



Sirma Group

ГОДИШЕН КОНСОЛИДИРАН  
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО  
НА  
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД ЗА  
ПЕРИОДА, ПРИКЛЮЧВАЩ НА  
31.12.2016 ГОДИНА



## Съдържание

1/ ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.....	5
2/ ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ.....	6
3/ ПОРТФЕЙЛ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД.....	9
4/ СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ .....	11
4.1. Акционерна структура.....	11
4.2. Органи на управление.....	12
5/ НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ .....	15
6/ СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ 2016 г.....	16
6.1. Глобалните икономически тенденции.....	16
Глобалните икономически тенденции.....	16
Прогнози за глобалния ИКТ пазар 2017-2020.....	19
6.4. БИЗНЕСЪТ .....	21
ДАТИКУМ АД <a href="https://www.daticum.com/">https://www.daticum.com/</a> - дъщерна на Сирма Солюшънс .....	43
СИРМА СОЛЮШЪНС АД <a href="http://www.sirmasolutions.com">http://www.sirmasolutions.com</a> – дъщерна на Сирма Груп Холдинг АД .....	44
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД <a href="http://www.sirmaitt.com/">http://www.sirmaitt.com/</a> - дъщерно дружество на Сирма Груп Холдинг АД .....	45
ОНТОТЕКСТ <a href="http://www.ontotext.com">http://www.ontotext.com</a> – дъщерна на Сирма Груп Холдинг АД.....	46
СИРМА БС <a href="https://sirmabc.com/">https://sirmabc.com/</a> - дъщерно дружество на Сирма Солюшънс .....	49
SIRMA USA/DBA PANATON <a href="http://panatonsoftware.com/">http://panatonsoftware.com/</a> .....	50
СИРМА АЙ СИ ЕС <a href="http://sirmaics.com/">http://sirmaics.com/</a> - дъщерна на Сирма Солюшънс.....	50
S&G TECHNOLOGY SERVICES <a href="http://www.sngservices.co.uk/">http://www.sngservices.co.uk/</a> .....	51
ОСНОВНИ СЪБИТИЯ И ОСНОВНИ БИЗНЕС НОВИНИ ПРЕЗ 2016 Г. ....	60
ОСНОВНА ЮРИДИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ ПРЕЗ 2016 Г. ....	60
Сделки с акции за периода 01.01.2016 г. – 31.12.2016 г.:.....	60
Съдебни иски за периода 01.01.2016 г. – 31.12.2016 г.:.....	60
7/ КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ.....	61
7.1. ПРИХОДИ.....	61
7.2. РАЗХОДИ .....	63
7.3. ФИНАНСОВИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ НЕТО.....	63
7.5. АКТИВИ .....	64
7.5.1. НЕТЕКУЩИ АКТИВИ .....	64
НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ.....	64
7.5.2. ТЕКУЩИ АКТИВИ .....	64
7.6. СОБСТВЕН КАПИТАЛ.....	65
7.7. ПАСИВИ .....	65
7.7.1. НЕТЕКУЩИ ПАСИВИ .....	65
Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми.....	66
7.7.2. ТЕКУЩИ ПАСИВИ.....	67
7.8. ПАРИЧНИ ПОТОЦИ.....	67
7.9. ПОКАЗАТЕЛИ И КОЕФИЦИЕНТИ.....	68
7.10 СДЕЛКИ СВЪРЗАНИ ЛИЦА .....	71
8/ ПЕРСОНАЛ .....	78



9/ РИСКОВИ ФАКТОРИ.....	79
9.1 Систематични рискове .....	80
Политически риск .....	80
9.1.1. Икономически растеж.....	81
9.1.2. Политически риск .....	81
9.1.3. Кредитен риск .....	81
9.1.4. Валутен риск.....	81
9.1.5. Лихвен риск.....	82
9.1.6. Инфлационен риск .....	82
9.1.7. Риск от неблагоприятни промени в данъчните и други закони .....	83
9.1.8. Риск от форсмажорни обстоятелства .....	84
9.2.1. Отраслов риск.....	84
9.2.2. Специфичен фирмен риск .....	84
9.2.3. Операционен риск .....	84
9.2.4. Защита на интелектуалната собственост.....	84
9.2.5. Риск от сключване на сделки със свързани лица по цени, различни от пазарните .....	84
9.2.6. Риск от обезценка на активите на дружеството .....	85
9.3. РИСКОВИ ФАКТОРИ, ХАРАКТЕРНИ ЗА АКЦИИТЕ, ПРЕДМЕТ НА БОРСОВА ТЪРГОВИЯ .....	85
9.3.1. ЦЕНОВИ РИСК .....	85
9.3.2. ЛИКВИДЕН РИСК .....	85
9.3.3. ИНФЛАЦИОНЕН РИСК .....	85
9.3.4. РИСК ОТ РАЗВОДНЯВАНЕ НА СТОЙНОСТТА НА АКЦИИТЕ.....	86
9.3.5. ВАЛУТЕН РИСК.....	86
9.3.6. ЛИПСА НА ГАРАНЦИЯ ЗА ИЗПЛАЩАНЕ НА ГОДИШНИ ДИВИДЕНТИ .....	86
9.3.7. РИСК ОТ ПРОМЯНА НА ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В ЦЕННИ КНИЖА.....	86
9.3.8. РИСКОВИ ФАКТОРИ, ВКЛЮЧЕНИ В РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ .....	86
10/ ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪБИТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ С НЕОБИЧАЕН ЗА ДРУЖЕСТВОТО ХАРАКТЕР, ИМАЩИ СЪЩЕСТВЕНА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА МУ, И РЕАЛИЗИРАНИТЕ ОТ НЕГО ПРИХОДИ И ИЗВЪРШЕНИ РАЗХОДИ; ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ПРЕЗ ТЕКУЩАТА ГОДИНА.....	86
11/ 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 СЪЩЕСТВЕНА ЗА ОЦЕНКАТА НА ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО. .....	87
12/ 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 ПРЕДПРИЕЛО ИЛИ ПРЕДСТОИ ДА ПРЕДПРИЕМЕ С ОГЛЕД ОТСТРАНЯВАНЕТО ИМ.....	87
13/ 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. ....	87
14/ ИНФОРМАЦИЯ ЗА НАСТЪПИЛИ ПРОМЕНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД В ОСНОВНИТЕ ПРИНЦИПИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО И НА НЕГОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА ГРУПА. ....	88
15/ 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.....	88
16/ ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОМЕНЕТЕ В УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА.....	89



17/ ДАННИ ЗА ДИРЕКТОРА ЗА ВРЪЗКИ С ИНВЕСТИТОРА, ВКЛЮЧИТЕЛНО ТЕЛЕФОН И АДРЕС ЗА КОРЕСПОНДЕНЦИЯ .....	89
18/ ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО .....	90
19/ СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД .....	91



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

Настоящият годишен консолидиран отчет за управлението на „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД обхваща периода, приключващ на 31 декември 2016 г. е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.33 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК), като включва и установените събития, настъпили след датата на баланса. Структурата на този отчет е в съответствие с приложение 10 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

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

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 31 декември 2016;
- 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 доклад за управлението съдържа прогнозни отчети и информация, въз основа на убежденията ни и предположения, използвайки наличната в момента информация за тях. Всякакви твърдения, съдържащи се в този доклад, които не са исторически факти, са прогнози. Ние сме базирали тези изявления за бъдещето на нашите настоящи очаквания, предположения и прогнози за бъдещите условия и събития. В резултат на това нашите прогнозни изявления и информация са изложени на несигурност и рискове, много от които са извън нашия контрол. Ако едно или повече от тези неясноти или рискове се материализират, или в случай че базовите допускания за управление се окажат неправилни, нашите действителните резултати могат да се различават съществено от тези, описани в доклада. Ние описваме тези рискове и несигурности в доклада в секцията на риска.

Думите "цел", "предвиждане", "поемам", "вярвам", "в бъдеще", "би могло", "разчитаме", "сме уверени", "оценяваме", "очакваме", "прогноза", "ориентировъчно", "възнамеряваме", "можем", "може", "перспектива", "план", "проект", "предскаже", "търси", "трябва", "стратегия", "искаме", "ще", "би" и други подобни

изрази, са предназначени да идентифицират тези прогнозни изявления. Такива прогнози са, например, тези, направени в секцията Резултати от дейността, по отношение на нашите количествените и качествените оповестявания за пазарния риск, в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), а именно МСФО 7 и свързаните с него отчети в нашите Бележки към финансовия отчет, Opportunity Report, нашите перспективи за развитие, както и друга прогнозна информация, която се появява и в други части на този доклад. Освен ако не се изисква от закона, ние не се ангажираме и нямаме задължение да актуализираме публично или да преразглеждаме прогнозни изявления в резултат на нова информация, която сме получили за условията, които са съществували при издаването на този доклад или бъдещи събития.

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

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

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

Нашия консолидиран финансов отчет е изготвен в съответствие с МСФО. Вътрешният контрол върху финансовата отчетност гарантира надеждността на информацията, представена в консолидирания финансов отчети. Нашият Съвет на директорите



потвърди ефективността на нашите вътрешни проверки над финансовата отчетност.

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.12.2016 година. Докладът обхваща Сирма Груп Холдинг АД и всички дъщерни предприятия на групата без Флаш Медия АД и ЕнгВю Латинска Америка които са 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 оперативнo, предоставя на дъщерните си компании административни, маркетингови и финансови услуги.

През годините Сирма е създавала над 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки

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

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети за всички фирми от групата.



## 2.1.Организационна структура

# СТРУКТУРА НА ГРУПАТА



## 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 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район р-н Младост, бул. Цариградско шосе № 135. Наименованието на дружеството се променя на 23.03.2009г. от „ЕС ДЖИ ЕЙЧ“ АД на „Сирма Груп Холдинг“ АД, с еквивалент на английски език „Sigma Group Holding“ JSC. Дружеството не е ограничено със срок за съществуване.

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

### Промени в предмета на дейност:

На 23.03.2009г. СГХ 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 извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона. На 04.07.2012г. предметът на дейност се променя в актуалния такъв.

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;

### 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.

• 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.

Непаричните вноски са:

1. Софтуер, представляваща 29 (двадесет и девет) софтуерни продукта

СТОЙНОСТ: 61 555 838 лв.

2. 281 960 броя обикновени поименни акции от капитала на „СИРМА ГРУП“ АД, дружеството регистрирано в Търговския регистър към Агенция по вписванията ЕИК, 040529004

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.

счетоводни услуги, както и всяка друга, незабранена от закона дейност.

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;
- не е извършвало изследователска и развойна дейност.

СТОЙНОСТ: 11 734 980 лв.

3. Недвижими имоти - Етаж 3 от офис сграда "ИТ - център Офис Експрес" в гр.София, бул.Цариградско шосе" N 135 със застроена площ 796,50 кв.м., съгл.Нотариален акт за покупко-продажба на недвижим имот N 126, том I, рег. N 4551, дело N 116 от 23.04.2003г. и Етаж 5 от офис сграда "ИТ - център Офис Експрес" в гр. София, бул. "Цариградско шосе" N 135 със застроена площ 281,81 кв.м., съгласно Нотариален акт за покупко-продажба на недвижим имот N 86, том 4, рег. N 10237, дело N 592 от 23.12.2004г.

СТОЙНОСТ: 3 911 660 лв.

ОБЩА СТОЙНОСТ: 77 202 478 лв.

Непаричните вноски са подробно описани в чл.7, ал.3 от Устава на дружеството.





## ИСТОРИЯ НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ

История на промените в акционерния капитал

- При осъществяването на преобразуване е 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 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.
- На 15.10.2008г. след приемане на три тройни оценителски експертизи на вещи лица, акционерния капитал бива увеличен от 50 000 лв. до 77 252 478 лв.

чрез непарични вноски чрез издаване на нови 77 202 478 броя акции както следва:

- 1) 29 броя софтуерни 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.

## 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.*

### Функциониране на групата

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

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

## 3/ ПОРТФЕЙЛ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

### Дъщерни на Сирма Груп Холдинг АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2016 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2016 г. (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	36 260	80,58%	35 027	81,44%	1233
„Сирма Ентерпрайз Системс“ АД	6 895	90,13%	6 895	91,72%	0
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	0	0,00%	66
Сирма Груп Инк.	3 471	100,00%	0	0,00%	3471
"Онтотекст" АД	8 672	56,21%	8 672	56,21%	0
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	50	72,90%	0
<b>Общо</b>	<b>55414</b>		<b>50644</b>		<b>4770</b>



## Дъщерни на Сирма Солюшънс АД

	31.12.2016 BGN '000	Относителен дял	31.12.2015 BGN '000	Относителен дял	Промени към 2016 г. (в хил. лв.)
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1 373	54,08%	1 373	54,08%	0
„Датикум“ АД	1 394	60,50%	1394	60,50%	0
"Сирма" САЩ	17 630	97,57%	17629	100%	1
S&G Technology Services Ltd., UK	117	51,00%	117	51%	0
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	0	71%	4	71%	-4
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	0	0	270
<b>Общо</b>	<b>20784</b>		<b>20517</b>		<b>267</b>

## Дъщерни на Онтотекст АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2016 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2016 г. (в хил. лв.)
Онтотекст САЩ	30	100,00%	30	100,00%	-

## Дъщерни на ЕнгВю Системс София АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2016 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2016 г. (в хил. лв.)
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95%	7	95%	-
ЕнгВю САЩ	9	100%	9	100%	-
<b>Общо</b>	<b>16</b>		<b>7</b>		<b>-</b>

## Асоциирани на Сирма Груп Холдинг АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2016 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 30.09.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 30.09.2015	Промени 2016 г. (в хил. лв.)
GMG Systems (в ликвидация)	214	19,93%	229	21,42%	-15
Е-Дом Мениджмънт ООД	7	35,00%	7	35,00%	0
<b>Общо</b>	<b>221</b>		<b>236</b>		<b>-15</b>

## Асоциирани на Сирма Солюшънс АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2016	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015	Консолидиран процент от капитала към 31.12.2015	Промени
„СЕП България“ АД (други финансови активи)	0	6,50%	0	6,50%	0
АЙ БИЛ ИНТЕРАКТИВ	0	34%	20	34,00%	-20
ЕКСЕЛ МЕНИДЖМЪНТ ООД	0	34%	0	34,00%	0
Флаш Медиа АД	0	50%	25	50,00%	-25
"Сирма Мобайл" АД	15	40%	20	40,00%	-5
<b>Общо, хил. лв</b>	<b>15</b>		<b>65</b>		<b>-50</b>



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

## ИНФОРМАЦИЯ ЗА УЧАСТИЯТА

Освен посочените участия на Дружеството в т.3 по-горе, няма други негови участия, които е вероятно да имат значителен ефект за оценяването на неговите собствени активи и задължения, финансова позиция или печалби или загуби.

# 4/ СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

## 4.1. Акционерна структура

Към 31.12.2016 г. разпределението на акционерния капитал на Сирма Груп Холдинг АД е както следва:

	31.12.2016	31.12.2015
Акционерен капитал	59 360 518	59 360 518
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	777	474
в т.ч. юридически лица	42	42
физически лица	735	432
Брой акции, притежавани от юридически лица	6 532 738	6 132 088
% на участие на юридически лица	11,01%	10,33%
Брой акции, притежавани от физическите лица	52 827 780	53 228 430
% на участие на физически лица	88,99%	89,67%
Изкупени собствени акции	261 400	3

Акционери	Брой акции към 31.12.2016	Брой акции към 31.12.2015	Номинал	Стойност	% в капитала	Нормализиран % в капитала
Атанас Костадинов Киряков	5258015	5250686	1 лв.	5 258 015 лв.	8,86%	8,90%
Веселин Анчев Киров	5250786	5250686	1 лв.	5 250 786 лв.	8,85%	8,88%
Цветан Борисов Алексиев	5252376	5250686	1 лв.	5 252 376 лв.	8,85%	8,89%
Чавдар Велизаров Димитров	5250786	5250686	1 лв.	5 250 786 лв.	8,85%	8,88%
Явор Людмилов Джонев	5250786	5250686	1 лв.	5 250 786 лв.	8,85%	8,88%
Георги Първанов Маринов	5257402	5250686	1 лв.	5 257 402 лв.	8,86%	8,90%
Красимир Невелинов Божков	4903530	5250686	1 лв.	4 903 530 лв.	8,26%	8,30%
Огнян Пламенов Чернокожев	3729330	3727730	1 лв.	3 729 330 лв.	6,28%	6,31%
Владимир Иванов Алексиев	2177583	2177483	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,68%
Росен Василев Върбанов	2156687	2156687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,65%
Васил Станимиров Мирчев	837327	1601794	1 лв.	837 327 лв.	1,41%	1,42%
Петър Коняров	1298965	1549288	1 лв.	1 298 965 лв.	2,19%	2,20%
"Ен Ен Универсален Пенсионен Фонд"	2084539	2081249	1 лв.	2 084 539 лв.	3,51%	3,53%
УПФ „Доверие“ АД	802126	802126	1 лв.	802 126 лв.	1,35%	1,36%
УПФ "ДСК Родина" АД	747036	747036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,26%
Други	9 103 244	7 762 323	1 лв.	9 103 244 лв.	15,34%	14,96%
<b>Общо</b>	<b>59360518</b>	<b>59360518</b>		<b>59 360 518 лв</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>



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

Акционери	Брой акции	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Атанас Костадинов Киряков	5 258 015	8,86%	8,90%
Веселин Анчев Киров	5 250 786	8,85%	8,88%
Цветан Борисов Алексиев	5 252 376	8,85%	8,89%
Чавдар Велизаров Димитров	5 250 786	8,85%	8,88%
Явор Людмилов Джонев	5 250 786	8,85%	8,88%
Георги Първанов Маринов	5 257 402	8,86%	8,90%
Красимир Невелинов Божков	4 903 530	8,26%	8,30%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 729 330	6,28%	6,31%

Дотолкова, доколкото е известно на Дружеството, да се посочи дали дружеството пряко или косвено е притежаван 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 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.

