочни задължения към свързани лица	362	292	70	23,97%
Данъчни задължения	645	1 272	(627)	-49,29%
Задължения по получени аванси	2 831	8 054	(5 223)	-64,85%
Приходи за бъдещи периоди и финансираня	878	71	807	1136,62%
Други задължения	523	931	(408)	-43,82%
Общо текущи пасиви	29 849	30 841	(992)	-3,22%

Текущите пасиви намаляват с 992 хил. лв. или с 3,22% през разглеждания период.

Парични потоци

Групата няма ликвидни проблеми и оперира с наличните ресурси. Традиционно най-голямо перо в положителни потоци имат постъпленията от клиенти, докато ролята на отрицателно перо играят плащанията към доставчици.

ОБООБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Нетен паричен поток от оперативна дейност	6 640	9 089	(2 449)	-26,94%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(8 584)	(10 694)	2 110	-19,73%
Нетен паричен поток от финансова дейност	1 405	6 554	(5 149)	-78,56%
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	(539)	4 949	(5 488)	-110,89%
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	11 068	6 119	4949	80,88%
Пари и парични еквиваленти в края на годината	10 529	11 068	-539	-4,87%



Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

(Показателите и коефициентите са изчислени съобразно указанията на БФБ)

№	Показатели в хил. лв.	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN'000	Изменение BGN '000	Изменение %
1	Приходи от оперативна дейност	61 454	58 825	2629	4,47%
2	Себестойност на продажбите	(54 913)	(48 020)	(6 893)	14,35%
3	Брутна печалба/загуба	6 541	10 805	-4264	-39,46%
4	Други оперативни разходи	(1 234)	(2 730)	1 496	-54,80%
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	5 307	8 075	-2768	-34,28%
6	Финансови приходи	233	779	-546	-70,09%
7	Финансови разходи	(700)	(1 307)	607	-46,44%
8	Печалба/загуба преди разходи за данъци	4 840	7 548	-2708	-35,88%
9	Разходи за данъци	(581)	(686)	105	-15,31%
10	Нетна печалба/загуба	4 259	6 862	-2603	-37,93%
11	Дивидент	-	-	-	н/п
12	Парични средства и парични еквиваленти	10 529	11 068	-539	-4,87%
13	Материални запаси	1 256	3 151	-1895	-60,14%
14	Краткотрайни активи	26 758	27 745	-987	-3,56%
15	Обща сума на активите	144 180	145 727	-1547	-1,06%
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	143 234	139 421	3813	2,74%
17	Краткосрочни задължения	29 849	30 841	-992	-3,22%
18	Дълг	23 798	18 593	5 205	27,99%
19	Пасиви (привлечени средства)	38 992	41 680	-2688	-6,45%
20	Собствен капитал	105 188	104 047	1141	1,10%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	106 380	107 882	(1 502)	-1,39%
22	Оборотен капитал	(3 091)	(3 096)	5	-0,16%
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	0,00%
24	Печалба/загуба малцинствено участие	363	1209	(846)	-69,98%
25	Разходи за лихви	(285)	(338)	53	-15,68%
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,635	0,898	-0,263	-29,29%
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,625	0,910	-0,285	-31,32%



Междинен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД
за периода, приключващ на 31.12.2019 г.

Показатели	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение %
EBITDA	10 450	12 825	(2 375)	-18,52%
DEPRECIATION	(4 962)	(4 412)	-550	12,47%
EBIT	5 488	8 413	-2925	-34,77%
FIN/INVEST NET	(467)	(528)	61	-11,55%
EBT	4 840	7 548	-2708	-35,88%
ROA	0,0270	0,0388	-0,0118	-30,34%
ROA(BSE)	0,0272	0,0405	-0,0133	-32,92%
Debt/EBITDA Ratio	2,2773	1,4497	0,8276	57,08%
Quick Ratio	0,8544	0,7974	0,0569	7,14%
ROE (BSE)	0,0472	0,0684	-0,0212	-30,96%
ROE	0,0400	0,0636	-0,0236	-37,06%
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,3707	0,4006	-0,0299	-7,46%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутната печалба (3/1)	0,1064	0,1837	-0,0772	-42,05%
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,0864	0,1373	-0,0509	-37,09%
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0693	0,1167	-0,0473	-40,59%
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0297	0,0492	-0,0195	-39,59%
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0400	0,0636	-0,0236	-37,06%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите (1/15)	0,4307	0,4275	0,0032	0,74%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,4290	0,4219	0,0071	1,69%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	-19,8816	-19,0003	-0,8813	4,64%
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	0,8964	0,8996	-0,0032	-0,35%
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	0,8544	0,7974	0,0569	7,14%
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,3527	0,3589	-0,0061	-1,71%
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,6134	0,9062	-0,2928	-32,31%
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	8,8505	7,7683	1,0822	13,93%
Цена/Счетоводна стойност P/B (BSE) (26/(20/23))	0,4767	0,6606	-0,1839	-27,84%
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	1,0353	0,9910	0,0443	4,47%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,0717	0,1156	-0,0439	-37,93%
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,7921	1,8174	-0,0253	-1,39%
Коефициенти за дивидент				
Коефициент на изплащане на дивидент (11/10)	0,0000	0,0000	0,0000	н/п
Коефициент на задържане на печалбата (1-(11-10))	1,0000	1,0000	0,0000	0,00%
Дивидент на една акция (11/23)	0,0000	0,0000	0,0000	н/п
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,0447	0,1305	-0,0858	-65,74%
Темп на прираст на брутната печалба	-0,3946	0,1528	-0,5474	н/п
Темп на прираст на активите	-0,0106	0,0995	-0,1102	н/п
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,1661	0,1334	0,0328	24,59%
Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,1828	0,1470	0,0358	24,35%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,2237	0,1723	0,0514	29,80%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,3464	1,2924	0,0541	4,19%
Пазарна капитализация на компанията	37101	54019	-16918	-31,32%



Сделки със свързани лица

Доставки:

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2019 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Разходи за услуги	Други свързани лица	-3
ОБЩО			-3

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2018 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Разходи за услуги	Други свързани лица	-3
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Разходи за услуги	Дружества под общ индиректен контрол	-593
ОБЩО			-596

Продажби:

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2019 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	7
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажба на услуги	Дружества под общ индиректен контрол	5
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Приходи от лихви	Други свързани лица	1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Приходи от лихви	Други свързани лица	38
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Приходи от лихви	Други свързани лица	3
ОБЩО			55

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2018 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	11
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Дружества под общ индиректен контрол	10
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Приходи от лихви	Други свързани лица	31
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	11
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Приходи от лихви	Други свързани лица	24
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Приходи от лихви	Дружества под общ индиректен контрол	9
ОБЩО			97

Заеми (салда) към:

31.12.2019 г.

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Други свързани лица	785
Сирма Солюшънс АД	заем	Други свързани лица	5

31.12.2018 г.

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Други свързани лица	785
Сирма Ей Ай ЕАД	заем	Други свързани лица	18
Сирма Бизнес Консултинг АД	заем	Други свързани лица	46
Сирма Солюшънс АД	заем	Други свързани лица	5



11 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

„Сирма Груп Холдинг“ АД отстоява и спазва ангажиментите си в съответствие с националното законодателство в областта на опазване на околната среда. Компанията прилага мерки за разделно събиране на отпадъците, минимизиране, оползотворяване и рециклиране на битовите отпадъци. През 2017-та година се спря използването на пластмасови чаши, като те бяха заместени с порцеланови и стъклени.

Дружеството и предприятията в групата считат, че неговите служители играят ключова роля в развитието на неговия бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално

внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Сирма Груп Холдинг в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели.

Дружеството и предприятията в групата прилагат определени критерии за подбор на персонала и считат, че разполагат с амбициозен екип от професионалисти, способен да преследва поставените стратегически и оперативни цели. „Сирма Груп Холдинг“ АД инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

12 РИСКОВИ ФАКТОРИ

Използваните в доклада думи „очаква“, „вярва“, „възнамерява“ и други подобни указват за изявления, които са прогнозни по своя характер и/или се отнасят за бъдещи несигурни събития и условия, които могат да окажат влияние върху бъдещите бизнес и финансови планове на Дружеството, на резултатите от дейността му и на финансовата му позиция. Предупреждаваме инвеститорите, че горепосочените изявления не са гаранция за бъдещите резултати от дейността на Дружеството и сами по себе си са обект на рискове и несигурност. Действителните бъдещи резултати от дейността на Дружеството могат да се различават съществено от прогнозните резултати и очаквания в резултат на множество фактори, включително посочените по-долу рискови фактори. (Последователността в представянето на рисковите фактори отразява виждането на Съвета на директорите относно конкретната им значимост към настоящия момент за дейността на Дружеството.)

Рисковете, на които могат да бъдат изложени инвестиращите в ценни книжа могат да бъдат разделени по различни критерии в зависимост от техния характер, проявление, особености на Дружеството, промените в капитала на Дружеството и възможността риска да бъде елиминиран или не. Могат да се разделят в две групи: систематични и несистематични рискове.

УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ

Управлението на рисковете на СГХ е задължение на Съвета на директорите. В своята дейност той се подпомага от Комитета по инвестициите и риска. Холдингът подпомага и дъщерните си дружества за управление на риска.

В своята същност управлението на риска е способността да се предвидят заплахите за дейността на дружеството, вкл. отделни проекти, и да се минимизират техните неблагоприятни последици.

Процесът е итеративен. Той започва с идентифициране на възможните рискове, преминава през анализ на рисковете и планиране на управлението им, след което започва процес на наблюдение и регулярно връщане към процеса на анализ.

В СГХ е изградена стройна система за управлението на рисковете.

Управлението на рисковете в СГХ включва:

- Идентифициране на рисковете – Това е продължителен процес, в който се откриват потенциалните заплахи. За да бъдат идентифицирани очакваните и предвидимите рискове, се прилагат различни методи: въпросници (анкетни карти), интервюта, brainstorming, анализ на документи, списък с очаквани и предвидими рискове (checklist analysis), създаден на база на предишен опит
- Качествен и количествен анализ на риска - След като възможните рискове бъдат идентифицирани е необходимо да се извършат Качествен и количествен анализ на всеки от тях. Оценяват се вероятността за сбъждане и въздействието чрез предефинирани скали, например Вероятност: много малка, малка, средна,

голяма или много голяма; Въздействие: катастрофално, критично, допустимо, незначително.