## 4.2. Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2016 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Цветомир Ангелов Досков

Саша Константинова Безуханова – независим член

Петър Борисов Статев – независим член

Йордан Стоянов Недев – независим член

**Начин на определяне на мандатът на Съвета на директорите:** 2 години от датата на вписване. Мандатът на съветът на директорите е изтекъл на 16.12.2016 г. До вписването на нов СД, вписаният СД продължава дейността. Очаква се нов СД да бъде избран на годишното общо събрание на акционерите.

## Правомощията на управителните органи

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

На годишното Общо събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД е взето решение за годишното дългосрочно променливо възнаграждение на членовете на Съвета на директорите да се изплаща в акции от капитала на дружеството - Максимален размер на

годишното дългосрочно променливо възнаграждение – до 0,5 % от общия брой акции от капитала на Дружеството. Във връзка с това решение е взето и решение за обратно изкупуване на собствени акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД, както следва:

Сирма Груп Холдинг“ АД да изкупи обратно собствени акции, Съветът на директорите да осъществи изкупуването при следните условия:



- Максималният брой акции подлежащи на обратно изкупуване е 300000 броя
- Минимална цена 0,50 лева за акция и максимална цена 1,50 за акция.
- Срокът за изкупуване е до 31.12.2019 г.

· Начин на обратно изкупуване – чрез инвестиционен посредник.

Към датата на този доклад са закупени 261 400 бр. собствени акции на цена 1 лв.

## Опции върху акции на дружеството

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

## Органи към Съвета на директорите

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

- 1. Комитет по инвестиции и риск** в състав:  
*Йордан Недев – председател*  
*Цветан Алексиев – член*  
*Радка Пенева – член*  
*Георги Маринов – член*  
*Стефан Киряков – член*
- 2. Комитет по възнагражденията – вътрешен** - в състав:  
*Георги Маринов – председател*  
*Атанас Киряков - член*  
*Цветомир Досков – член*  
*Петър Статев – член*  
*Йордан Недев – член*
- 3. Комитет по оповестяване на информация** в състав:  
*Цветан Алексиев – председател*  
*Радка Пенева – член*  
*Стефан Киряков – член*  
*Чавдар Димитров – член*  
*Атанас Киряков - член*
- 4. 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:

<http://www.sirma.bg/investors/>



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

Акционери	Брой акции към 31.12.2016	Брой акции към 31.12.2015	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.12.2016	Нормализиран % в капитала към 31.12.2016
Атанас Костадинов Киряков	5258015	5250686	1 лв.	5 258 015 лв.	8,86%	8,90%
Георги Първанов Маринов	5257402	5250686	1 лв.	5 257 402 лв.	8,86%	8,90%
Цветан Борисов Алексиев	5252376	5250686	1 лв.	5 252 376 лв.	8,85%	8,89%
Чавдар Велизаров Димитров	5250786	5250686	1 лв.	5 250 786 лв.	8,85%	8,88%
Петър Борисов Статев	100	0	1 лв.	100 лв.	0,00%	0,00%
Йордан Стоянов Недев	3433	3333	1 лв.	3 433 лв.	0,01%	0,01%
<b>Общо</b>	<b>21022112</b>	<b>21006077</b>		<b>21 022 112 лв.</b>	<b>35,41%</b>	<b>35,39%</b>

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

## Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на Сирма Груп Холдинг АД

Член на Съвета на директорите	Фирма	Сума към 31.12.2016 (лв.)
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600,00
	ОНТОТЕКСТ АД	129225,79
	СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	99,96
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	10200,00
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	6000,00
Георги Първанов Маринов	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	108571,60
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	6000,00
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	16330,00
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	30888,40
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	805,00
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	10330,00
Саша Константинова Безуханова	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	9000,00
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	240,00
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600,00
	ОНТОТЕКСТ АД	6000,00
	СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	99,96
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	12000,00
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	135000,00
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	131710,60
Цветомир Ангелов Досков	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	135811,92
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	10200,00
Чавдар Велизаров Димитров	ДАТИКУМ АД	240,00
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	51970,02
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	805,00
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	96685,00
<b>Общо</b>		<b>909413,25</b>

## 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 предвидени 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 14.06.2016 г. Общо Събрание на Акционерите на Дружеството бе избран Одитен комитет (съгласно изискванията на параграф 1, т. 11, б. „а“ от ЗНФО) в състав:

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Емилиян Иванов Петров – член

Мандатът на Одитния комитет е 3 (години).

## 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 международно признатите стандарти за добро корпоративно управление. В съответствие с разпоредбата на чл. 100н, ал. 4, т. 3 от ЗППЦК „Сирма

Груп Холдинг“ АД е длъжно и съобразява съдържанието на финансовите си отчети с програма за прилагане на международно признатите стандарти за добро корпоративно управление и води счетоводната си политика съгласно Международните счетоводни стандарти.

## 5/ НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ

Сирма Груп помага на компаниите да постигнат устойчив глобален растеж, създавайки уникални иновативни софтуерни технологии, продукти и услуги. Нашите иновативни софтуерни решения превръщат традиционните корпорации в пазарни лидери, а бизнеса им, базиран на знания, постига световни успехи.

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

Играйки тази роля ние трябва да разполагаме с необходимия капитал. Първо, ние разчитаме на финансовия капитал, предоставен от нашите инвеститори. Но това, което наистина увеличава нашия успех е интелектуалния и социалния капитал - нашите служители. Те са вратата към нашите знания, опит и бизнес отношения. Поради тази причина, ангажираните, висококвалифицирани и гъвкави служители са в центъра на нашия бизнес модел и успех.

Нашите отношения с клиентите, служителите, в тясно сътрудничество с подкрепата на специалистите по продажбите и маркетинга проправят пътя към нашите целеви индустрии. Нашите маркетингови усилия

обхващат държавни институции, големи предприятия, както и малки и средни предприятия. Ние вярваме, че нашата широка гама от решения и услуги ни дава възможност да отговорим на нуждите на клиентите от всички размери и различни отрасли.

Нашата широка екосистема осигурява мащабируемост да отговори на търсенето на Сирма Груп Холдинг в иновациите.

Ние също така прилагаме нашия опит в бизнес процесите в отделните индустрии и насочваме своите иновации да отговорят на най-големите предизвикателства в света. Нашата цел е да се създаде дългосрочна стойност от предоставянето на решения, които не се отнасят само за настоящите предизвикателства пред нашите клиенти, но и тези на бъдещето. По този начин, ние виждаме нашата роля в създаването на нови и ефективни решения: Искаме фундаментално да помогнем да се промени начина на използване на софтуера в бизнеса и в личния живот.

В Сирма Груп Холдинг и в рамките на нашата екосистема ние създаваме работни места за висококвалифицирани работници, за да развият, продават, прилагат и подобряват нашите софтуерни решения.



# 6/ СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ 2016 Г.

## 6.1. Глобалните икономически тенденции

### Глобалните икономически тенденции

#### Макрорамка

На своето заседание по паричната политика, проведено на 8 декември 2016 г., въз основа на редовния икономически и паричен анализ Управителният съвет на ЕЦБ извърши задълбочена оценка на перспективите пред икономиката и инфлацията и на позицията по отношение на паричната политика. Оценката потвърди необходимостта да бъде удължен срокът на програмата за закупуване на активи и след март 2017 г., за да се запази значителният размер на паричната подкрепа, нужна за осигуряването на устойчиво доближаване на темпа на инфлация до равнища под, но близо до 2% в средносрочен план.

Оценка за състоянието на икономиката и финансите към датата на заседанието на Управителния съвет от 8 декември 2016 г.:

През втората половина на годината икономическата активност в световен мащаб отбеляза подобрене и се очаква да продължи да се засилва, макар и да остане под предкризисните си нива. Провежданата нерестриktivна политика и подобряването на пазара на труда подпомагаха активността в САЩ, но несигурността относно перспективите за страната и за света като цяло се засили след изборите в САЩ. В Япония темповете на растеж се очаква да останат умерени, докато средносрочните перспективи за растежа в Обединеното кралство вероятно ще бъдат ограничени от засилената несигурност, свързана с бъдещите отношения на страната с ЕС. Освен това, макар че наблюдаваното понастоящем постепенно забавяне на растежа в Китай може би се отразява върху други нововъзникващи пазарни икономики, постепенното отслабване на тежката рецесия в някои от големите страни – износители на основни суровини, оказва все по-голяма подкрепа на световния растеж. Цената на петрола се повиши вследствие на споразумението на ОПЕК от 30 ноември, а ефектите от предходните ѝ понижения върху общата инфлация в света бавно намаляват. Все още големият обем свободни производствени мощности в света обаче съдържа базисната инфлация.

Икономическото възстановяване в еврозоната продължава. През третото тримесечие на 2016 г. БВП в реално изражение на еврозоната нараства на тримесечна база с 0,3 %, както и през второто тримесечие. Постъпващите данни, и най-вече резултатите от проучванията, сочат, че растежът ще продължи и през четвъртото тримесечие на 2016 г. В бъдеще Управителният съвет очаква икономическото възстановяване да продължи да се осъществява с

умерен, но по-стабилен темп. Прехвърлянето на мерките на ЕЦБ по паричната политика в реалната икономика стимулира вътрешното търсене и подпомага намаляването на задлъжнялостта. По-добрата рентабилност на предприятията и много благоприятните условия на финансиране продължават да насърчават възстановяването на инвестициите. Освен това устойчивото нарастване на заетостта, за което допринасят и предходни структурни реформи, подкрепя реалния разполагаем доход на домакинствата и частното потребление.

Според макроикономическите прогнози за еврозоната на експерти на Евросистемата от декември 2016 г. се предвижда БВП в реално изражение да нарасне годишно с 1,7% през 2016 г. и 2017 г. и с 1,6% през 2018 г. и 2019 г. В сравнение с макроикономическите прогнози на експертите на ЕЦБ от септември 2016 г. прогнозата за растежа на реалния БВП остава в общи линии без промяна. Рисковете относно растежа в еврозоната остават свързани с надценяване на прогнозата.

Според шестмесечния доклад на фонда World Economic Outlook, публикуван на 04.10.2016 г., брутният вътрешен продукт (БВП) на България ще нарасне с до 3,0 % през 2016 г. и 2,8 % през 2017 г. Предишните прогнози на МВФ от април бяха за растеж от 2,3 % и през двете години. Основните рискове пред развитието на българската икономика, според експертите на МВФ са влошаващата се демографска картина, както и големите икономически и социални дисбаланси между отделните региони в страната.

На 06.12.2016 г. Министерството на финансите публикува актуализирана Есенната макроикономическа прогноза\*. (\*При изготвянето на прогнозата са използвани статистически данни публикувани до 28 октомври 2016 г., с изключение на изрично упоменатите.) Актуализацията на есенната прогноза на Министерство на финансите бе наложена от публикуването на ревизирани серии от данни за Платежен баланс и Национални сметки, съответно на 17 септември и 11 октомври 2016 г.

Съгласно актуализираната есенна прогноза на МФ, очакванията са както европейската, така и американската икономика да забавят темповете си на растеж през текущата година. Благоприятното развитие при развиващите се пазари, както и ускорението на ръста на БВП на САЩ ще имат водеща роля за динамиката на световната икономика през 2017 г. В същото време,





развитието на европейската икономика се очаква да остане потиснато, в резултат на повишената несигурност в региона, свързана с геополитическото напрежение, миграционния поток към страните от ЕС, ефекта от предстоящото излизане на Великобритания от Съюза и влошената икономическа и политическа среда в Турция.

Ревизираните данни за инвестициите показаха по-голямо увеличение на запасите, докато инвестициите в основен капитал са почти на същото равнище, като стойност и реален растеж. За първото полугодие общите инвестиции нараснаха със 7.7 %, но за цялата година се очаква забавяне на растежа до 4.1 %. Това ще бъде свързано с очакваното по-слабо нарастване на запасите и частните инвестиции през втората половина на годината, както и със спада на капиталовите разходи на правителството, който се дължи на преминаването към новата финансова рамка 2014 г. - 2020 г. за финансиране на програмите от фондовете на ЕС. Инвестициите в основен капитал се очаква да нараснат с 0.1 %, което ще се дължи на частния сектор.

Реалният растеж на българската икономика за 2016 г. се очаква да достигне 3.2 %, при 2.6 % в есенната прогноза. Отново се очаква вътрешното търсене (потребление и инвестиции) да има основен принос за растежа, но е повишен и приносът на нетния износ, от 0.6 на 1 пр.п., поради ревизираните данни за вноса.

През 2017 г. растежът на БВП слабо ще се забави до 2.9 %, при очакване за 2.5 % в есенната прогноза. Принос за по-ниския растеж ще има по-слабото външно търсене от европейската икономика, което ще се отрази в забавяне на растежа на износа до 3.2 %. При засилване на потреблението и на инвестициите в основен капитал, растежът на вноса на стоки и услуги се очаква да бъде малко по-висок от 2016 г. и да достигне 2.7 %. В резултат, приносът на нетния износ за растежа на БВП ще бъде 0.4 пр.п., което е по-ниско с 0.6 пр.п. в сравнение с 2016 г.

За периода 2018 г. - 2019 г. се очаква леко ускоряване на растежа на БВП до 3 %. Вътрешното търсене ще бъде водещо, както по линия на потреблението, така и на инвестициите. По-високият ръст на вътрешното търсене ще се отрази в ускорено нарастване на вноса, в резултат на което приносът на нетния износ ще продължи да намалява, а в края на прогнозния период се очаква почти нулев принос към растежа на БВП.

По данни на НСИ през декември 2016 г. общият показател на бизнес климата остава на нивото си от предходния месец. Подобрене на стопанската конюнктура се регистрира в промишлеността и строителството, докато в търговията на дребно и сектора на услугите се отчита понижение; Промишленото производство нараства с 2.3 пункта в сравнение с ноември, което се дължи на подобрените оценки и очаквания на промишлените предприемачи за бизнес

състоянието на предприятията. Същевременно обаче осигуреността на производството с поръчки се оценява като леко намалена, което е съпроводено и с понижени очаквания за производствената активност през следващите три месеца.

Несигурната икономическа среда продължава да е най-сериозният проблем, затрудняващ дейността на 46.4 % от предприятията.

По отношение на продажните цени в промишлеността по-голяма част от мениджърите предвиждат запазване на тяхното равнище през следващите три месеца.

През декември съставният показател „бизнес климат в строителството“ се увеличава с 1.2 пункта в резултат на благоприятните оценки и очаквания на строителните предприемачи за бизнес състоянието на предприятията. Мненията им относно настоящата строителна активност, както и прогнозите им за следващите три месеца са също по-умерени.

Основните пречки за развитието на бизнеса остават свързани с несигурната икономическа среда и конкуренцията в бранша.

Съставният показател „бизнес климат в търговията на дребно“ спада с 5.2 пункта спрямо предходния месец, което се дължи на влошените оценки и очаквания на търговците на дребно за бизнес състоянието на предприятията. Прогнозите им за обема на продажбите и поръчките към доставчиците през следващите три месеца също са по-резервирани.

Конкуренцията в бранша, несигурната икономическа среда и недостатъчното търсене продължават да са най-сериозните фактори, затрудняващи дейността на предприятията.

По отношение на продажните цени преобладаващите очаквания на търговците са за запазване на тяхното равнище през следващите три месеца.

През декември съставният показател „бизнес климат в сектора на услугите“ се понижава с 1.3 пункта главно поради по-неблагоприятните очаквания на мениджърите за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. По-резервирани са и мненията им по отношение на настоящото и очакваното търсене на услуги.

Основните пречки за развитието на бизнеса остават свързани с несигурната икономическа среда и конкуренцията в бранша, макар че през последния месец анкетата регистрира намаление на отрицателното им въздействие.

Относно продажните цени в сектора на услугите по-голяма част от мениджърите предвиждат те да останат без промяна през следващите три месеца.