С данните се изготвя таблица на риска. В нея рисковете се подредят по категории, нанасят се тяхната вероятност за сбъждане и въздействието им, както и примерен сценарий, които се изпълнява в случай, че риска се появи. Полученият списък се сортира по въздействие и вероятност. Определя се праг, рисковете над който ще бъдат управлявани. Таблицата с рискове се преразглежда и преоценява регулярно, тъй като има възможност рискове да отпаднат, да се добавят нови или да се променят техните оценки.



- Планиране на действия за преодоляване на риска

Следващата стъпка в управлението на риска е планирането. Това е процеса на документиране на мерките, които ще се приложат при управлението на всеки от идентифицираните ключовите рискове. Използват се 3 стратегии за управление:

- избягване на риска – стратегия, при която се намалява вероятността от сбъждане на риска;
- минимизиране на ефекта при сбъждане на риска – стратегия, при която се намаляват последствията от сбъждането на риска;
- планове за извънредни действия – стратегия, при която организацията приема риска и е готова да се справи с него, ако той се сбъдне;

В резултат от планирането на риска се създава План за смекчаване, наблюдение и управление на рисковете (Risk Mitigation Monitoring and Management Plan). Той

Систематични рискове

Общите рискове произтичат от възможни промени в цялостната икономическа система и по-конкретно, промяна на условията на финансовите пазари. Те не могат да се диверсифицират, тъй като на тях са изложени всички стопански субекти в страната.

Двадесет и пет години след края на плановата икономика в България се провежда политика на икономически реформи и стабилизация, целящи налагането и функционирането на принципите на свободната пазарна икономика. В следствие на това, бизнес субектите в България имат ограничена история на функциониране в свободни пазарни условия. В тази връзка българските компании, в сравнение с компаниите от западните страни се характеризират с липса на опит в условия на пазарна икономика и ограничени капиталови ресурси, с които да развият дейността си. България също така има ограничена инфраструктура за поддържането на пазарна система.

В България, като в повечето страни в преход, е налице търговски дефицит и дефицит по текущата сметка. Страната ни е вносител на суров петрол и енергийни ресурси. В тази връзка, увеличението в цените на петрола и енергийните ресурси намаляват конкурентоспособността на българската икономика и в допълнение зависимостта ѝ от вноса на петрол и енергийни ресурси допълнително излага икономиката на валутен риск от неблагоприятни промени на курса на щатския долар спрямо лева. Капиталовите приходи от приватизацията се очаква плавно да намаляват със завършването на приватизационната програма.

Икономически растеж

Взаимодействието между икономическия растеж и външната задлъжнялост на страната оказват пряко влияние върху формирането и изменението на пазарните условия и инвестиционния климат. Официалните статистически данни показват реален растеж на БВП и на БВП на глава от населението през последните години, което отговаря и на програмата за развитие на правителството.

Съгласно публикувана информация от НСИ, след въвеждането на системата на валутен борд през 1997г.,

може да бъде отделен документ или набор от информационни карти за всеки отделен риск, които да се съхраняват и управляват в база от данни.

- Следене и контролиране на риска – Това е последната дейност от управлението на рисковете. Този процес има няколко основни задачи:

- да потвърди случването на даден риск
- да гарантира, че дейностите по предотвратяване или справяне с рисковете се изпълняват
- да установи сбъждането на кой риск е причинило съответните проблеми
- да документа информация, която да се използва при следващ анализ на риска

България постига макроикономическа стабилност и добри показатели за икономическо развитие.

Забавеният икономически растеж, не само в България, но и в останалите държави, където Дружеството реализира своята продукция, означава намалена активност от страна на икономическите субекти от където и намалено ниво на инвестициите като цяло и в частност в софтуерни решения. В тази връзка, по-нисък икономически растеж влияе неблагоприятно на дейността на Дружеството и би попречил на реализация на бъдещите планове съгласно предварително заложили параметри.

Политически риск

Политическият риск е вероятността от смяна на Правителството, или от внезапна промяна в неговата политика, от възникване на вътрешнополитически сътресения и неблагоприятни промени в европейското и/или националното законодателство, в резултат на което средата, в която оперират местните стопански субекти да се промени негативно, а инвеститорите да понесат загуби.

Политическите рискове за България в международен план са свързани с поетите ангажименти за осъществяване на сериозни структурни реформи в страната в качеството ѝ на равнопоставен член на ЕС, повишаване на социалната стабилност ограничаване на неефективните разходи, от една страна, както и със силната дестабилизация на страните от Близкия изток, зачестяващите заплахи от терористични атентати в Европа, бежански вълни и нестабилност на ключови страни в непосредствена близост до България.

България, както и другите държави - членки на ЕС от региона, продължава да бъде сериозно засегната от общо европейския проблем с интензивния бежански поток от Близкия изток.

Други фактори, които също влияят на този риск, са евентуалните законодателни промени и в частност тези, които касаят стопанския и инвестиционния климат в страната.