Фиг. 1. Бизнес климат - общо



## ИКТ Сектор

Съгласно проучване на Gartner, ревизирано в началото на 2017 година, 2016 се очаква да е последната година на спад на ИТ пазара. Съгласно прогнозите на Gartner, световните разходи за ИКТ през 2016 година се очаква да спаднат /CAGR или compound annual growth rate/ с 0,6%, достигайки USD 3.375 млрд. по текущи цени.

наблюдава и пренасочване на ИТ разходите от активи към услуги. Според изказване на заместник президента на Gartner Джон-Дейвид Лъвлук „повечето традиционни ИТ вече имат свой близък при дигиталните услуги – лицензионните ИТ имат своите облачни решения или софтуер като услуга /software as a service или SaaS/, сървърите имат инфраструктура като услуга /infrastructure as a service или IaaS/ и т.н. ИТ, които преди се купуваха като активи, сега се ползват като услуги. Съответно се променят и начините на заплащане, като вместо значителни авансови плащания, разходите за ИТ се изместват към значително по-малки повторяеми месечни плащания. Това означава, че същите нива на употреба водят до съвсем различна структура на разходите“.

## Разходи за ИКТ в млрд.USD

глобални разходи по текущи цени

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	CAGR 2015-2020
Център за данни	166	171	170	175	176	178	181	1.1%
Бизнес софтуер	310	314	333	355	380	407	436	6.8%
Устойства	649	646	588	589	589	593	593	-1.7%
ИТ услуги	897	866	900	938	981	1029	1081	4.5%
ТЕЛКО	1541	1399	1384	1408	1426	1441	1462	0.9%
Общо ИКТ	3,564	3,395	3,375	3,464	3,553	3,648	3,752	2.0%

Източник: Gartner, Jan. 2017

Причините за този спад се коренят в общата икономическа несигурност, която от своя страна принуждава традиционните потребители на ИКТ да търсят начини за оптимизиране на разходите за ИКТ. Успоредно с конюнктурните съображения, през 2016 се

## Ръст на разходи за ИКТ в %

глобални разходи по текущи цени

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Център за данни		2.9%	-0.6%	2.6%	1.0%	1.0%	1.4%
Бизнес софтуер		1.1%	5.9%	6.8%	7.0%	7.0%	7.2%
Устойства		-0.6%	-8.9%	0.1%	0.0%	0.6%	0.0%
ИТ услуги		-3.4%	3.9%	4.2%	4.7%	4.9%	5.0%
ТЕЛКО		-9.3%	-1.0%	1.7%	1.3%	1.0%	1.4%
Общо ИКТ		-4.7%	-0.6%	2.7%	2.6%	2.6%	2.9%

Източник: Gartner Jan. 2017



Именно тази промяна в начина на извършване на разходи е причината и за относително голямото увеличаване /на фона на общия спад/ на секторите „Бизнес софтуер“ и „ИТ услуги“ – съответно ръст от 5,9% и 3,9% през 2016. Тези два сектора са и причината общия спад на разходите през 2016 година да не е по-висок от 0,6%, тъй като всички останали сектори отчитат годишен спад. 2016 година се очаква да приключи с драматичен спад /по текущи цени в USD/ в разходите за „Устройства“ от -8,9%, умерен спад в разходите за „Комуникационни услуги“ от -1%, лек спад от -0,6% в разходите за „Центрове за данни“. Така общите разходи за ИТ през 2016 се очаква да достигнат 3,375 млрд. USD или спад с 0,6% за 2016 година.

## България и местния ИТ пазар

ИТ пазарът в България през 2016 година продължава да отбелязва двуцифрен ръст. За разлика от Gartner, които проучват „разходите за ИТ“, използваните данни от БАСКОМ /BASSCOM или Bulgarian Association of Software Companies/ изследват „приходите от продажби на ИТ“, като може да се твърди, че това са двете страни на сходни величини. Друга особеност на данните от проучването на БАСКОМ е силният фокус върху „софтуерни компании“ и не-включването на сектора „ТЕЛКО“, съгласно методологията на БАСКОМ, т.е. разглеждаме ИТ, а не ИКТ.

Проучването на БАСКОМ сочи очакван ръст на приходите от ИТ през 2016 година от 13% на годишна база.

## Приходи от ИТ в млн.BGN

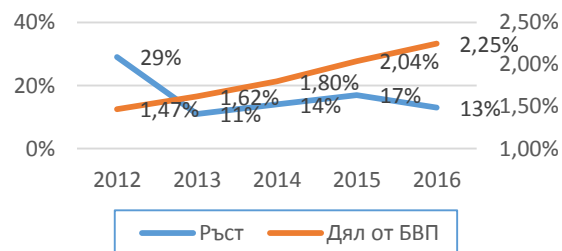
в България по текущи цени

	2011	2012	2013	2014	2015	2016/п/
Приходи	928	1197	1327	1508	1763	1995
Ръст		29%	11%	14%	17%	13%
Дял от БВП		1,47%	1,62%	1,80%	2,04%	2,25%

Източник: БАСКОМ 2016

Около 70% от приходите са генерирани от експортно-ориентирани продажби, като през 2016 година приходите трайно се стабилизират над 1 млрд. долара. Съответно глобалните тенденции, описани по-горе, имат силно отражение върху ИТ индустрията в България. Силният ръст на приходите от ИТ води и до увеличаване на дялът от БВП, който бива генериран от сектора. През 2016 година се очаква ИТ секторът в България да допринесе за 2,25% от БВП. Освен нарастващия дял на ИТ индустрията в БВП, следва да се отбележи и повишаващата се ефективност на сектора. Променливият ръст на приходите не се отразява върху трайната тенденция за увеличаване на дела в БВП на страната.

## Ръст срещу Дял от БВП



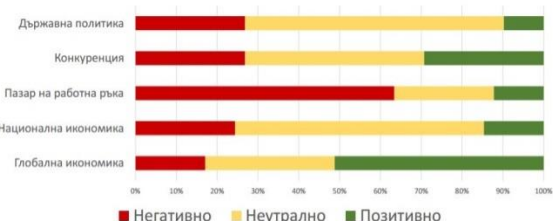
Освен прекият принос за БВП, софтуерната индустрия допринася значително към икономиката на България с плащаните преки и косвени данъци. Заетите в софтуерния сектор в България се очаква да достигнат 20 хиляди през 2016. Лекото забавяне в темпа на растеж на ИТ секторът в България, се обяснява с ограничения достъп до квалифицирани кадри в страната. Съответно заплащането в сектора продължава да нараства през годината, като всяко работно място в софтуерния сектор е генерирало приблизително 15 хиляди лева данъци, което е с около 50% повече от средните стойности за страната /източник БАСКОМ/.

Очакванията и за 2017 са силно положителни. В съчетание със световните прогнози за следващата година, най-вероятно отново ще бъдем свидетели на двуцифрен ръст на индустрията и продължаващо увеличаване на нейния дял в БВП. Като основен ограничител или опасност за индустрията се запазва „Пазарът на работна ръка“ /виж БАСКОМ Барометър 2016/.

## Влияние на външни фактори

BASSCOM  
Bulgarian Association  
of Software Companies

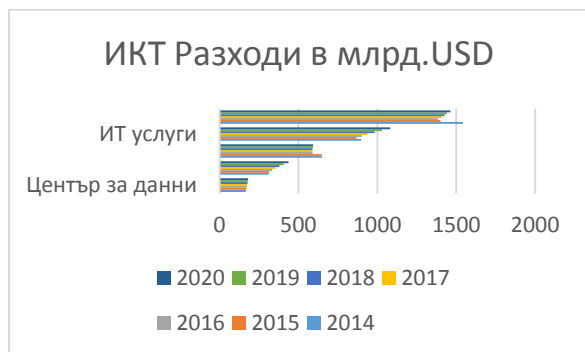
Очакван ефект на външни фактори върху бизнеса  
(% отговорили\*)



## Прогнози за глобалния ИКТ пазар 2017-2020

Очакванията на Gartner в перспектива са, че през 2017 ще бъде обърнат тренда в разходите за ИКТ. Прогнозите сочат, че спадът по текущи цени в USD с 0,6% /каквито са очакванията за 2016/ ще бъде преодолян и 2017 ще отбележи ръст от 2,7% в ИКТ разходите.



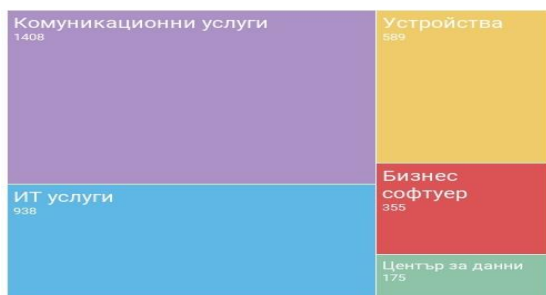


Източник: Gartner 2017

Освен отклоненията вследствие от валутните курсове, актуализираната прогноза също съдържа промени в очакванията за ИКТ разходи по сектори. Така например разходите за сектор „Устройства“ от очакван ръст през 2017 променят посоката на бъдещо развитие и сега се очаква спад от 0,1% през следващата година. Този спад се предвижда от сегмента на персонални компютри, чийто цени се увеличават /и поради поскъпване на долара/, докато търсенето се свива. Спадът на разходи за персонални компютри през 2016 се очаква да достигне 6,7%.

## ИТ разходи през 2017

глобални разходи по текущи цени в млрд. USD



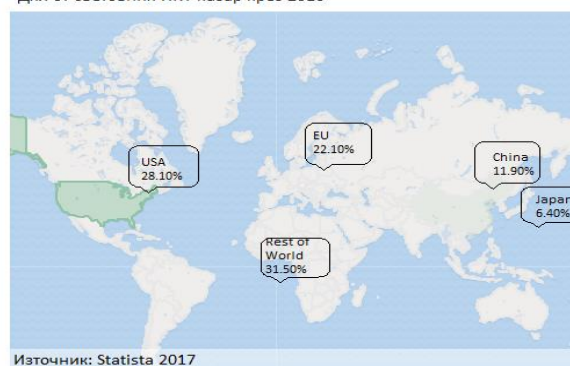
Източник: Gartner 2017

Не се очаква промяна в разходите за Комуникационните услуги и разходите за тях се запазват около 1,4 млрд. USD през 2017, като остават и най-големия сегмент в ИКТ разходите до 2020 година.

Най-голяма е динамиката в сегмента „Бизнес софтуер“. От една страна потребителите ограничават разходите си за разработка на приложения, като се обръщат към софтуер с отворен код /open source software или OSS/. Същевременно разходите в същия сегмент, но в други направления, нарастват – например за заплащането на платформата като услуга /platform as a service или PaaS/.

Вследствие на устойчивия ръст при секторите „ИТ услуги“ и „Бизнес софтуер“, разходите за тях се очаква да надхвърлят традиционния водач при ИКТ разходите – Телекомуникационните услуги през 2020 година. Тогава сборните разходи за „ИТ услуги“ и „Бизнес софтуер“ се очаква да възлизат на USD 1,517 млрд., докато разходите за телекомуникационни услуги се очаква да бъдат USD 1.462 млрд.

Дял от световния ИКТ пазар през 2016



Източник: Statista 2017

Разходите за ИТ остават много разнообразни по географски региони. През 2016 и 2017 година северна Америка се запазва като най-големия пазар с годишни разходи за ИКТ по текущи цени от USD 1,19 трилиона USD или 34,35% от световния пазар. Съответно пазарът на ИКТ само в САЩ заема над 28% от световния. Очакваният ръст на ИКТ пазара в северна и южна Америка през 2017 е 2,5%, в азиатско-тихоокеанския регион е около 4,5%, докато в Европа и Япония очаквания растеж е под 2%.



## 6.4. БИЗНЕСЪТ

Сирма не е конвенционална група. Ние не възнамеряваме да се превърнем в подобни на другите. Не може да очаквате от нас да рискуваме по-малко в области, които изглеждат спекулативни или дори странни в сравнение с досегашната ни експертиза. От самото си учредяване Сирма се е стремяла да направи повече, да направи важни и смислени неща с ресурсите, с които разполага. Сирма е създадена през 1992 г. в България. За тези години създадохме най-големият развоен софтуерен център в страната, в който работят талантиливи софтуерни специалисти, инженери и друг висококвалифициран персонал. Това ни кара да се гордеем с постиженията си и гарантира създаване и внедряване на продукти с превъзходно качество, търсени и продавани в цял свят.

Нашите търсения и иновации са направили Сирма и компаниите от групата разпознаваеми на 4 континента. Ние вярваме, че Сирма ще остане невероятно място за творчество и иновации, което ще помага на нашите клиенти да се справят с големи проблеми, благодарение на нашата техническа експертиза. Нашите нови разработки ще им помагат да имат значителен напредък в техните индустрии, бизнесите им да станат преуспяващи в дългосрочен план.

Ние се гордеем с нашата фирмена култура. Ние приветстваме сътрудничеството и творчеството и насърчаваме итерацията на идеи за решаване на сложни технически предизвикателства. Въпреки бързия ни растеж, все още ценим корените си и ценностите си при учредяването на компанията и големите идеи, които мотивират служителите ни.

Ние в Сирма сме убедени, че бъдещето принадлежи на интелигентните организации, ангажирани с кауза, основана на знанието, иновационните технологии и бизнес модели; динамични и пъргави с овластени и щастливи екипи; на ученето и израстването в устойчиви бизнес екосистеми.

Сирма полага изключителни усилия, за да даде възможност за преход на бизнеса на нашите клиенти към Intelligent Enterprise чрез усъвършенстван софтуер, технологии и решения за по-добър свят.

Ние помагаме на организациите да станат по-интелигентни като:

- Предоставяме решения за подобряване на съществуващи технологии и бизнес модели, гъвкави да отговорят на предизвикателствата на новата технологична ера;
- Подпомагаме автоматизирането и роботизирането на производства и услуги и заменяне на рутинната работа на хората с машинна такава;
- Решаваме проблеми по кибер сигурност за нашите клиенти;
- Улесняваме модериранието на виртуални общности;
- Софтуерните ни решения и продукти в областта на маркетинга и лоялните програми предоставят 360<sup>0</sup> поглед върху клиентите;
- Консултираме нашите клиенти в областта на информационните технологии и решения и аутсорсваме техни критични проекти;
- Осигуряваме цялостен 360<sup>0</sup> достъп до данни от различни източници на данни (вътрешни и външни) и ги превръщаме в ценна информация, връзки и модели
- Предоставяме възможности за автоматично обработване на големи обеми на текстова информация за идентифициране на нейното значение. Обединяваме информацията, получена от текст и данни за синергични и проактивни решения и операции
- Адекватно представяме взаимоотношения и структури на знанието; използваме машинно обучение и когнитивност за подобряване на човешките способности;
- Подпомагаме сътрудничеството между хората, Мрежата и машините;
- Индивидуализираме присъствието в Мрежата и виртуалното пространство;
- Създаваме възможности за изследване на социалните нагласи и настроения

Сирма се позиционира като доставчик на модерни технологични решения (продукти и услуги), които помагат на клиентите да трансформират техните организации към интелигентни предприятия.

Ключовите стойности за групата са: Иновации, фокус към клиента, почтеност, честност, учене и работа в екип.



Сферите, които обслужваме са: Финансови сектор, Издателства и медии, културно наследство, Производство, Науки за живота, публичния сектор.

В клиентския портфейл на фирмите от групата са световно-значими компании като Алианц, Уникредит, Райфайзен Банк, канадското правителство, българското правителство, BBC, Euromoney, Financial Times, Oxford University Press, Heidelberg, Zund, Quality Vision International, Cannon, Британският музей, Националната художествена галерия САЩ, Националният архив на Великобритания, Astra Zeneca, Coca Cola, QVI и др.

## Сирма Груп Холдинг АД отбеляза забележителни резултати през изтеклата 2016 г.

Ръст на приходите – 22,39% спрямо предходната година, а на приходите от продажби – 27,3%;

Ръст на брутната печалба – 48,28%.

Ръст на печалбата от оперативна дейност – 52,07% спрямо 2015 г.

Ръст на нетната печалба – 65,64% спрямо 2015 г.

Ръст на печалбата на притежателите на собствения капитал на дружеството – 45,76% спрямо 2015 г.;

Ръст на активите на групата с 6 232 х. лв. или 5,5%

Ръст на собствения капитал – 4,44%;

Ръст на EBITDA – 29,99%;

Ръст на нормализирана EBITDA – 55,28%

Ръст на амортизациите – 26,45%;

	31.12.2016 ‘000 лв.	31.12.2015 ‘000 лв.	Изменение ‘000 лв.	Изменение %
Приходи	41 583	33 977	7 606	22,39
Себестойност на продадените стоки и услуги	-27 913	-24 735	-3 178	12,85
<b>Брутна печалба</b>	<b>13 670</b>	<b>9 242</b>	<b>4 428</b>	<b>47,91</b>
Административни разходи	-4 869	-3 746	-1 123	29,98
Разходи по продажби	-1 033	-386	-647	167,62
Наеми	-780	-535	-245	45,79
<b>Общо Разходи за администрация и продажби</b>	<b>-6 682</b>	<b>-4 667</b>	<b>-2 015</b>	<b>43,18</b>
<b>Амортизации</b>	<b>-2 657</b>	<b>-1 727</b>	<b>-930</b>	<b>53,85</b>
Печалба оперативна дейност	4 331	2 848	1 483	52,07
Финансови приходи/разходи – нето	-138	-274	136	-49,64
Данъци	-524	-359	-165	45,96
<b>Нетна печалба</b>	<b>3 669</b>	<b>2 215</b>	<b>1 454</b>	<b>65,64</b>



## Създаване и управление на растежа

Сирма Груп Холдинг е най-големият български софтуерен разработчик. Групата е позиционирана успешно като компания, инкубираща технологични идеи и създател на бизнеси, които трансформират индустрии и бизнес процеси, и позволяват глобален растеж.