Кредитен риск

Кредитният риск на страната е свързан със способността на държавата да погасява редовно задълженията си. В това отношение България постоянно подобрява позициите си на международните дългови пазари, което улеснява достъпа на държавата и икономическите агенти до финансиране от външни източници. Най-важният ефект от подобряването на кредитния рейтинг е в понижаване на рисковите премии по заемите, което води до по-благоприятни лихвени равнища (при равни други условия). Поради тази причина потенциалното повишаване на кредитния рейтинг на страната би имало благоприятно влияние върху дейността на Дружеството и по-точно върху неговото финансиране. От друга страна, понижаването на кредитния рейтинг на България би имало отрицателно влияние върху цената на финансирането на Дружеството, освен ако неговите заемни споразумения не са с фиксирани лихви. Определянето и измерването на този риск се осъществява от специализирани международни кредитни агенции.

Към датата на настоящия документ кредитният рейтинг на Р. България е както следва:

- Standard & Poors – Дългосрочен BB+, краткосрочен B, стабилна перспектива както в чуждестранна, така и в местна валута;
- Moody's - Дългосрочен Baa2 със стабилна перспектива за чуждестранна и местна валута;
- Fitch Ratings - в чуждестранна валута дългосрочен BBB- със стабилна перспектива, краткосрочен F3 със стабилна перспектива и в местна валута дългосрочен BBB със стабилна перспектива.

България продължава да финансира своите нужди при сравнително добри кредитни условия имайки предвид намалените дългосрочни рейтинги. Политиката на Европейската централна банка по предоставяне на количествени улеснения (quantitative easing) предполага запазване на историческо ниските лихвени равнища в Европа, от където и би стимулирало привличането на кредитен ресурс от всички икономически субекти, включително Дружеството.

Валутен риск

Експозицията към валутния риск представлява зависимостта и ефектите от изменението на валутните курсове. Систематичният валутен риск е вероятността от евентуална промяна на валутния режим на страната (валутен борд), което би довело или до обезценяване на лева или до поскъпване на лева спрямо чуждестранните валути. Валутният риск ще има влияние върху компаниите, имащи пазарни дялове, плащанията на които се извършват във валута, различна от лева и еврото. Тъй като съгласно действащото законодателство в страната българският лев е фиксиран към еврото в съотношение EUR 1 = BGN 1.95583, а Българската народна банка е длъжна да поддържа ниво на българските левове в обръщение, равно на валутните резерви на банката, рискът от обезценяване на лева спрямо европейската валута е минимален и се състои във евентуално предсрочно премахване на валутния борд в страната. На този етап това изглежда малко вероятно, тъй като очакванията са валутният борд да бъде отменен при приемането на еврото в България за официална платежна единица. Теоретично, валутният риск би могъл да се повиши, когато България се присъедини към втория етап на Европейския Валутен Механизъм (ERM II). Това е

режим, в който страната трябва да поддържа валутния курс спрямо еврото в границите на +/-15% спрямо централен паритет. На практика, всички държави, които понастоящем са в този механизъм (Дания, Естония, Кипър, Литва, Латвия, Малта), са свидетели на колебания, които са съществено по-малки от позволените $\pm 15\%$. Фиксираният курс на лева към еврото не елиминира за българската валута риска от неблагоприятни движения на курса на еврото спрямо другите основни валути (щатски долар, британски паунд, швейцарски франк) на международните финансови пазари, но към настоящия момент дружеството не счита, че такъв риск би бил съществен по отношение на дейността му. Дружеството може да бъде засегнато от валутния риск в зависимост от вида на валутата на паричните постъпления и от вида на валутата на потенциалните заеми на дружеството.

Лихвен риск

Лихвеният риск е свързан с възможни, евентуални, негативни промени в лихвените нива, установени от финансовите институции на Република България.

Инфлационен риск

Инфлационният риск представлява всеобщо повишаване на цените, при което парите се обезценят и съществува вероятност от понасяне на загуба от домакинствата и фирмите.

Риск от неблагоприятни промени в

данъчните и други закони

Данъците, плащани от българските търговски субекти, включват данъци при източника, местни данъци и такси, данък върху корпоративната печалба, данък добавена стойност, акцизи, износни и вносни мита и имотни данъци. Системата на данъчно облагане в България все още се развива, в резултат на което може да възникне противоречива данъчна практика както на държавно, така и на местно ниво.

Инвеститорите трябва също така да вземат под внимание, че стойността на инвестицията в акции може да бъде неблагоприятно засегната от промени в действащото данъчно законодателство, включително в неговото тълкуване и прилагане. В допълнение, данъчното законодателство не е единственото, което може да претърпи промяна, като тази промяна да засегне негативно дейността на Дружеството. Въпреки че по-голямата част от българското законодателство вече е хармонизирано със законодателството на ЕС, прилагането на закона е обект на критика от европейските партньори на България. Съдебната и административна практика остават проблематични: българските съдилища не са в състояние ефективно да решават спорове във връзка с права върху собственост, нарушения на закони и договорни задължения и други, в резултат на което систематичният нормативен риск е относително висок.

Неблагоприятни промени в данъчните и други закони биха довели до влошаване на общите условия, в които Дружеството оперира, от където и до влошаване на неговите бъдещи резултати. По специално, увеличението на данъка върху корпоративната печалба и други данъци и такси би намалило крайния разполагаем резултат за нови инвестиции и/или за раздаване на дивиденди на своите акционери.



Риск от форсмажорни обстоятелства

Форсмажорни събития като природни бедствия, саботаж, избухване на войни и терористични актове, както и други, могат да доведат до непредвидима промяна в инвеститорското отношение и интерес във връзка с пазара на всякакви акции, както и по-конкретно акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД. Някои

форсмажорни събития не предвиждат възможността за застраховка.

Форсмажорните събития биха могли сериозно да повлияят на резултатите на Дружеството като намалят неговите възможности за провеждане на нормална бизнес дейност и дадат отражение в посока увеличение на разходните пера.

Несистематични рискове

Несистематичните рискове се свързват с общия инвестиционен риск, специфичен за самата фирма и отрасъла. Несистематичните рискове могат да бъдат разделени на два вида: отраслов риск, касаещ несигурността в развитието на отрасъла като цяло и общофирмен риск, произтичащ от спецификите на конкретното дружество.

Отраслов риск

Дейността на Дружеството и на компаниите от Групата е изложена на различни рискове, включително: 1) рискове, типични за отрасъла на информационни и комуникационни технологии (ИКТ); и 2) и рискове, специфични за самото Дружество. Приходите и печалбата на Дружеството могат да бъдат неблагоприятно засегнати от множество фактори: конюнктура на финансовия пазар и на пазара на информационни и комуникационни технологии; способностите на Дружеството да осигури ефективно управление, оценка на различните рискове и икономическата целесъобразност на отделните сделки, икономическия климат в страната и други.

Специфичен фирмен риск

Фирменият риск е свързан с естеството на дейността на Дружеството, като за всяка фирма е важно възвръщаемостта от инвестираните средства и ресурси да съответства на риска, свързан с инвестицията.

Основният фирмен риск за „Сирма Груп Холдинг“ АД е свързан с възможността за намаляване на платежоспособното търсене на продуктите и услугите, предлагани от Групата, както и в промяна на условията за продажба на тези продукти и услуги. Фирменият риск може да окаже влияние върху ръста на договорите за услуги по разработване и предоставяне на софтуеърни решения. Несигурността може да бъде измерена чрез променливостта на получаваните приходи в течение на времето. Това означава, че колкото по-променливи и по-непостоянни са приходите на дадено дружество, толкова по-голяма е несигурността дружеството да реализира положителен финансов резултат, т.е. рискът за инвеститорите, респективно кредиторите ще бъде по-висок.

Операционен риск

Операционните рискове са свързани с управлението на дружеството и могат да се изразят в следното:

- взимане на грешни решения за текущото управление на инвестициите и ликвидността на дружеството от мениджърския състав;

- невъзможността на мениджърския състав да стартира реализацията на планирани проекти или липса на подходящи кадри за това;

- напускане на ключови служители и невъзможност за назначаване на нови;

За оптимизиране и управление на риска ще се използват различни механизми, които включват следните основни направления:

- разумна инвестиционна политика;
- оптимизиране структурата, качеството и възвръщаемостта на активите на Дружеството;
- защита от неблагоприятни и недоброжелателни външни фактори и атаки и т.н.

Защита на интелектуалната собственост

Опазването и защитата на интелектуална собственост на Групата е от решаващо значение за нейния успех. Тя използва най-различни средства, за да идентифицира и контролира потенциалните рискове и да защити нейната интелектуална собственост. Тези мерки включват кандидатстване за патенти, търговски марки и регистриране на други марки и авторски права, за да се предотврати нарушение на авторското право и търговските марки. Въпреки тези усилия, Групата може да не е в състояние да предотврати трети страни да използват или продават без разрешение това, което тя счита за собствена технология. Всички тези мерки предоставят само ограничена защита и нейните права биха могли да бъдат оспорени или по друг начин засегнати. Всяка интелектуална собственост може да бъде уязвима от разкриване или злоупотреба от страна на служители, партньори или трети страни. Третите страни могат да развият независимо технологии, които по същество са еквивалентни или по-добри от технологиите на Дружеството. Освен това, трета страна може да направи реинженеринг или по друг начин да получи и да използва технологии и информация, която Групата счита за своя. В тази връзка, Дружеството може да не успее да защити правата си на собственост срещу неоторизирано копиране или използване от трета страна, което би могло да има неблагоприятен ефект върху конкурентно и финансово положение и да доведе до спад в продажбите. В допълнение, законите и съдилищата на някои страни може да не предлагат ефективно средство за защита на правата върху интелектуална собственост.



**Риск от обезценка на активите на
дружеството**

Риск от сключване на сделки със свързани

**лица по цени, различни от
пазарните**

Дружеството е част от икономическа група. Рискът от извършване на сделки с предприятията от Групата, чиито условия да се различават от пазарните към момента на сделката се елиминира дотолкова, доколкото Дружеството се стреми да поддържа прозрачна политика във връзка с отношенията си и третирането на свързаните дружества. Доколкото съществуват сделки в икономическата група, те се сключват при стандартните пазарни условия в дадения момент и не облагодетелстват никоя от страните.

Рискът от обезценка на активите се свързва с възможността за намаляване на балансовата стойност на активите на Дружеството. Евентуална обезценка на дълготрайните материални и/или нематериални активи би довела до необходимостта от осчетоводяване на загуба от тази обезценка. Това от своя страна може да влоши бъдещите финансови резултати на Дружеството както и да доведе до реализиране на краен отрицателен финансов резултат за даден годишен период. Това от своя страна води до риск от невъзможност за разпределяне на дивидент за съществуващите акционери към този бъдещ момент, както и възможно намаление на пазарната цена на акция на Дружеството поради влошените финансови показатели.