Инвестициите в разширяване на капацитета на ключови компании от Групата, учредяването на нови дружества и инвестициите в R&D дейността на Групата доведоха до впечатляващи резултати през 2016 г. Разработени бяха много мобилни приложения за мобилни оператори и банки; един от изключително революционните продукти на EB стигна до V1; разработен бе чат бот за Viber; разработени бяха от Сирма САЩ Core Cyber Security for Applications, Next Gen Cloud Apps & Systems; пуснати бяха на пазара клауд базираната Sirma Broker Platform и продукта „Онлайн застраховане“ и започна разработката на продуктите ‘Core Insurance Platform’, ‘Solvency II’ и ‘Document Management Software’; задълбочиха се разработките на решенията IRFS9, SCARDS, Omnichannel (weBank); завършена бе новата версия 2.0 на продукта Sirma Enterprise Platform с подобрен интерфейс и архитектура; CEC разработи приложението GoDigital за електронно управление на документи предназначено за американския пазар; пусната бе версия на EngView Package & Display Designer Suite за MacOS, който е първият в света такъв софтуер за Mac; дейта центъра след инвестиция във Flash сторидж стана единствения Дейта център в България, който предлага тази технология, която позволява работа на оперативната памет със скорост от 1M IOPS на бизнес клиентите ни на облачната платформа; Датикум започна предлагането на две нови услуги - Disaster recovery as a Service и Microsoft Navision ERP as a Service, предварително параметризиран и калкулиран на брой потребители на клиента; дейта центърът откри втора географска локация на облачната си и backup платформи на 400 км от София; почти завърши разработването на разширението на Лоякс като коалиционна платформа; Онтотекст успешно доразви технологията си и премина към комерсиализация на технологията чрез клауд базираните решения за различни вертикали и много други. Всичко това постави основите на успешен старт през 2017 г.

Дружествата в групата на „Сирма Груп Холдинг“ АД имат исторически натрупана голяма експертиза, както в реализирането на разнообразни технологични проекти свързани със софтуерни и хардуерни разработки, така и в бизнес познание в множество индустрии, в които дружествата са изпълнявали клиентски проекти или

инвестирали в разработки. В дружества от групата на „Сирма Груп Холдинг“ АД се разработват и изследват различни нови технологии и продукти в сферите медицината, роботиката, автоматичното разпознаване на изображения, изкуствения интелект и други, които все още са на концептуално ниво и първата ще бъдат развивани.

Горното не е нетипично за Сирма, тъй като тя е фокусирана като компания, базирана на знанието. Ние съчетаваме нашите силни знания, продукти и технологии с нашите бизнес решения в стратегическите бизнес вертикали на компанията. Сирма създава мощни софтуерни продукти в облака. Отчитайки трите основните пазарни предизвикателствата – данни, клауд и изживяване, Сирма се насочва с ускорени темпове към новата ера на технологиите, а именно PaaS и SaaS услуги. Нашите вертикални продукти ще пребивават в облака, за да може нашите клиенти да ги използват и и да се възползват от техните когнитивни компоненти, които ние постоянно ще подобряваме.

**Производство & Услуги:** клауд базирани продукти в измерването, опаковките, контрола и управлението на качеството.

**Ритейл:** In-Store Marketing Suite - съчетава компютърни алгоритми за разпознаване на лица, възраст, раса, пол, идентификация на лицето с мощната платформа за лоялност и поведението на потребителите с AI инструменти.

**Издательства и медии.** Semantic Digital Asset Management Suite - предвижда text mining и алгоритми за извличане на информация, инструменти за графично и видео анализиране, платформа за управление на бизнес процеси и документи за медии и издатели.

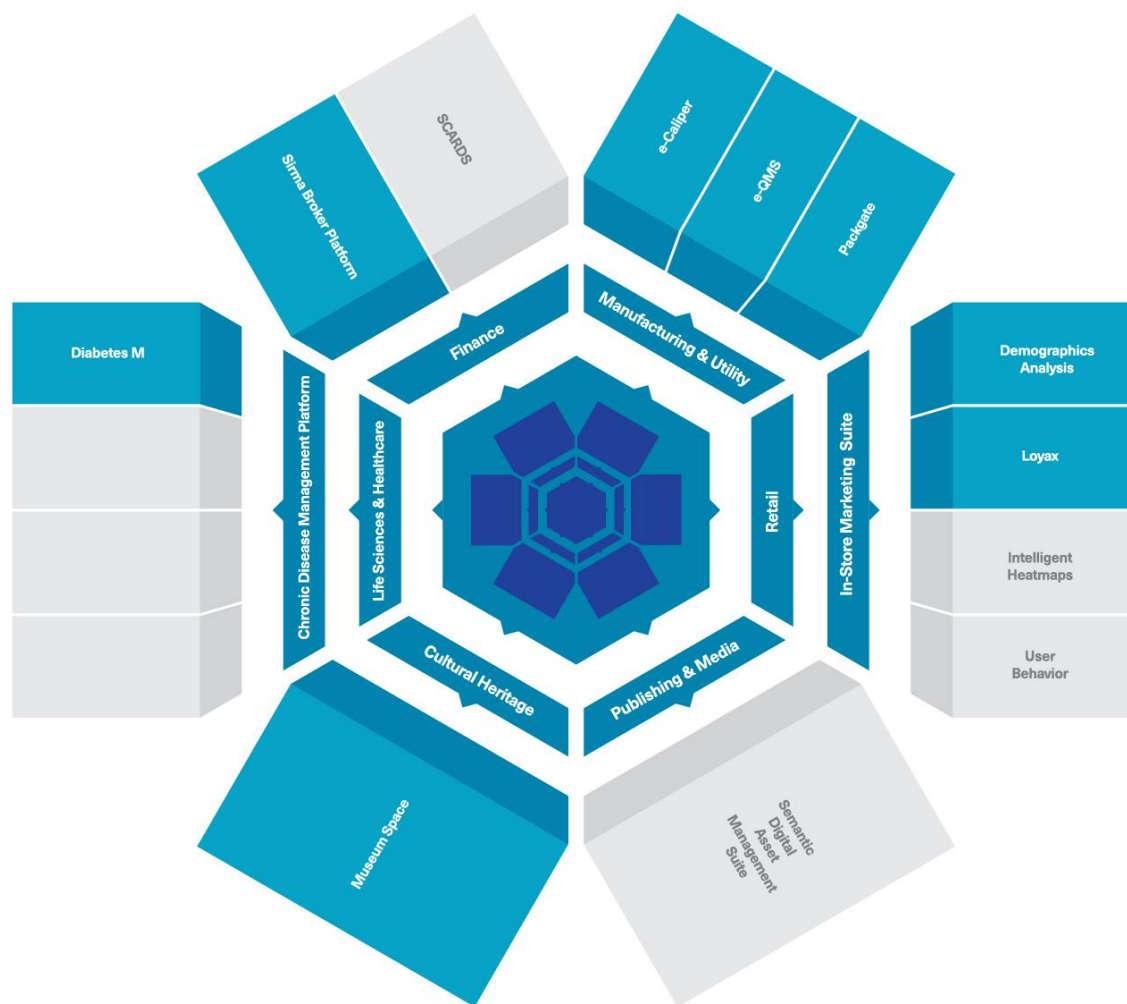
**Културно наследство.** Museum Space - платформа за сътрудничество за музеи - куратори, консерватори

**Life Science & Healthcare.** Платформа за мениджмънт на хронични заболявания. Първа услуга - Диабет: M – следене нивата на захарта, създаване и наблюдение на хранителния режим, анализ на данни, генериране на медицинските доклади и т.н.

**Финанси.** Cloud базирани продукти за банки и застрахователни компании

В графиката по-долу са дадени вертикалните клауд услуги.





И всичко това гарнирано с притежавани високотехнологични решения на нашумелите през 2016 г. когнитивни технологии:

**Компютърно зрение.** Екстракт на богата информация от снимки за категоризиране и обработка на визуалната информация

**Data & News.** Информация за анализ и изследване, медиен мониторинг, проверка на фактите

**Text Analytics.**

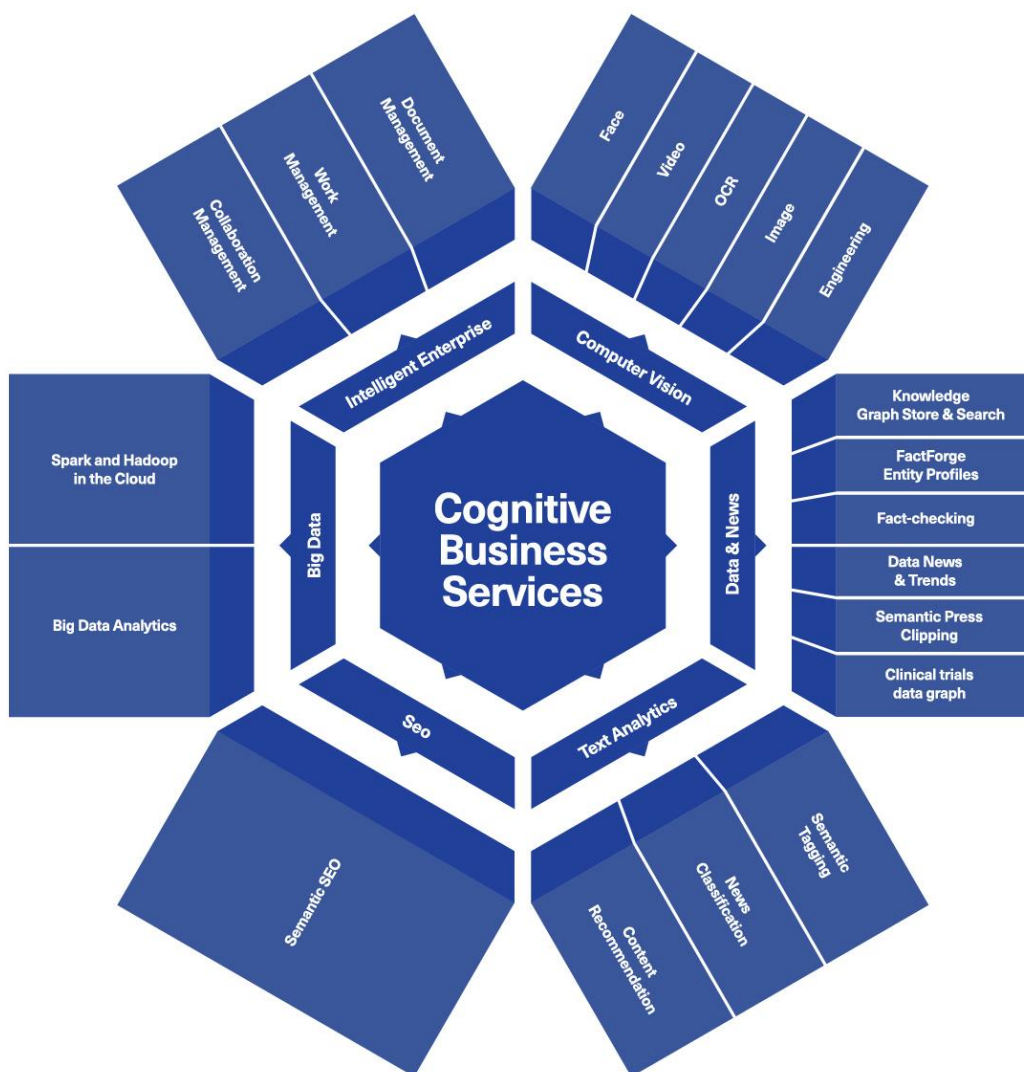
**SEO.** Автоматично добавяне на структурирани метаданни към уеб страници, за да се подобри тяхното Google класиране

**Биг дата.** Възможностите на Hadoop и Spark, доставени като сигурна, автоматизирана, с висока производителност услуга, която може да бъде напълно интегрирана с съществуващо предприятие

**Intelligent Enterprise.** Бързо внедряване на сложни когнитивни корпоративни решения. Управление на документи, процеси в мощна среда за съвместна работа







През 2017 г. ние ще стартираме 7 нови облачно базирани бизнес услуги в нашите стратегически бизнес вертикали:

Производство & Услуги: е-шублер, е-QMS, PackGate

Ритейл: Демографски анализ, Loyax (версия, базирана в облак) - първите два модула на In-Store Marketing Suite

Културно наследство: Мюзеем Спейс

## Актуализиране на стратегията

Изграждането на ефективна стратегия за развитие е от изключителна важност за всяка една организация. Стратегията е пътеводната звезда на управлението. Съветът на директорите на СГХ начело с Изпълнителния директор от създаването на дружеството до днес разработва груповата стратегия и участва активно в

Науки за живота и здравето: Диабет-М - 1-ви модул в Платформата за мениджмънт на хронични заболяванията

Ние ще започнем разработването SCARDS в облака, Semantic Digital Asset Management Suite, следващите 2 модула на In-Store Marketing Suite, за да ги пуснем през 2018 г.

изработването на стратегиите на дъщерните дружества, ефективно участвайки в управлението им.

На гръцки "стратегия" означава "вода армия" от stratos – армия и ego – вода. Стратегията е ръководно начало в дейността на всяка организация. Тя е интегриран инструмент за управление, насочен към постигането на



организационните цел и съобразен във всеки конкретен случай със спецификата на обекта на управление и външната и вътрешната среда. Направлява дейността на организациите за сравнително продължителен период от време. Стратегията е селективна, устойчива във времето и изпреварваща естественото протичане на явленията и процесите в организацията и в нейната среда.

Разработването на стратегия е интерактивен процес, в който всички компоненти се уточняват във взаимодействие. Чрез нея се определят приоритетните цели измежду множеството цели на организацията. Стратегията показва начините на управление на ресурсите, насоките за тяхното осигуряване,

изразходване, разпределение и организация във времето с оглед на постигането на нацелените цели. Процесът на изработване на стратегия завършва с установяване на общи направления, движението по които осигурява изпълнението на мисията на организацията. При формулиране на стратегията не могат да се предвидят всички възможности. Тя се създава в условията на априорна неопределеност.

Предвид всичко казано по-горе, бе необходимо актуализиране на стратегията за развитие на СГХ и фирмите от икономическата група на Сирма. Процесът започна през второто полугодие на 2016 г. и ще завърши до края на първото тримесечие на 2017 г., след което ще бъде представен на специален форум.

## СЕКЦИИ

### ГРУПАТА Е ДЕФИНИРАЛА ОПЕРИРАНЕ В НЯКОЛКО СЕКЦИИ:

През отчетния период Групата е рекласифицирала секциите на дейността си. За повече информация моля погледнете Приложение № 6.

Групата доставя продукти, решения и услуги в няколко оперативни секциите, чието дефиниране е в съответствие с нашата бизнес програма.

### СЕКЦИЯ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА ФИНАНСОВАТА ИНДУСТРИЯ

Доставчиците на финансови софтуерни решения позволяват на финансовата индустрия да използва новите технологии и подготвя всички далновидни играчи в тази сфера за дигиталната трансформация в техния бизнес. Основната цел на това начинание е да помогне на банките и финансовите компании да използват технологиите, за да изпреварят своите конкуренти, като в същото време доставят по-добри услуги на своите клиенти, намаляват разходите си и отговарят на нормативните изисквания.

Клиентите ползват нашия значителен опит в системната интеграция и внедряване на различни решения базирани на FlexCube и Temenos. Ние сме концентрирали уникално знание, опит и дълбоко познаване на нуждите на банките и финансовите компании за постигане на интуитивна работа, бърза връзка между различни финансови и платежни системи, процеси, канали, продукти и услуги. На тази база, предлагаме и множество собствени софтуерни продукти, които помагат на операциите в банки, застрахователни компании и други финансови компании. Като разработчик с доказани успехи, ние създаваме, интегрираме и поддържаме водещи финансови продукти и услуги, като същевременно предлагаме и индивидуални софтуерни решения.

### БИЗНЕСЪТ В БАНКОВАТА ИНДУСТРИЯ

1. Оценка на бизнеса през 2016 г.

2016г. беше година основно повлияна от продължаващата икономическа рецесия в Европа. Банките предпазливо инвестираха ресурси в своите ИТ направления. Планираните обединения на гръцки банки също оказаха своето влияние на българския финансов пазар, а именно придобиване дейността на клон на „Алфа Банк“ А. Е. от „Юробанк България“ АД (Пощенска банка), както и предстоящата покупка на Обединена Българска Банка (ОББ) от СИБАНК АД /КВС/.

Въпреки нестабилната финансова среда Сирма продължи традиционно да следва своите приоритетни бизнес дейности, като фокусът на компанията е основно в предлагане на новата версия на CBS Flexcube 12. Целенасочено се инвестира в изграждане на екип, притежаващ знания и опит за внедряване на основната банкова система. В тази връзка ФлексКуб екипът на СирмаБК успешно се сертифицира във внедряването и на последната версия на системата. През 2016 г. компанията успешно участва в няколко проекта за внедряване на CBS Flexcube 12, с които експертите приложиха на практика новите знания, а СирмаБК затвърди позициите си на разпознаваем вендор в тази област.

През изминалата година приоритет беше и разширяването на функционалностите на собствени разработки на СирмаБК. Стратегическите партньорства и инвестициите в разработването на иновативни за българския пазар продукти бяха задачи от първостепенно значение.



2. Конкурентните предимства на Сирма в този сектор включват:

- Индивидуално отношение към клиентите и изискванията на техния бизнес;
- Богата експертиза за добрите практики при внедряване на CBS Flexcube и при внедряване на собствени разработки за банкови и финансови институции.
- Дългогодишен опит в разработването на софтуер за банковия и финансов сектор.
- Специализирани есперти в изграждането на WEB и Apps сателитни приложения.
- Консултантски услуги за преобразувания в бизнес, технологии и операции.
- Качествена поддръжка, както в хода на въвеждане в експлоатация, така и когато клиентът започне да работи самостоятелно с приложенията.
- 24/7 Service Desk система за осъществяване на бизнес и техническа поддръжка, както и предоставяне на ИТ услуги.
- Възможност за он-лайн комуникация с клиентите, което пести време и средства, гарантира бързина на обслужване и независимост от регионалното местоположение.
- Осигурено провеждане на обучения на персонала на клиента след всяко внедряване на СирмаБК продукт.
- Постоянно развитие на предлаганите собствени решения в крак с технологичните иновации и динамиката на бизнеса.

Работата в компанията и разработката на всички продукти на СирмаБК се извършва съгласно международни стандарти.

3. Изпълнени по-големи проекти

- Физическо преместване на Флекскоуб инсталацията в Албания/България с цел локализиране на системата.
- Две внедрявания на картовата система на СирмаБК в големи банки в България.
- Внедряване на OmniChannel
- Апгрейд от стара (в.7.x) на новата (в.12.x) версия на CBS Flexcube – Тринидад и Тобаго.

- Участие в трансформационната програма на голяма банка в България

- Екипът по Теменос успешно приключи два интеграционни проекта с BIL (Люксембург) и KBC (Белгия). Успешно бе разработена нова услуга за банка в Кения (СВА) . Услугата е свързана с предоставянето на мобилен портфейл (мобилен плащания) от стартирането и на пазара до края на 2016г. успя да натрупа над 1M клиенти.

4. Продуктово развитие, включително R&D дейност

Сирма продължава целенасочено да инвестира в изграждането на експертен екип и придобиването на допълнителни знания и опит за внедряване на CBS Flexcube – успешно сертифициране за внедряване на новата версия на системата.

От 2016г. освен услуги, свързани с параметризация и внедряване на CBS Flexcube, Сирма БК разширява своята дейност и започва да предлага услуги, свързани с оперативната поддръжка и мониторинг на ежедневните дейности на основната банкова система Flexcube.

Във връзка с разширяване и допълване на функционалностите на съществуващите собствени продукти на СирмаБК се работи в няколко направления:

- Картова система SCARDS – разширяване на функционалността в частта на Acquiring модула, Host-to-Host (H2H) Authorization and Fraud prevention;
- Електронни канали OmniBank – нов дизайн на решението и обновяване на функционалността на мобилните приложения;
- Система за отчетност RepXpress – създаване на нова рамка на валидационните правила, обновяване и разширяване на функционалността с добавяне на отчети за ALM, LCRDA и създаване на нов отчет за Minimum Requirements of Eligible Liabilities (MREL).
- Създаване на нова версия на продукт Central Credit Register (CCR).

- Разработване на нов продукт Депозитен Регистър.

R&D дейност:

- През 2016г. СирмаБК създаде чатбот за банкови услуги, WitBank – интелигентна програма, която може да комуникира с клиентите на банките чрез стандартните онлайн канали за съобщения (Skype, Facebook, Viber и др.), предоставяйки им лесен достъп до информация и услуги. Ботът е в период на тестване, като в стратегията на СирмаБК е заложена и интеграция на



WitBank с голяма част от продуктите на компанията като SCARDS (система за управление на карти) и WeBank (система за многоканални услуги за крайни клиенти);

- R&D дейности по отношение на IFRS9;
- Изграждане на стратегически партньорства с фирми доставчици на CBS Flexcube, а именно: BluePoint Consulting Romania, Facilization Albania, Accenture Greece, GDS Link USA and OFSS.

5. Отчет за изпълнението на стратегията и бизнес плана за 2016 г.

Поставените в края на 2015 стратегия и бизнес план за 2016 са изпълнени и включват: (1)разрастване на клиентската маса, (2)разработване на нови продукти и услуги и (3)изпълнение на финансовите показатели, заложен в годишната бизнес програма. Общо приходите от банковия сектор за 2016г. са увеличени с 35% при запазване на диференциация на приходите от различните бизнес направления. Традиционно, по-голямата част от приходите (60%-65%) са от българския пазар, но приходите от чужбина са също увеличени в абсолютен размер. В положителните финансови тенденции са включени увеличение на средната работна заплата и инвестициите в дълготрайни материални и нематериални активи на компанията.

6. Стратегия за развитие през 2017 г. и финансиране за реализация на стратегията

Групата продължава да спазва дългосрочната стратегия за развитие на дейността изцяло със собствени средства. Както през 2016, така и през 2017 не очакваме необходимост от привличане на допълнителни средства от фондове или финансови инвеститори. В допълнение се предвижда:

- Увеличаване на приходите с 20%;
- Увеличаване на печалбата с 15%;
- Увеличаване на инвестицията в собствени продукти и услуги с 25%, както и увеличение на инвестициите в курсове и семинари за служителите;
- Разрастване на броя персонал и увеличение на средната работна заплата в компанията с 5-8%;
- Създаване на ново самостоятелно звено, което да обслужва оперативно клиентите по отношение на CBS Flexcube „Оперативна поддръжка“;
- Създаване на нови стратегически партньорства с глобални лидери във финансовия и ИТ сектор.

#### БИЗНЕСЪТ В ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ СЕКТОР



Sirma ICS бе създадена през месец февруари 2016 г., като ново дъщерно дружество на Сирма Солюшънс, с основна цел да концентрира във себе си технологичното и бизнес познание на Сирма Груп в небанковата финансова сфера в България, Европа и САЩ.

През изминалата 2016 година Sirma ICS си постави и изпълни следните стратегически цели:

- Изграждане на силна положителна репутация сред компаниите от финансовия сектор в България;
- Изграждане на цялостна продуктова и търговска стратегия;
- Завършване на продуктовата гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му;
- Отделяне на електронното застраховане в отделен модул;
- Фокус върху изграждане на нови портали и мобилни приложения, включително портали за клиенти на застрахователните компании и застрахователните брокери.

През годината се случиха следните по-важни събития в областта развитие на бизнеса:

1. Обобщение на основни постижения
  - Изграждане на силна положителна репутация на компанията
  - Нов съвременен уебсайт
  - Завършен цялостен Каталог на продуктите и услугите във финансовия сектор
  - Увеличаване на клиентите на брокерския софтуер от 53 на 80+
  - Завършен нов продукт – API и модул „Онлайн застраховане“
  - Множество проведени срещи с всички ключови клиенти и играчи в застрахователната индустрия
2. Привлечени по-големи клиенти:
  - 13 общозастрахователни компании
  - 2 животозастрахователни компании
  - Мобилни приложения, портали за крайни клиенти, портали за застрахователни посредници и корпоративни уеб сайтове за големи застрахователни компании
  - Над 10 застрахователни брокера с премиен приход над 5 000 000 лева.
3. Основни задачи:

Изграждане на силна положителна репутация на компанията:

- Множество проведени срещи с всички ключови клиенти и играчи в застрахователната индустрия
- Презентиране на новия имидж на дружеството пред водещите застрахователни брокери в България
- Участие на семинари на асоциациите на застрахователните брокери
- Нов съвременен уебсайт на компанията

Изграждане на цялостна продуктова и търговска стратегия:

- Цялостен продуктов каталог за FinTech индустрията
- Рекламни брошури
- Промотиране и продажба на продуктите
- Разработване на демо версии на продуктите от Fintech каталога.

#### 4. Изпълнение на план за продуктово развитие:

Завършване на продуктова гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му:

- Застрахователно - Брокерския софтуер е основен стратегически приоритет за Компанията. Бяха направени редица подобрения и нови функционалности, както и бяха изчистени редица проблеми.
- Множество подобрения в продукта – DB Normalization, нови функционалности и продукти, подобрения на административните процеси.
- Нови и съвременен дизайн на брокерската ICS Platform:

Отделяне на електронното застраховане в отделен модул

- Разработени и внедрени успешно при първи клиенти API и готов графичен интерфейс за онлайн продажби на застраховка „Гражданска отговорност“
- Промотиране и продажба
- Доработване на продукта спрямо обратната връзка от клиентите. Стабилизиране на продукта.

Фокус върху изграждане на нови портали и мобилни приложения, включително портали за клиенти на застрахователните компании и брокерите.

- Продажби на големи и малки клиенти

- Мобилни приложения, портали за крайни клиенти, портали за застрахователни посредници и корпоративни уеб сайтове за големи застрахователни компании

Нови решения за застрахователните компании

- Започна разработването на Solvency II Софтуер.
- Стартира разработката на Core застрахователна система
- Софтуер за управление на потребителите, заявките и административните документи:

Стратегия за развитие през 2017

През 2017 очакваме много добро развитие на бизнеса във финансовата сфера в България.

Стратегията за развитие през 2017 г. включва:

- Увеличаване на клиентите на застрахователно-брокерския софтуер от 80+ на 100+
- Продажби на новия продукт – API и модул „Онлайн застраховане“ на най-малко 20 клиента.
- Продължаващи успешни продажби на софтуера за управление на процеси, документи и заявки.
- Продължаване на започнатите дългосрочни стратегически проекти с големи застрахователни компании.
- Увеличаване на човешкия ресурс в компанията – програмисти.
- Развитие на основния брокерски софтуер
- Създаване на нова организация и планиране при продуктово развитие и изпълнението на проекти.

За да може Компанията успешно да изпълни своите цели е необходимо да наблегне на своите конкуренти предимства:

- Натрупан опит в разработката на софтуер за застрахователния пазар.
- Опитен екип от бизнес анализатори с дългогодишен опит в застрахователния бранш в България.
- Абсолютен лидер на пазара на застрахователно-брокерски софтуер в България.
- Изградена силна положителна репутация на пазара;
- Изработени големи по значимост и обем проекти за големи, средни и малки застрахователни компании.



**ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ  
№ 4**

**ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА**

Сегмент	Показател	31.12.2015	31.12.2016	Изменение	Изменение
		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.	%
Продукти и услуги за Финанси	Приходи от услуги	3 876	4 839	963	24,85%
	Приходи от продажба на ДА		17	17	
	Други приходи		17	17	
	<b>Общо приходи</b>	<b>3 876</b>	<b>4 873</b>	<b>997</b>	<b>25,72%</b>
	Разходи за материали	-49	-54	-5	10,16%
	Разходи за външни услуги	-90	-190	-100	111,11%
	Разходи за амортизация	-443	-784	-341	76,98%
	Разходи за възнаграждения	-2 335	-2 724	-389	16,66%
	Други разходи	-152	-187	-35	23,03%
	Капитализация	727	748	21	2,84%
	<b>Общо разходи</b>	<b>-2 342</b>	<b>-3 191</b>	<b>-849</b>	<b>36,27%</b>
	<b>Брутна печалба</b>	<b>1 534</b>	<b>1 682</b>	<b>148</b>	<b>9,62%</b>

Сегментът се представя с отлични резултати за 2016 г. Ръстът на приходите за сегмента е 25,72%; ръстът на брутната печалба е 9,62%.

Инвестициите в разработка на собствени продукти са в размер на 340 х. лв.

**СЕГМЕНТ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА  
ИЗДАТЕЛСКАТА ДЕЙНОСТ И МЕДИИТЕ**

Издателската дейност и медиите са може би двата икономически сектора, които бяха най-силно повлияни от дигиталната революция. Понякога влиянието бе ползотворно (по-лесно и по-бързо търсене, производство и дистрибуция на съдържание), а понякога влиянието бе предизвикателно (възникването на нови медийни канали, които предизвикаха традиционните бизнес модели). И в двата случая издателите и медиите трябваше бързо да се възползват от новите технологични решения.

Дружествата в Сирма Груп имат дълга история в подкрепа на издателски компании и медии и помагането им да се възползват от новите технологии.

Предимства на бизнеса в сегмента:

- Уникална комбинация от технологии: граф база данни и анализ на текст.

- Изключително добър набор от разпознаваеми референтни клиенти. Повечето от тях са сред най-големите международни компании в съответните сектори и предоставят допълнителни възможности за продажби към други звена в същите бизнеси.
- Дъщерната компания на Сирма Онтотекст е ясно разпознаваем лидер в областта на семантичните технологии с добра репутация и история на успешни иновации.
- Достъп до относителна евтини технически кадри в България. Основните конкуренти на Онтотекст са базирани в развитите страни от Г7.
- Достъп до услуги, експертиза и ресурси в рамките на Сирма Груп

През 2016 година продължи работата по доразвиване на платформата за анализ и управление на съдържание на Financial Times. Допълнителни лицензи закупи The British Broadcasting Corporation (BBC), за да разшири капацитета на платформата си за управление на свързани данни. Продължи работата по няколко проекти



на Euromoney, свързани с анализ на инвестиционна и пазарна информация. Продължи поддръжката на множество съществуващи клиенти на абонаментен принцип - приходите от тази дейност през 2016 година са над 1 милион лева.

През месец август издателство IET обяви, че е избрало Онтотекст за доставчик на технологии за голям проект за индексирание на научни публикации. Британският The Institute of Engineering and Technology (IET) е едно от най-влиятелните технически издателства в света. Онтотекст работи с IET от 2013 година, а изпълнението на конкретният голям проект започна през 2016 година.

## ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ № 4

### ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.	%
Продукти и услуги за	Приходи от услуги	2 767	2 345	-422	-15,25%
Издателска дейност и медии	Приходи от финансиране		0	0	
	Други приходи	14	12	-2	-13,01%
	<b>Общо приходи</b>	<b>2 781</b>	<b>2 357</b>	<b>-424</b>	<b>-15,24%</b>
	Разходи за външни услуги	-91	-20	71	-78,02%
	Разходи за амортизация	-4	-5	-1	34,79%
	Разходи за възнаграждения	-349	-319	30	-8,60%
	Други разходи	-44	-64	-20	45,45%
	Капитализирани разходи	11	4	-7	-63,64%
	Незавършено производство		5		
	<b>Общо разходи</b>	<b>-477</b>	<b>-399</b>	<b>78</b>	<b>-16,28%</b>
	<b>Печалба</b>	<b>2 304</b>	<b>1 958</b>	<b>-346</b>	<b>-15,02%</b>

Сегментът се представя стабилно през 2016 г. Ръстът на приходите е 7,02% спрямо предходния период.

### СЕГМЕНТ СОФТУЕРНИ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА СЕКТОР ПРОИЗВОДСТВО И УСЛУГИ

Индустриалната революция създаде много от днешните производствени процеси. Относително дълго те бяха почти непроменени. Днес дигиталната революция оказва разтърсващо въздействие на всички процеси в производството и услугите. Процесите стават по ефективни и много по-бързи, разходите за тях намаляват, и това са само някои от настъпващите промени.

Сирма използва своето задълбочено разбиране от процесите в производството и услугите и съчетава това със своята технологична експертиза, за да донесе истинска стойност на всички свои клиенти в тази икономическа вертикала.

Сегментът постигна изпълнение на поставените в края на 2015 цели - увеличи приходите от продажби, стартира дейността си на американския пазар чрез

офиса си в Рочестер в САЩ, увеличи мрежата си с дистрибутори и партньори. Бяха подписани нови OEM контракти с германския производител на режещи плотери Аристо, както и с американския МТС. Компанията участва на най-голямото изложение в света Друпа, Дюселдорф, където бе показана единствената в света специализирана система за проектиране на опаковки за МАК, участва и в най-голямото шоу за PVC екструзия в Германия.