**Рискови фактори, характерни за акциите, предмет на борсова
търговия**

Рискът при инвестирането в ценни книжа се свързва с несигурността и невъзможността за точно предвиждане на бъдещи ефекти и влияние върху очакваната възвръщаемост от направената инвестиция.

Основният риск и несигурност за акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД е вероятността тяхната инвестиция в акции на дружеството да не запази своята стойност, както и да не генерира очакваната от тях възвръщаемост поради понижение на цената на акциите или липса на други доходи (дивиденди) от тях.

„Сирма Груп Холдинг“ АД информира потенциалните инвеститори, че инвестирането в акции е свързано с определени рискове. Инвеститорите трябва внимателно да прочетат и осмислят рисковете, свързани с инвестирането в акции от настоящата емисия преди да вземат инвестиционно решение.

„Сирма Груп Холдинг“ АД се стреми да поддържа нисък рисков профил чрез поддържането на ниски нива на финансов и оперативен ливъридж, високо ниво на оперативна ефективност, въвеждането на стриктни правила и процедури при управлението на дейността и строг контрол за тяхното спазване, диверсифициране на клиентската база и на доставчиците.

Изброеното прави дружеството устойчиво на външни негативни шокове, но въпреки това в своята дейност среща значителни рискове, които могат да повлияят отрицателно на резултатите на дружеството.

Ценови риск

Промените в цената на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД могат да бъдат породени, както от фундаменталното състояние на Дружеството - настоящи и очаквани резултати от дейността и финансови резултати, така и от икономическите и пазарни условия в България и от пазарните и икономически условия в световната икономика.

Акционерите следва да имат предвид, че е възможно да настъпят събития, които да причинят резки колебания в пазарните цени на акциите, каквито и преди са се проявявали на българския капиталов пазар и на

международните финансови пазари, както и че подобни колебания е вероятно да засегнат в неблагоприятна посока акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Пазарната стойност на акциите ще се определя на базата на търсенето и предлагането, и цената на акциите може да нараства или да намалява. Тези „колебания“ на цените могат да доведат до това дадена ценна книга да струва в даден момент много по-малко, отколкото стойността, на която е закупена. Тази динамика на цените е особено характерна за пазара на обикновени акции, чиито борсови цени могат да бъдат предмет на резки колебания в резултат на публично оповестена информация за финансовите резултати на Дружеството, промени в законодателството и други съществени събития.

Значителен брой продажби на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД за определен период от време може да окаже неблагоприятно влияние върху поддържането на достигнатото ниво на цената им. Такова събитие би било в резултат на значително превишение на продавачите на тези акции над купувачите в този период. Към настоящия момент, Емитентът или трето лице не се ангажират с поддържането на конкретно ценово ниво и значителен брой продажби могат да доведат до намалението на това ниво.

Дружеството не гарантира на инвеститорите, че цената на неговите акции ще се запазва стабилна и/или ще повишава своята стойност в бъдеще. Към момента на изготвяне на настоящия документ „Сирма Груп Холдинг“ АД или, доколкото е известно на дружеството, други лица не възнамеряват да осъществяват изкупуване на акции на Дружеството с цел запазване и/или повишение на пазарната цена на акциите на Дружеството след осъществяването на увеличението на капитала.



Ликвиден риск

Ликвидният риск е пряко свързан с ликвидността на самия пазар на ценни книжа и изразява потенциалната възможност за покупка или продажба в кратки срокове и обичайни обеми на дадените ценни книжа на вторичния пазар. Ликвидността на емисията зависи от броя инвеститори, които ще проявят интерес към инвестирането в емисията. Ликвидният риск на акциите ще зависи и от развитието на пазара на дялови ценни книжа по отношение на обема и разнообразието на предлаганите инструменти, финансовото състояние на емитента, способността на местния капиталов пазар да привлича нови инвеститори и др.

Инвеститорите следва да имат предвид, че БФБ е значително по-малка и по-слабо ликвидна от пазарите на ценни книжа в повечето страни с развита пазарна икономика. Така, за акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД няма гаранция, че котирането на акциите на Дружеството на БФБ ще гарантира активната им търговия и достатъчна ликвидност.

Инфлационен риск

Проявлението на инфлационният риск за акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД би настъпило в случаите, когато доходите от акциите (повишение в цената и/или получени дивиденди) са по-малки от инфлацията за периода на инвестиране. Инфлационните процеси водят до намаление на реалната доходност, която получават инвеститорите.

Въпреки че в дългосрочен план доходността от акции обичайно изпреварва инфлационните процеси в България и в други страни с развита пазарна икономика, няма гаранции за инвеститорите в акции на „Сирма Груп Холдинг“ АД, че тяхната инвестиция в акции на Дружеството ще представлява реална защита срещу инфлацията.

Риск от разводняване на стойността на акциите

Съгласно Устава на Дружеството не са предвидени ограничения относно максималния размер на бъдещи емисии от акции. Поради тази причина размерът на участието на акционерите може да бъде намален в резултат на публично предлагане, ако те не упражнят своите права и не запишат пропорционален дял от новите акции. В случай, че вследствие на бъдещо публично предлагане, броят на издадените акции на Дружеството се увеличава с по-бързи темпове от размера на активите на същото, възможно е да се стигне до намаляване на стойността на активите на акция на Дружеството.