Предимствата на сегмента са свързани с използването на уникални технологии, дългогодишния опит в специализираните области и натрупаната експертиза, стратегическо партньорство с големи имена в индустриите, добре развита партньорска мрежа от дистрибутори в цял свят, партньорски взаимоотношения с университети и специализирани центрове за обучения; стабилни продажби и финансови резултати в последните 10 години, възможност за инвестиране в нови приложения и решения за клиентите в различните индустрии;



Като част от по-голяма група, компаниите опериращи в сектора –ЕнгВю и Сирма Ентерпрайз Системс са много гъвкави, тъй като има възможност да ползват по-голям ресурс.

Предимство за сегмента е и добре развитата мрежа от собствени офиси и партньори в цял свят на дъщерното дружество ЕнгВю Системс-София АД, чрез които получава лесен достъп до новостите на пазарите и има обратна връзка с клиентите си, което води и до реализирането на нови конкурентни функционалности и решения.

#### Продуктово развитие, вкл. R&D дейност

ЕнгВю Системс е компания от групата Сирма с основно значение в сегмента, която е специализирана в няколко направления – разработка на софтуерни продукти за опаковъчната индустрия, видеоизмервателната индустрия и алуминиевата екструзия.

През 2016 продължи развитието на основните продукти за опаковъчната индустрия. EngView Package & Display Designer Suite – системата за проектиране на дисплеи и опаковки от картон и велпапе пусна версия и за МАК; нови функционалности бяха добавени и в системата за качествен контрол при производството на алуминиеви или PVC профили чрез сканиране и обработка на данните от изображението – ScanFit & Measure; разработваха се и софтуерните продукти за стратегическия партньор и производител на висококачествени машини за видеоизмерване QVI, USA. В софтуера за търсене в бази и намиране на най-близкия профил на поддържащи инструменти за алуминиева екструзия Alex бяха добавени оптимизации.

В рамките на годината започна и реализацията на иновативен продукт, базиран на интеграция с модули от CAD/CAM системата EngView Package & Display Designer Suite. Софтуерът е насочен към широкия пазар на производителите на опаковки и дисплеи, които ще имат възможност да го внедряват в производството си и да предлагат на крайните си клиенти модерна технология за онлайн поръчки и следене на целия процес от поръчката до доставката.

Компанията инвестира време и ресурси и в проучването и развитието на още един нов продукт за измерване с шублери на различни профили и елементи и генериране на отчети от свалените за тях данни, като реализацията на самия продукт ще бъде един от основните приоритети за 2017.

Стратегически ЕнгВю насочва усилията си освен в развитие на текущите си продукти и към облачно базирани услуги SaaS, които да разширят както възможностите за нововъведения, така и да повишат ръста на приходите от продажби.

Другата компания, работеща в сегмента е Сирма Ентерпрайз Системс. През 2016 г. разработи E- QMS (Система за управление на качеството). Компанията използва приложението E-QMS базирано на SEP за управление на процесите по ISO9001. Започна подготовка за ISO9001:2015, като бяха предприети действия по идентифициране на разликите между новия и стария стандарт. Разработва се и приложение за управление на договори (Contract Management) – което да бъде внедрено в Хюефарма.

#### Конкурентни предимства и слабости

Предимствата на сегмента са свързани с използването на уникални технологии, дългогодишния опит в специализираните области и натрупаната експертиза, стратегическо партньорство с големи имена в индустриите, добре развита партньорска мрежа от дистрибутори в цял свят, партньорски взаимоотношения с университети и специализирани центрове за обучения; стабилни продажби и финансови резултати в последните 10 години, възможност за инвестиране в нови приложения и решения за клиентите в различните индустрии;

Слабостите на сегмента могат да се изразят в намирането на висококвалифицирани кадри и разработчици на C++ и Java.

#### Стратегия за развитие през 2017 г.

През 2017 в сегмента ще продължи разработването, както на дългогодишните проекти и продукти, така и на новите, започнати през 2016 – PackGate уеб портал за поръчки на опаковки и дисплеи; софтуер, комбиниран с шублер за измервания на елементи и генериране на отчети за тях. Започва и сътрудничество със стратегическия партньор QVI за разработка на софтуер за измервания на валове, базиран на софтуера ScanFit&Measure.

Предвижда се пускане и на три нови приложения като SaaS (Software as a service) – Приложение за управление на инженерингова документация, приложение за управляване на качеството и приложение за управляване на договори.

### ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ № 4





## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	31.12.2015	31.12.2016	Изменение	Изменение
		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.	%
Продукти и услуги за	Приходи от услуги	3 682	6 730	3 048	82,78%
Производство и услуги	Приходи от стоки	70	30	-40	-57,14%
	Приходи от продажба на материали	25	3	-22	-87,92%
	Приходи от продажба на ДА	2		-2	-100,00%
	Други приходи	124	129	5	4,03%
	Приходи от финансиране	7	10	3	42,86%
	<b>Общо приходи</b>	<b>3 910</b>	<b>6 902</b>	<b>2 992</b>	<b>76,50%</b>
	Разходи за материали	-65	-70	-5	7,69%
	Разходи за външни услуги	-1 215	-3 100	-1 885	155,14%
	Разходи за амортизация	-24	-446	-422	1758,33%
	Разходи за възнаграждения	-2 911	-4 206	-1 295	44,49%
	Други разходи	-174	-207	-33	18,97%
	Отчетна стойност	-42	-14	28	-66,67%
	Капитализация	1 235	3 643	2 408	194,98%
	Незавършено производство	-109	-17	92	-84,40%
	<b>Общо разходи</b>	<b>-3 305</b>	<b>-4 417</b>	<b>-1 112</b>	<b>33,65%</b>
	<b>Брутна печалба</b>	<b>605</b>	<b>2 485</b>	<b>1 880</b>	<b>310,47%</b>

Сегментът бележи ръст на приходите 76,5% и ръст на брутната печалба 310% спрямо предходната година.

### СЕГМЕНТ СОФТУЕРНИ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА КУЛТУРНОТО НАСЛЕДСТВО

Девизът на Сирма в този сегмент е „Използваме бъдещето, за да се насладим на миналото“

На пръв поглед организацияте, които работят в сферата на Културното наследство са фокусирани върху миналото – върху запазването и консервирането на материални и нематериални съкровища на нашата история. Дали е възможно тази организация да се възползват от върховите технологични развития? Абсолютно. Чрез последните достижения на технологията архиви, библиотеки, галерии и музеи по целия свят могат да дигитализират своите експозиции. Куратори и реставратори могат да взаимодействат и да работят заедно. Технологията може да извади на бял свят скрита ценна информация, която е скрита в огромни силизи на неструктурирани данни. На кратко, технологията може да помогне на най-важната функция на дисциплината Културно наследство – да го преведе към бъдещето.

Сирма има дълга и успешна история в прилагането на най-инновативните технологични решения в полза на

организацияте, които пазят нашето Културно наследство, а оттам обогатяват и бъдещите поколения.

Приложението “Conservation Space”, разработвано за Националната Галерия по Изкуствата Вашингтон и базирано на “Sirma Enterprise Platform”, беше доставено в края на 2016 г. След доставката протичат тестове от страна на Галерията и се очаква формалното приемане на проекта да се случи в първото тримесечие на 2017 г.

Приложението “Conservation Space” започна да генерира интерес от други музей, показвайки значителен потенциал за развитие. Проектът ще генерира още една фаза на стойност 1,2 милиона долара, която допълнително да развие и популяризира приложението сред реставраторите.

Платформата, "OpenPolicy™", разработена съвместно и с нашия партньор, ЗМВР в Corner Тайсън, Вирджиния, създадена специално за e-discovery може да се използва за всеки тип документи и за вграждане в най-различни платформи. "OpenPolicy™" помага на изследователите и анализаторите да намалят времето за търсене на онлайн документи и публикации с помощта на семантичното търсене.



## ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ № 4

### ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	31.12.2015	31.12.2016	Изменение	Изменение
		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.	%
Продукти и услуги за Културно наследство	Приходи от услуги	343	1 061	718	209,42%
	Други приходи	1	2	1	52,30%
	<b>Общо приходи</b>	<b>344</b>	<b>1 063</b>	<b>719</b>	<b>208,86%</b>
	Разходи за външни услуги	-70		70	-100,00%
	Разходи за възнаграждения	-63	-148	-85	135,64%
	Други разходи	-3	-9	-6	197,74%
	<b>Общо разходи</b>	<b>-136</b>	<b>-157</b>	<b>-21</b>	<b>15,50%</b>
	<b>Печалба</b>	<b>208</b>	<b>906</b>	<b>698</b>	<b>334,84%</b>

Сегментът бележи ръст на приходите 208,86% спрямо предходната година и ръст на брутната печалба 334,84%.

### СЕГМЕНТ СОФТУЕРНИ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА НАУКИТЕ ЗА ЖИВОТА

Ако някъде технологията може буквално да спасява живот, то това би било именно в сферата на Науките за Живота. Именно тук технологията помага на изследователската дейност, световна колаборация, достъп до данни и знание, всички водещи към разтърсващи открития.

Сирма прилага технологиите в полза на нуждите на Науките за Живота. Нашите продукти и услуги помагат на целия спектър – от изследователската дейност и развитието, през превръщането на данните в знание, чак до теле-медицината.

В Сирма ние действително работим да превърнем Света в едно по-добро място.

В предходните години приходите в това направление се реализираха от продуктите на Онтотекст. През 2016 г. ръководството отдели тази дейност в отделен сегмент, независимо от факта, че не отговаряше на критериите за сегмент, предвид плановете за развитие на бизнес активностите на Групата.

Създадохме стартапа Сирма Медикъл Системс, който през 2016 предимно разработваше система за менажиране на диабет. Целта беше да се пусне цялата система система до края на годината, но поради по-късното намиране на разработчици, стартът се отложи за първото тримесечие на 2017 г. Проведени са разговори за потенциално бъдещо сътрудничество с председателя на Националната Диабетна Асоциация, но евентуално развитие там може да се очаква чак в средата на 2017 г.

Почти е приключил първият етап от разработването на системата за менажиране на диабет Diabetes:M, което включва 2 мобилни приложения за iOS, сървър и уеб приложение. iOS приложението е планирано да се пусне на 27 февруари 2017г., обновеното Android приложение в средата на март и уеб приложението за началото на април, с което етап 1 ще бъде завършен.

С удоволствие отбелязваме, че активните потребители за последното тримесечие на 2016 г. са достигнали 66538 потребители.

#### Стратегия за развитие през 2017 г.

След пускането на продуктите на пазара е планирано да се разработят допълнително олекотени версии за мобилните приложения за деца и по-възрастни хора, приложение за мониторинг на състоянието на диабетиците от лекари и техните роднини, както и отделна част за лекари където да имат връзка с пациентите си и лесен начин за анализ на текущото им състояние. Планирана е и система за по-задълбочен автоматичен анализ на данните на потребителите и справки за събития, които евентуално са водили до отклонения от нормите.

Планирани са разговори с някои от водещите ендокринолози в България в държавния и частния сектор, за да се потърси възможност за съвместна работа на по-високо ниво.



**ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ  
№ 4**

**ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА**

Сегмент	Показател	31.12.2015	31.12.2016	Изменение	Изменение
		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.	%
Продукти и услуги за	Приходи от услуги	113	245	132	116,57%
Науки за живота	<b>Общо приходи</b>	<b>113</b>	<b>245</b>	<b>132</b>	<b>116,57%</b>
	Разходи за материали		-1	-1	
	Разходи за външни услуги	0	-18	-18	30116,68%
	Разходи за амортизация		-10	-10	
	Разходи за възнаграждения	-123	-174	-51	41,45%
	Други разходи	0	-1	-1	#DIV/0!
	Капитализация		90	90	
	<b>Общо разходи</b>	<b>-123</b>	<b>-114</b>	<b>10</b>	<b>-7,77%</b>
	<b>Печалба</b>	<b>-10</b>	<b>131</b>	<b>141</b>	<b>-1421,75%</b>

Приходите в сегмента бележат ръст от 116,57%; инвестициите в собствени продукти за периода възлизат на 185 х.лв.

**СЕГМЕНТ СОФТУЕРНИ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И  
УСЛУГИ ЗА ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР**

Девизът на сегмента е „По-добро обслужване за всички нас“

Публичния сектор представлява относително голяма част от икономиката, която често остава незабележима. Хората, са свикнали толкова много с услугите на сектора, че те често се приемат за естествени. Публичният сектор осигурява услуги, които всеки от нас ползва ежедневно, като образование, транспорт, инфраструктура, данъци, здравеопазване и много други.

Както всички сектори от днешната икономика, публичният сектор също е силно повлиян от революцията в технологиите. Интернет, софтуер, изкуствен интелект, управлението на огромни масиви от данни, мобилни приложения могат силно да увеличат ефективността на процесите в организациите от публичния сектор. Сирма обединява повече от 20-годишния си опит в северна Америка и Европа със своя иновативен подход и върхови технологии, за да добави стойност за Публичния сектор и всички граждани обслужвани от него.

2016 г. беше изключително лоша година в областта на държавните проекти. Причина за това беше почти пълната липса на обществени поръчки за разработка или доработка на софтуер, което в рамките на годината доведе и до почти пълна липса на изпълнявани от Сирма

Солюшънс държавни проекти. Няколко са факторите, които имаха принос за това:

- Основен фактор бе приключването на периода за финансиране по всички европейски програми в края на 2015 и започването на нов период през 2016. Факт, който доведе до липса на европейски финансиране за проектите почти през цялата година. Възложителите първо трябваше да подготвят нови проекти и да кандидатстват с тях пред управляващите органи на програмите за новия период, да сключат договори с тях за финансиране на новите проекти и едва тогава да обявяват обществени поръчки по тях.

- Междувременно финансирането на ИТ проекти от националния бюджет беше почти нулево

- В допълнение този период съвпадна и с влизането в сила (през април 2016г.) на новия, не много успешен, Закон за Обществените Поръчки (ЗОП), което допълнително затрудни и забави възложителите.

Едва в последното четиримесечие на 2016г. започнаха да се обявяват нови обществени поръчки.

Поради многото проблемни текстове в новия ЗОП и улеснените условия за жалене, срещу повечето от тях бяха инициирани жалби пред КЗК малко след обявяването им, което не позволи на повечето от тях да достигнат до фаза на подаване на оферти преди края на годината.



Въпреки тази изключително тежка обстановка, бяха спечелени няколко обявени поръчки:

- МОН: Рейтингова система на висшите училища за 2016;

- МОН / ЦРЧР: Euroguidance.

Общата сума на сключените договори за изпълнение беше в размер на 105 хил. лв. без ДДС

През периода бяха сключени и договори за поддръжка с доработки за много от разработени през предходните години системи, като ИС на БДЖ-ТП; АИС на НСЦРЛП; РНДБ на МОН; ЕСПУП на ИОО; УИС2 на ПРБ; СУАП на МК,

Продължи и гаранционната поддръжка на останалите системи - като общинската система за ЕАУ.

Общата сума на сключените договори за поддръжка възлезе на 130 хил. лв. без ДДС

През периода продължи и активната работа по консултиране на Възложителите във връзка с дефинирането и кандидатстването им по европейски проекти финансирани през новия период, като бяха изпълнени и няколко допълнителни консултантски проекта, като този за DBank и др. Продължиха и преговорите с ЕК по няколко проекта.

Общата сума на сключените консултантски договори възлезе на 43 хил. лв. без ДДС

В резултат на всички тези проблеми, за да компенсират липсата на проекти, през 2016 звеното работеше с изключително намален персонал.

**Има индикации, че 2017 ще бъде по-добра в областта на държавните и европейски проекти.**

Основен фактор за това очакване е фактът, че повечето Възложители, с които традиционно работи Сирма Солюшънс, успяха да подготвят и подадат през миналата година европроекти по изискванията на новия период, а някои дори вече и сключиха договори с управляващите органи за тяхното финансиране. Големият риск тук е в нестабилната политическа обстановка, липсата на редовно правителство с ясна стратегия за развитие в ИТ сферата.

Във връзка с това при добро представяне на компанията в процедурите за кандидатстване се очаква да се сключат договори за поне 4 нови държавни проекта. Паралелно е предвидено сключването и на нови договори за извънгаранционна поддръжка на ИС разработени от Сирма Солюшънс по предходни държавни проекти.

В рамките на годината ще продължи и активната работа по търсене, кандидатстване и договаряне на европейски проекти директно с институциите в Брюксел.

През предходната година два такива потенциални проекта бяха доведени до фаза на директни преговори и в момента се работи по финализирането на процедурата, като има надежда тя да приключи успешно. Риск тук представляват постоянните разногласия между някои от водещите европейски страни и изключително тромавата (многогодишна) процедура по взимане на решения от страна на европейските институции.

## ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ № 4

### ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	31.12.2015 '000 лв.	31.12.2016 '000 лв.	Изменение '000 лв.	Изменение %
Продукти и услуги за Публичен сектор	Приходи от услуги	1 387	173	-1 213	-87,50%
	Приходи от финансиране	39	39	0	0,00%
	<b>Общо приходи</b>	<b>1 425</b>	<b>212</b>	<b>-1 213</b>	<b>-85,13%</b>
	Разходи за материали	-6		6	-100,00%
	Разходи за външни услуги	-186		186	-100,00%
	Разходи за амортизация	-56	-52	4	-7,56%
	Разходи за възнаграждения	-1 037	-639	398	-38,40%
	Други разходи	-22	-10	12	-55,62%
	Капитализация	40	13	-27	-67,50%
	Незавършено производство	46	59	13	27,90%
	<b>Общо разходи</b>	<b>-1 221</b>	<b>-628</b>	<b>593</b>	<b>-48,57%</b>
	<b>Брутна печалба</b>	<b>204</b>	<b>-416</b>	<b>-620</b>	<b>-303,74%</b>



## СЕГМЕНТ МУЛТИИНДУСТРИАЛНИ СОФТУЕРНИ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ

Абсолютно всички индустрии имат нужда от софтуер за управление на лоялността, за да възнаградят своите верни клиенти и за да увеличават техния брой. Всички индустрии трябва да повишат ефективността на техните екипи. Всички индустрии трябва да подобрят управлението на своите данни и съдържание. Всички индустрии трябва да повишат нивото на своята кибер-сигурност. ... и естествено всички се преместваме в Облака.

Сирма използва своите познания за бизнес процеси, като ги комбинира с върхови технологии, за да осигури мулти-индустриални решения, които ползват организации в целия спектър на икономиката.

2016 г. може да се определи, като много динамична и успешна година за сегмента.

Секторите на активност – онтология и семантика, информационна сигурност; интелигентно управление на предприятия; системна сигурност; системи за лоялност; тулсетове и чат ботове; европейски IT консултинг; системна интеграция, дейта център и др. се развиваха изключително успешно.

### 1. Онтология и семантика

Компанията, която оперира в този сектор е Онтотекст АД.

През 2016 година пазарът на Семантични технологии се върна към ръст, след типичната крива на прекомерни надежди и последващо коригиране на очакванията спрямо нови технологии. Пазарът влезна в режим на умерен растеж, при по-ясна добавена стойност на технологиите, по-добре избрани приложения и използване на вече доказани подходи за икономически-ефективно използване.

Като цяло Онтотекст затвърди позицията си на технологичен лидер в областта на семантични технологии и успя да реализира ръст на приходи и на печалбата си. Приходите от продукти и свързани с тях услуги за втора поредна година надвишават приходите от консултантски и професионални услуги, което е ключов индикатор за позиционирането на Онтотекст, като продуктова компания. Повтавяемите приходи (поддръжка, абонаментни лицензи и облачни услуги) отбелязаха лек спад, заради изтичане на сроковете на два от големите договори в САЩ.

Онтотекст извоюва водеща позиция на пазара на технология за управление на информация на научни издателства. През третото тримесечие клиенти на Онтотекст станаха и Springer-Nature, както и издателство

Elsevier (RELX). Така 5 от водещите 10 издателства в света използват GraphDB.

**Стратегически партньорства** - Онтотекст и ImpelSys обявиха глобално партньорство за създаване на интегрирани технологични решения за публикуване на съдържание. Онтотекст започна технологично партньорство с един от водещите доставчици на корпоративна информация в света; на този етап името не може да бъде обявено.

В процес е засилване на капацитета на екипа по продажбите в САЩ, посредством съвместни дейности с новият офис на Сирма Груп в Джърси сити.

Онтотекст успя да доразвие продуктите си и да разшири значително популярността на основният си продукт - GraphDB. Затвърждават се добрите резултати от новата стратегия за дигитален маркетинг на компанията. Лийдове (контакти с нови потенциални клиенти) генерирани през такива канали са нараснали трикратно спрямо 2015 година. През 2016 над 2500 потребители са изтеглили безплатна или тестова версия на GraphDB, което също представлява трикратен ръст.

Съществен напредък беше постигнат по отношение на популяризиране на технологиите на Онтотекст и засилване на публичното му позициониране чрез демонстрации за възможностите на GraphDB и облачната платформа S4. Онтотекст участва в 10 международни конференции, проведе 23 публични уебинара, за които се регистрираха 4264 човека, а уебсайта на компанията посрещна над 100 хиляди посетители. Сред знаковите демонстратори и публикации изпъкват две:

- Обработката на информационни масиви данни от Panama Leaks - успешна демонстрация за възможностите на GraphDB. В рамките на едно-седмичен демонстрационен проект, данните от Панамските документи бяха анализирани и свързани с новини и с информация от други източници, като Wikipedia. Това позволи много по-ефективна работа по заявки като "политици замесени в Panama Papers" или извличане на новини, за организации, замесени с скандала;

- Анализ на активността и влиянието в Twitter на поддръжниците и на опонентите на BREXIT. За разлика от официалните социологически изследвания, този анализ, публикуван една седмица пред референдума, показва категоричен превес на поддръжниците на BREXIT.

### Конкурентни предимства и слабости на организацията

Предимства:



- Уникална комбинация от технологии: граф база данни и анализ на текст.
- Изключително добър набор от разпознаваеми референтни клиенти. Повечето от тях са сред най-големите международни компании в съответните сектори и предоставят допълнителни възможности за продажби към други звена в същите бизнеси.
- Ясно разпознаваем лидер в областта на семантичните технологии с добра репутация и история на успешни иновации.
- Достъп до относителна евтини технически кадри в България. Основните конкуренти на Онтотекст са базирани в развитите страни от Г7.
- Достъп до услуги, експертиза и ресурси в рамките на Сирма Груп - административни услуги, център за данни, търговци и технически експерти в много области.

#### Слабости:

- Относително малък размер, спрямо конкуренти в областта на NoSQL базите данни.
- Относително ограничен достъп до финансиране и до търговски и маркетингови специалисти на световно ниво.
- Технология, която е относително скъпа за внедряване.
- Технология, която е базирана на стандарти и трендове, които имат по-ниска популярност, спрямо някой от конкурентите.

#### Изпълнени по-големи проекти

През месец август издателство IET обяви, че е избрало Онтотекст за доставчик на технологии за голям проект за индексирание на научни публикации. Британският The Institute of Engineering and Technology (IET) е едно от най-влиятелните технически издателства в света. Онтотекст работи с IET от 2013 година, а изпълнението на конкретният голям проект започна през 2015 година.

През 2015 година продължи работата по доразвиване на платформата за анализ и управление на съдържание на Financial Times. Допълнителни лицензи закупи The British Broadcasting Corporation (BBC), за да разшири капацитета на платформата си за управление на свързани данни. Продължи работата по няколко проекти на Euromoney, свързани с анализ на инвестиционна и пазарна информация. Продължи поддръжката на множество съществуващи клиенти на абонаментен принцип - приходите от тази дейност през 2016 година са над 1 милион лева.

Продължи успешното изпълнение на няколко изследователски проекта финансирани от Европейската Комисия: Pheme, proDataMarket, KConnect, EHR12. Успешно бяха завършени проекти MultiSensor и Europeana Food and Drink.

#### Продуктово развитие, вкл R&D дейност

През 2016 година Онтотекст инвестира над 1 милион лева в доразвиване на основните си продукти, както и на инструменти и демонстратори свързани с тях. Успешно бяха пуснати на пазара версии 7 и 8 на GraphDB. Продължиха изследванията свързани с използването и анализ на отворени данни, както и с анализ на истинността на информация в социалните мрежи.

- Отчет за изпълнението на стратегията и бизнес плана за 2016 г.

Стратегия и бизнес плана за 2016 година включваха следните цели:

- Увеличаване на броя на потребителите на GraphDB. Постигната.
- Увеличаване на приходите от продажби на GraphDB лицензи и свързани с него услуги. Частично постигната - направен бе съществен ръст, но той е под планирания.
- По-добра трансформация на ползватели на безплатната версия на GraphDB в плащащи потребители. Малък прогрес. Приходите от нови клиенти са нараснали, но по-малко от очакваното. Анализа показва, че основната причина за нисък процент на такива конвертирани клиенти е необходимостта от повече материали, които подпомагат разработчиците в първите стъпки на работа.
- Засилване на продажбите на DSP платформата чрез OEM партньори. Неизпълнена. Партньорствата, които бяха развити все още не са довели до продажби.
- Затвърждаване на технологично лидерство и конкурентоспособност. Постигната в голяма степен. GraphDB се позиционира все по-добре спрямо конкурентите си заради добрата си надеждност, добрата поддръжка и все по-добрите потребителски интерфейси и допълващи инструменти. Това позволи Онтотекст да сключи важна сделка, където GraphDB замени конкурентен продукт в производствена система на едно от най-големите научни издателства в света. През 2016 година не бяха положение достатъчно усилия за засилване на позициите на Онтотекст в анализа на текст.



## Стратегия за развитие през 2017 г.; Необходимо финансиране за реализация на стратегията.

Ключовите дейности и цели за 2017 година са следните:

- Технологиите на Онтотекст да станат по-лесни за изучаване и започване на работа. Опитът показва, че Онтотекст често печели технологични сравнения, когато клиентът е положил достатъчно усилия да разучи технологиите и да ги настрои правилно. От друга страна много от клиенти изпитват проблеми точно в първите стъпки на работа с продуктите на Онтотекст. За постигане на тази обща цел са планирани следните дейности: предлагане на примерни бази данни и услуги за поддържане на актуални бази данни (managed data services) най-вече по отношение на т.н. POL данни; комплектоване на продуктите на Онтотекст със средства за ETL и редактиране на данни и тагове; подобряване на скоростта на първоначално зареждане на данни; подобряване на средствата за визуализация; подобряване на облачните услуги; подобряване на документацията.
- Затвърждаване на технологичното лидерство. По-конкретните цели са следните: доказване като лидер в семантичните бази данни (triplestores); доказване на предимствата на използването на големи графи от знания за анализ на текст; налагане на визията за глобални POL данни за хора, организации и места; подобряване на скоростта и скалируемостта на GraphDB и останалите продукти на Онтотекст; активен технологичен маркетинг: блогове; сравнителни данни от тестове (benchmarking) и други.
- Все по-висока степен на продуктивизация на технологиите на Онтотекст. В това число: общо подобряване на качеството и надеждността на продуктите и улесняване на адаптирането на технологиите за анализ на текст към нови проекти.
- Подобряване на ефективността на операциите, чрез: подобряване на качеството на продуктите; подобряване на процесите на разработване и доставяне на решения; подобрени допълващи инструменти.
- Подобряване на ефективността на маркетинга и на продажбите, чрез: представяне на примерни приложения (use cases) с ясна добавена стойност; създаване на добри демонстрационни услуги; вертикални приложения.
- Стратегически партньорства с големи доставчици на данни, на информация, и на софтуер за управление на документи и на бази данни.
- Увеличаване на продажбите, чрез: насочени атаки към клиенти на конкурентни бази данни; директни сравнения и най-разпознаваемите доставчици на услуги

за анализ на текст; подобрени процеси за проследяване и конвертиране на потенциални клиенти (leads).

Необходимото финансиране за изпълняване на дейностите залегнали в бизнес плана за 2017 година са осигурени, чрез увеличение на капитала в размер на близо един милион лева, което беше одобрено на общо събрание на 23-ти януари 2017 година.

- Анализ на успехите и грешките през 2016 г.

За разлика от други доставчици на семантични технологии, Онтотекст излиза по-силен след периода на разколебано доверие в тези технологии през 2014 и 2015 година. Слабостите могат да се обобщат както следва: забавено осигуряване на финансиране, планиране и ре-организация на продуктите и екипите; недостатъчен фокус върху популяризацията и демократизацията на технологиите на Онтотекст; недостатъчно активни и ефективни продажби.

## 2. Информационна сигурност(Cyber Security)

Компаниите, опериращи в този сектор са Сирма Солюшънс и Сирма САЩ.

Разработихме сканираща платформа за информационна сигурност, която е инсталирана в облака на Амазон(Amazon AWS cloud) и която може да сканира милиони сървъри в интернет за откриване на рискове за тяхната сигурност. Продължихме работата си за съществуващия клиент в сферата на информационната сигурност. Сключихме нова сделка с фирма за търсене на измами в областта на електронната търговия.

За втори път за последните 3 години ние разработихме завършен продукт за потребителска електроника, който спечели награда в категория Best-Of-The best на световното годишно шоу за потребителска електроника в Лас Вегас.

## 3. Интелигентно управление на предприятия

В този сектор основно оперира Сирма Ентерпрайз Системс. През 2016 г. успяхме да пуснем версия 2 на "Sirma Enterprise Platform" (SEP) на база, на която се разработиха нови приложения. Версия 2 на платформата е мощен и гъвкав инструмент за разработване на бизнес приложения. Основните предимства на "Sirma Enterprise Platform" са:

- Семантично моделиране

"Sirma Enterprise Platform", позволява бързо и евтино разработване на приложения в различни сфери, само чрез промяна на семантичните модели.

- Разпознаване на обекти в текст



Приложенията базирани на “Sirma Enterprise Platform” значително подобряват процеса по взимане на решения, като предоставят информация в контекст. Също така позволяват натрупването и преизползването на знания в компаниите.

- Скалируемост

Приложенията базирани на “Sirma Enterprise Platform” позволяват бързо и лесно скалиране, което отговаря на растящите нужди на бизнеса.

Сирма Ентерпрайз Системс разработи и пусна на американския пазар приложението за документооборот Go Digital.

На основата на платформата се разработиха приложения за други сегменти - E- QMS (Система за управление на качеството) и Приложение за управление на договори (Contract Management) – и двата продукта за сегмент Производство и услуги и Приложението “Conservation Space” за сегмент Културно наследство.

Успешно пуснахме в експлоатация система за електронни услуги базирана на “Sirma Enterprise Platform”.

С цел навлизане на американския пазар, компанията се ребрандира.

Успешно пуснахме в експлоатация система за електронни услуги базирана на “Sirma Enterprise Platform”.

#### 4. Системи за лоялност

Сирма САЩ разработи и пусна на пазара Loyalty Platform – дигитализиране на съществуващо решение за ваучери и купони за даден локален пазар (в САЩ съществуват множество локални доставчици на такава услуга – създаване на клъстери от местни фирми, даващи отстъпки при пазаруване на базата на предварително продадени на клиентите карти за лоялност). Платформата, която разработихме има голям пазарен потенциал за проекти в тази пазарна ниша.

Сирма Солюшънс АД продължи разработката на продукта LOYAX. През 2016 започна развитието и разработването на Loyax SaaS модел. Пуснати са последователно 6 нови версии на продукта, всяка от които съдържаща съществени подобрения на функционалностите. Осъществява се поддръжка основните клиенти: Мол Галерия Бургас, Мол Галерия Стара Загора, Faure.GP, Гваделупа, Quoodi, Нигерия. През 2016 са спечелени пет нови клиенти в три страни: ОАЕ, Сингапур, Гърция и няколко нови клиенти на Loyax SaaS версията в Сърбия и Тайланд.

#### 5. Системна интеграция



През изминалата година звеното системна интеграция в Сирма Солюшънс генерира двуцифрен ръст на продажбите си. Сирма Солюшънс е напълно разпознаваема компания на пазара като системен интегратор и доставчик на хардуерен и стандартен системен софтуер. Компанията реализира множество комплексни проекти по изграждане на центрове за данни, частни облачни инфраструктури, хибридни облачни инфраструктури, VDI (Virtual Desktop Infrastructure). Компанията спечели 3 глобални договора с големи организации за доставка на преносими компютри и работни станции на 3 континента.

През изминалата 2016 Датикум завърши успешно изграждането на фаза 2 по IT проекта в Уни Хоспитал Панагюрище, като неоспоримо в страната няма друго лечебно заведение с толкова модерно ниво на IT обезпечение, което пряко влияе в подобряването на лечението и престоя на пациентите.

#### 6. Консултинг и аутсорсинг

Направлението за европейски ИТ консултинг беше структурирано през 2016 г. Въпреки краткото си съществуване бяха старирани няколко нови проекта, както и продължи поддръжката на някои съществуващи (VivaTeam, VivaBipper):

##### Chatbot

През 2016 EU направлението успя да развие сътрудничество с Viber и разработихме продукт, който предлага възможност за надграждане на чат услугите на Viber с автоматичен отговор. Благодарение на съвместните усилия на Сирма и Viber, това решение беше успешно внедрено в Райфайзен Банк и от декември 2016 е публично достъпно за клиентите на банката. Системата в момента обработва около 10 000 заявки на месец.

##### Outsourcing

Аутсорсинг дейността на фирмата се разви посредством партньорите, с които работим и това доведе до няколко проекта през годината: EOS, IMS, VMWare. Стартира се разработката на иновативен продукт за packaging portal за EngView, който ще им позволи да навлязат в нов пазарен сегмент използвайки технологиите, които имат до момента. Продуктът стартира успешно първа версия.

#### 7. Дейта център

Дружеството, опериращо дейта центъра на Сирма е Датикум АД.

През 2016 г. Датикум стана част от един от най-големите европейски интернет ексчейндж мрежи, с което осигуряваме още по-добра свързаност за нашите



клиенти и в частност клиентите на облачните ни услуги, които както е известно за седма година поред ще използват интернет до България, Европа и света абсолютно безплатно като ползвател на тази услуга.