Валутен риск

Настоящата емисия е деноминирана в лева. Валутен риск от инвестицията съществува за инвеститори, чийто средства са в щатски долари или друга валута, различна от лева и евро поради постоянните движения на валутните курсове. Инвеститори, които поемат валутен риск при покупката на настоящата емисия биха увеличили или намалили ефективната доходност от инвестицията си в следствие на засилване или отслабване на курса на лева/евро спрямо валутата, в която са деноминирани средствата на инвеститора.

Стабилността и високото доверие в надеждността на валутния борд в страната, както и сравнително стабилните позиции на еврото на международните валутни пазари, свеждат наличието на валутен риск до минимални нива.

Липса на гаранция за изплащане на

годишни дивиденди

Финансовият резултат на дружеството зависи от множество фактори, сред които уменията и професионализма на мениджърския екип, развитието на пазара, в който оперира дружеството, икономическото развитие на страната и региона и т.н. За инвеститорите съществува риск поради липсата на гаранция за изплащане на годишни дивиденди.

Риск от промяна на данъчното облагане на

инвестициите в ценни книжа

Рискът от промяна на данъчното облагане на инвестициите в ценни книжа се свързва с промяната на текущия режим на облагане на този род инструменти. Същият може да се счете за благоприятен в смисъл на наличието на освободена от данъчна тежест капиталова печалба. Промяна към облагане на капиталовата печалба, както и други потенциални промени в данъчното облагане на инвестициите в ценни книжа могат да окажат негативно влияние на крайния реализиран нетен резултат от даден инвеститор.

Рискови фактори, включени в

регистрационния документ

Специфичните рискове, свързани с основната дейност на „Сирма Груп Холдинг“ АД, както и общите рискове, които могат да имат отражение върху дейността му, са подробно описани на страници в Регистрационния документ, Раздел Рискови фактори.

Допълнителна информация за рисковете фактори, засягащи дейността на Групата вижте в Приложение №5.



13 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН

13.1. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪБИТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ С НЕОБИЧАЕН ЗА ДРУЖЕСТВОТО ХАРАКТЕР, ИМАЩИ СЪЩЕСТВЕНО ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА МУ, И РЕАЛИЗИРАНИТЕ ОТ НЕГО ПРИХОДИ И ИЗВЪРШЕНИ РАЗХОДИ; ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ПРЕЗ ТЕКУЩАТА ГОДИНА.

Няма събития и показатели с необичаен за дружеството характер, имащи съществено влияние върху дейността му, и реализираните от него приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през текущата година.

13.2. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СДЕЛКИ, ВОДЕНИ ИЗВЪНБАЛАНСОВО - ХАРАКТЕР И БИЗНЕС ЦЕЛ, ПОСОЧВАНЕ ФИНАНСОВОТО ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА СДЕЛКИТЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА, АКО РИСКЪТ И ПОЛЗИТЕ ОТ ТЕЗИ СДЕЛКИ СА СЪЩЕСТВЕНИ ЗА ДРУЖЕСТВОТО И АКО РАЗКРИВАНЕТО НА ТАЗИ ИНФОРМАЦИЯ Е СЪЩЕСТВЕНО ЗА ОЦЕНКАТА НА ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО.

Няма сделки, водени извънбалансово.

13.3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕТО НА СРЕДСТВАТА ОТ ИЗВЪРШЕНА НОВА ЕМИСИЯ ЦЕННИ КНИЖА ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД.

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

13.4. АНАЛИЗ НА СЪОТНОШЕНИЕТО МЕЖДУ ПОСТИГНАТИТЕ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ, ОТРАЗЕНИ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ ОТЧЕТ ЗА ФИНАНСОВАТА ГОДИНА, И ПО-РАНО ПУБЛИКУВАНИ ПРОГНОЗИ ЗА ТЕЗИ РЕЗУЛТАТИ.

Финансовите резултати на дружеството отговарят на прогнозите направени в Стратегията за развитие на „Сирма Груп Холдинг“ АД, която е публикувана на сайта на фирмата.

13.5. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ПОЛИТИКАТА ОТНОСНО УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ РЕСУРСИ С ПОСОЧВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ОБСЛУЖВАНЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА, ЕВЕНТУАЛНИТЕ ЗАПЛАХИ И МЕРКИ, КОИТО ДРУЖЕСТВОТО Е ПРЕДПРИЕЛ ИЛИ ПРЕДСТОИ ДА ПРЕДПРИЕМЕ С ОГЛЕД ОТСТРАНЯВАНЕТО ИМ.

Управлението на финансовите ресурси е подчинено на изискването за достигането на максимална ефективност с едновременно съблюдаване на сроковете за плащане договорени както с доставчици, така и с клиенти. Това означава преимуществено използване на собствени средства, което води до по-малки финансови разходи и разходите за лихви. От друга страна, по този начин се запазва и значим резерв от неусвоени кредити, с които могат да бъдат обслужвани както текущи, така и инвестиционни разходи с, което се поддържа висока ликвидност на плащанията.