Датикум беше единствената българска компания участвала на проведената в Европейският парламент кръгла маса за обсъждане и приемане на Code of Conduct за защита на европейските доставчици на облачни услуги.

Датикум стана един от първите членове на CISPE – организацията на европейските доставчици на инфраструктура като услуга. Членове на организацията са Amazon Web Services (САЩ), OVH (Франция), Aruba (Италия), Hetzner Online (Германия), Ikoala (Франция), UK Cloud (Великобритания), Outscale (Франция), United Internet (Германия) и други.

Инвестирахме във Flash сторидж, който обслужва публичната облачна платформа. И преди тази инвестиция Датикум разполагаше с най-бързия и голям облак в региона, защото бяхме единствените, които предлагаша на клиентите си чист SDD сторидж в размер на десетки TB, сега сме единствените, които вече предлагаме и Flash сторидж на клиентите си, който работи със скоростта на оперативната памет и позволява скорост от 1M IOPS на бизнес клиентите ни на облачната платформа.

Датикум реализира на пазара нова услуга Disaster recovery as a Service в облачната си платформа, от която могат да се възползват всички фирми клиенти на изключително атрактивна цена.

В партньорство с един от водещите ERP доставчици на пазара съвместно стартирахме иновативна за българския пазар услуга – Microsoft Navision ERP as a Service, предварително параметризиран и калкулиран на брой потребители на клиента.

Инвестирахме в нов backup сторидж и сме в състояние да предлагаме на нашите клиенти backup service в размер от над 1PB дата пространство.

В процес е изграждането на втора географска локация на облачната си и backup платформи на 400 км от София с цел предоставяне на географски резервирани услуги на нашите клиенти.

Даткум разшири екипа си с 20%.

#### ДАТИКУМ 2017

Безспорен факт е, че компанията разполага с най-мощната, най-сигурната и разнообразна облачна платформа в страната, която е в състояние да захранва и захранва изчислителните нужди на големи, средни и малки бизнеси. Предвид разработения от нас модел на

миграция към облака в реално време без прекъсване на услугите на бизнеса, които неколккратно е реализиран напълно успешно.

Предвид доказалата се вече пред десетки ИТ, финансови и изпълнителни директори икономическа целесъобразност на облачните ни услуги, предвид предимствата спрямо конкурентите ни в натрупан опит, техническо обезпечение, партньорства с VMWare и Microsoft в частност доставчик на услуги, през 2017 ще наблегнем основно на реализацията на именно облачните услуги на пазара.

Разчитаме и на специално разработените от нас модели за обезпечение на ERP, CRM и DocMap системи в облака, където очакваме силно търсене на тези услуги предвид, че внедряването на около 150 такива системи ще бъде подпомогнато с безвъзмездна финансова помощ от Европейският съюз.

През 2017 година пред компанията предстои модернизиране на основните технически активи на центъра за данни обезпечавачи непрекъсваемите системи за електрозахранване, климатизация, парогенерация и други системи осигурявали ни до момента нула секунди време на прекъсване за работата на съоръжението за изминалите 7 години и половина.

Ще завършим изграждането на втората си географска локация на облачната си и backup платформи с цел покриване на различни стандарти за сигурност на клиентите ни изискващи съхранение на данните на различни географски локации.

Ще продължим успешното си партньорство с водещи ИТ компании в своята област, с цел подобряване и обогатяване на портфолиото ни от услуги за клиентите ни.

## 8. ДРУГИ

Call Center Solution – Модернизирахме решение за кол центрове, което сега може да се използва от повече от 300 души. Заменихме старото решение с ново облачно решение, разположено в платформата за облачни услуги Microsoft Azure.

Cloud Based ToolSet – за голям клиент, производител на хардуер - публична компания в САЩ създадохме процес и софтуер за миграция на десктоп софтуерни модули към облачна технология.

За пазара в САЩ разработихме нов продукт, базиран на когнитивни технологии/AI/computer vision за демографски анализ на посетителите в магазини. С този продукт ще таргетираме големи ритейл вериги в САЩ. Плановите ни за 2017 са 2 големи контракта за този продукт от по \$500 хил. Продуктът е комбинация между физическо устройство, което разработихме и облачни технологии.



Първите пилотни внедрявания очакваме през месец март, първи голям клиент – юни, юли.

В същото време се ориентираме и към софтуер за крайни клиенти – системи за демографски анализ и системи за лоялност. Планираме това да стане една от ключовите ни вертикали и да генерираме много проекти и в останалите три вертикали в големи ритейл организации.

#### Още за 2017 г.

През 2017 очакваме много добро развитие на бизнеса в САЩ.

#### Маркетинг:

В маркетингово отношение избрахме нов подход: вместо да таргетираме компании в цяла Америка, считаме че по-ефективно ще е таргетираме средни по размер бизнеси в дадена вертикала (здравеопазване, производство и търговия на дребно) разположени в съседните на Айдахо (където е централата на Papaton) щати. Този подход ще ни позволи по-директен контакт с потенциалните клиенти и би минимизирало разходите за пътуване.

#### Бизнес цели и възможности през 2017:

Сирма САЩ е одобрена за официален доставчик на софтуер от милтимилионна компания за модернизиране на техните софтуерни приложения.

Очакваме нов договор с компания за откриване на измами (Fraud Detection) базирана в Бойзи, Айдахо както и модернизиране на вече съществуващи технологии.

Имаме проведени разговори с глобален доставчик на WAN мрежови решения за предоставяне на поддръжка на инженерите по качество

По-нататъшно развитие и продажби на решенията за лоялност

#### Системна интеграция

Целите на звеното за 2017-та година е изграждане на минимум 10 инфраструктурни проекта с бюджети 0.5-2М лв свързани с виртуализация, облачни услуги и информационна сигурност, което да генерира за поредна година ръст във приходите, както и в експертизата и човешките кадри на звеното.

Привличане на нови клиенти мултинационални компании с присъствие в България с цел доставка на персонални и мобилни компютри, сървъри, сториджи, комуникационно и друго ИТ оборудване, където звеното може да добави както техническа, така и икономическа стойност.

През 2016 развихме разнообразна експертиза, партньорства и сертифицирани специалисти в множество вертикали и производители, като през 2017 някои от партньорствата ще се надградят до по-високо ниво: да станем IBM Security partner на IBM Software, Silver Partner на HPE, Silver Partner на F5, Certified Partner на Huawei

#### Европейски ИТ консултинг

През 2017 EU направлението ще продължи разработката на чат бота, като целта е да се вкара AI функционалности разширяващи значително сверите на употреба. Интересна в областта на AI чат бот е доста голям и очакваме през 2017 да имаме поне още две имплементации.

Аутсорсинг дейността на звеното ще продължи да се развива, като очакването е да се разрасне през 2017. Ще продължи работата по поддръжката на съществуващите продукти (VivaBipper, VivaTeam)

#### Louax

Стратегията за развитие на продукта включва:

- Продължаване на развитието на SaaS модела;
- Интеграции с наложени на пазара системи като:

- POS (Microinvest)
- CRM (Zoho)
- BI (Pentaho BI)
- E-commerce (OpenCart)
- Digital Signage (Wantudu)
- Adserver

- Включена услугата в портфолиото на някой от големите мобилни оператори в България.

**ПРОДУКТИТЕ, РЕШЕНИЯТА И УСЛУГИТЕ, ПРЕДОСТАВЯНИ ОТ СЕГМЕНТА МОЖЕ ДА ВИДИТЕ В ПРИЛОЖЕНИЕ № 4**



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	31.12.2015	31.12.2016	Изменение	Изменение
		'000 лв.	'000 лв.	'000 лв.	%
Мулти-индустриални решения	Приходи от услуги	9 561	15 205	5 644	59,03%
	Приходи от стоки	7 349	9 920	2 571	34,98%
	Приходи от финансиране	79	76	-3	-3,55%
	Приходи от продажба на ДА	613	700	87	14,15%
	Други приходи		30	30	
	<b>Общо приходи</b>	<b>17 602</b>	<b>25 931</b>	<b>8 329</b>	<b>47,32%</b>
	Разходи за материали	-2 910	-4 390	-1 480	50,86%
	Разходи за външни услуги	-2 391	-2 204	187	-7,82%
	Разходи за амортизация	-3 600	-5 805	-2 205	61,25%
	Разходи за възнаграждения	-5 565	-6 958	-1 393	25,03%
	Други разходи	-162	-247	-85	52,47%
	Отчетна стойност	-6 373	-9 589	-3 216	50,46%
	Капитализация	7 973	9 901	1 928	24,18%
	Незавършено производство	561	60	-501	
	<b>Общо разходи</b>	<b>-12 467</b>	<b>-19 232</b>	<b>-6 765</b>	<b>54,26%</b>
	<b>Брутна печалба</b>	<b>5 135</b>	<b>6 699</b>	<b>1 564</b>	<b>30,46%</b>

Приходите от услуги в сегмента нарастват от 17 602 х.лв. през 2015 г. на 25 931 х. лв. през 2016 г. или 47,32%. Брутната печалба на сегмента нараства от 5 135 х.лв. на 6 699 х.лв. или със 30,46%.

## ДЪЩЕРНИТЕ ДРУЖЕСТВА И ИНДИВИДУАЛНИТЕ ИМ РЕЗУЛТАТИ

### ДАТИКУМ АД <https://www.daticum.com/> - дъщерна на Сирма Солюшънс

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.

Датикум е част от Сирма Груп Холдинг, създаден през 2008 г. с цел да отговори на нарастващото търсене на дейта центрове от международен клас. Компанията предлага бизнес решения и услуги, които имат за цел да гарантират на клиентите високо ниво на наличност и надеждност на чувствителна информация.

Датикум предлага пълната гама управляеми услуги – облачни сървъри, предоставяне на наети хардуерни сървъри и оборудване, колокация, изграждане и поддържане на частни облачни системи в модерен и надежден дейта център. Клиентите на Датикум драстично намаляват разходите си за ИТ инфраструктура, оборудване, поддръжка и потребление на енергия.

В основата на концепцията на Датикум за облачни услуги е инфраструктурата като услуга (IaaS). IaaS

платформата на Датикум дава възможност да се извлече максимума от ИТ ресурсите чрез използване на интелигентна облачна инфраструктура, която осигурява високо надеждна и сигурна информационна среда с ненадмината мащабируемост. Датикум предоставя наети сървъри и хардуерно оборудване на всички свои клиенти. Клиентите на компанията използват оборудването, без да се притесняват за текуща поддръжка и амортизация. Това е подходящ вариант за всички организации, които търсят краткосрочно и ефективно решение.

“Колокация” е физическото разполагане на сървъри и оборудване в дейта центъра на Датикум. Това осигурява оптимална среда за правилното функциониране на хардуерната инфраструктура на клиента, намаляване на всички необходими системи, както и постоянно наблюдение и контрол.

Компанията се различава от традиционните дейта центрове по предоставянето на допълнителни професионални решения и услуги на своите клиенти, особено в процеса на изграждане на частни и хибридни облачни инфраструктури, консултиране и одит на съществуващата ИТ инфраструктура, както и наблюдение и поддръжка.



	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	2850	4702	-1852,00	-39,39%
ЕВІТDA	906	832	74,00	8,89%
Амортизации	(369)	(386)	17,00	-4,40%
Нетна печалба	474	368	106,00	28,80%
ЕВІТDA марж	31,79%	17,69%	0,14	79,66%
Марж на нет. печалба	16,63%	7,83%	0,09	112,50%
Продажби / акции	1,2381	2,0426	-0,80	-39,39%
Печалба / акция	0,2059	0,1599	0,05	28,80%
ROE	0,1657	0,1352	0,03	22,50%
Общо активи	3 308	3 168	140,00	4,42%
Нематериални активи	1 102	1 105	-3,00	-0,27%
Търговска репутация	-	-	0,00	n/a
Book value*	2 206	2 063	143,00	6,93%
Собствен капитал	2 861	2 721	140,00	5,15%
Общо пасиви	447	447	0,00	0,00%
Лихвоносни дългове	-	-	0,00	n/a
D/E	0,1562	0,1643	-0,01	-4,89%
ROA	0,1433	0,1162	0,03	23,35%

Намалението на приходите се дължи на инцидентен нетипичен проект на Датикум през 2015 г.

Приходи по държави:

Държава	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
България	2501	4390	-1889,00	-43,03%
САЩ	185	194	-9,00	-4,64%
Други	164	118	46,00	38,98%
	2850	4702	-1852,00	-39,39%

## СИРМА СОЛЮШЪНС АД <http://www.sirmasolutions.com> – дъщерна на Сирма Груп Холдинг АД

Капитал: 32 319 700 лв.

Непарична вноска: софтуер - 13 софтуерни модули на стойност: 33 997 530 лв.

Акции:

Вид: обикновени, Брой: 3 139 256, 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.

Вид: клас А, Брой: 15 000, Номинал: 10 лв. Права: Клас А акции са привилегирани акции без право на глас, с право на гарантиран дивидент в размер на 12% от номиналната стойност.

Вид: 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.

Структурата на акционерния капитал е:

Дружеството притежава 188 255 бр. собствени акции с номинална стойност на всяка акция 10 лв.

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



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ ЗА 2016

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	22571	15708	6863,00	43,69%
ЕБИТДА	7 303	4 724	2579,00	54,59%
Амортизации	(4 841)	(3 460)	-1381,00	39,91%
Нетна печалба	2 411	1 363	1048,00	76,89%
ЕБИТДА марж	32,36%	30,07%	0,02	7,59%
Марж на нет. печалба	10,68%	8,68%	0,02	23,10%
Продажби / акции	6,9836	5,0524	1,93	38,22%
Печалба / акция	0,7460	0,4384	0,31	70,16%
ROE	0,0560	0,0344	0,02	63,01%
Общо активи	52 165	47 581	4584,00	9,63%
Нематериални активи	24 622	20 565	4057,00	19,73%
Търговска репутация	-	-	0,00	n/a
Book value*	34 608	31 559	3049,00	9,66%
Собствен капитал	43 029	39 652	3377,00	8,52%
Общо пасиви	9 136	7 929	1207,00	15,22%
Лихвоносни дългове	1 617	99	1518,00	1533,33%
D/E	0,0376	0,0025	0,04	1405,15%
ROA	0,0462	0,0286	0,02	61,35%

Дружеството се представя с изключителни резултати през 2016 г. Приходите се увеличават от 15 708 х.лв. на 22 571 х. лв. или с 43,69%. ЕБИТДА нараства с 54,59%, а нетната печалба със 76,89%.

Приходи по държави:

Държава	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
България	16867	13012	3855,00	29,63%
Австрия	1431	7	1424,00	20342,86%
Великобритания	845	256	589,00	230,08%
САЩ	3122	2194	928,00	42,30%
Други	306	240	66,00	27,50%
	22571	15709	6862,00	43,68%

## СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД <http://www.sirmaitt.com/> - 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. - собствени на дружеството акции, които могат да се прехвърлят само на служители. Налични, с право на глас и дивидент.

Дружеството притежава към 30.09.2016 г. собствени акции клас А – 2 750 бр. с номинална стойност 10 лв.

Сирма Груп Холдинг притежава 125 120 броя акции, които представляват 90,47% от капитала.

Сирма Ентерпрайз Системс АД е българска софтуерна компания, създадена през 2008г., като акционерно дружество. Мажоритарен собственик е Сирма Груп Холдинг АД, която държи 90,47% от акционерния капитал, а останалите акционери са служители на

компанията. Сирма Ентерпрайз Системс е специализирана в сложни, мащабни проекти и системи за електронното управление (митнически, акцизни, данъчни, за сферата на здравеопазването и др.) От 2013 г., Сирма Ентерпрайз Системс сменя фокуса и става продуктово ориентирана компания, като разработва платформа за интеграция, сътрудничество и управление.

Платформата е мощен интегриран набор от сървъри с отворен код, която оперира под архитектура ориентирана към услуги (SOA). Тя предоставя възможност за консолидация на всички данни от съществуващата ИТ инфраструктура на организациите. Приложенията на Платформата са проектирани така, че тя да се предоставя като облачна услуга, предназначена за компании от различен мащаб. Платформата съдържа богата базова функционалност за интеграция на данни на предприятията, създаване на съдържание, организация, съвместна работа, управление и администрация на информация, знание, и бизнес процеси



Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	2256	1816	440,00	24,23%
ЕБИТДА	1 042	999	43,00	4,30%
Амортизации	(687)	(583)	-104,00	17,84%
Нетна печалба	210	327	-117,00	-35,78%
ЕБИТДА марж	46,19%	55,01%	-0,09	-16,04%
Марж на нет. печалба	9,31%	18,01%	-0,09	-48,31%
Продажби / акции	16,0000	12,8794	3,12	24,23%
Печалба / акция	1,4894	2,3191	-0,83	-35,78%
ROE	0,0959	0,1781	-0,08	-46,16%
Общо активи	6 508	4 716	1792,00	38,00%
Нематериални активи	5 427	3 605	1822,00	50,54%
Търговска репутация	-	-	0,00	н/а
Book value*	3 069	1 111	1958,00	176,24%