Възможността на дружеството за обслужване на задълженията се изразява с показателите за ликвидност в описанието на ликвидния риск в настоящия доклад. Видно от стойностите на показателите за ликвидност, Сирма Груп Холдинг АД няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Дружеството има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овърдрафти, което му позволява да обслужва задълженията си, като успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно да обслужва задълженията си.

13.6. ОЦЕНКА НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ НАМЕРЕНИЯ С ПОСОЧВАНЕ НА РАЗМЕРА НА РАЗПОЛАГАЕМИТЕ СРЕДСТВА И ОТРАЗЯВАНЕ НА ВЪЗМОЖНИТЕ ПРОМЕНИ В СТРУКТУРАТА НА ФИНАНСИРАНЕ НА ТАЗИ ДЕЙНОСТ.

Ръководството оценява, че е възможна реализацията на инвестиционните намерения, декларирани с проспекта за първично публично предлагане.



13.7. ИНФОРМАЦИЯ ЗА НАСТЪПИЛИ ПРОМЕНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД В ОСНОВНИТЕ ПРИНЦИПИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО И НА НЕГОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА ГРУПА.

Няма настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на дружеството и на неговата икономическа група.

13.8. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОСНОВНИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ПРИЛАГАНИТЕ ОТ ДРУЖЕСТВОТО В ПРОЦЕСА НА ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ СИСТЕМА ЗА ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ И СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕ.

Според българското законодателство ръководството следва да изготвя междинен доклад за дейността, както и финансов отчет за всяка тримесечен период, който да дава вярна и честна представа за финансовото състояние на Дружеството към края на годината, за финансовите резултати от дейността и за паричните потоци в съответствие с приложимата счетоводна рамка. Отговорността на ръководството включва и прилагане на система за вътрешен контрол за предотвратяване, разкриване и изправяне на грешки и неверни изложения, допуснати в резултат на действия на счетоводната система. В тази връзка ръководството спазва следните основни принципи в своята дейност:

- придържане към определена управленска и счетоводна политика, оповестявана във финансовите отчети;
- извършване на всички операции в съответствие със законовите и подзаконовите нормативни актове; отразяване на всички събития и операции

своевременно, с точен размер на сумите в подходящите счетоводни статии.

- сметки и за съответния отчетен период, така че да позволяват изготвянето на финансовите отчети в съответствие с конкретно зададената счетоводна рамка;
- спазване на принципа на предпазливостта при оценката на активите, пасивите, приходите и разходите;
- установяване и прекратяване на измами и грешки;
- пълнота и правилност на счетоводната информация;
- изготвяне на надеждна финансова информация;
- придържане към международните стандарти за финансова отчетност и спазване на принципа на действащо предприятие.

През отчетния период не са настъпили промени в основните принципи на управление на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.

13.9. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОМЕНЕТЕ В УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА.

На проведеното на 19.06.2019 г. Общото събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД все решение да освободи от длъжност и отговорност Цветомир Ангелов Досков и Саша Константинова Безуханова като членовете на Съвета на Директорите.

13.10. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ИЗВЕСТНИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО ДОГОВОРНОСТИ (ВКЛЮЧИТЕЛНО И СЛЕД ПРИКЛЮЧВАНЕ НА ФИНАНСОВАТА ГОДИНА), В РЕЗУЛТАТ НА КОИТО В БЪДЕЩ ПЕРИОД МОГАТ ДА НАСТЪПЯТ ПРОМЕНИ В ПРИТЕЖАВАНИЯ ОТНОСИТЕЛЕН ДЯЛ АКЦИИ ИЛИ ОБЛИГАЦИИ ОТ НАСТОЯЩИ АКЦИОНЕРИ ИЛИ ОБЛИГАЦИОНЕРИ.

Дружеството няма информация за договорности, в резултат на които могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции. Дружеството няма емитирани облигации.

13.11. ДАННИ ЗА ДИРЕКТОРА ЗА ВРЪЗКИ С ИНВЕСТИТОРА, ВКЛЮЧИТЕЛНО ТЕЛЕФОН И АДРЕС ЗА КОРЕСПОНДЕНЦИЯ.

Станислав Танушев

Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3

София 1784

ir@sirma.com

Телефон за връзка: +359 2 976 8310



14 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

☐ Среднопретеглена цена

☒ Цена на затваряне

1 месец 6 месеца 1 година

01.01.2019 « » 01.01.2020



Пазарна капитализация: 37 100 324 BGN към 01.01.2020 г.

Начална цена	0.9060 BGN	-	07.01.2019 г.
Последна цена	0.6250 BGN	-	01.01.2020 г.
Макс. цена	0.9380 BGN	-	17.01.2019 г.
Мин. цена	0.6100 BGN	-	11.12.2019 г.
Процентно изменение	- %	-31.0155	
Стойностно изменение	- BGN	-0.2810	

ROA	0.04	ROA cons	0.08
ROE	0.06	ROE cons	0.10
ROA/EBIT	0.05	ROA/EBIT cons	0.09
ROE/EBIT	0.06	ROE/EBIT cons	0.11
Asset turnover	0.06	Asset turnover cons	0.46
Current ratio	0.75	Current ratio cons	0.95
D/A	0.24	D/A cons	0.24



15 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Няма настъпили събития след края на отчетния период, които да изискват оповестяване.

Град София
28.02.2020 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев

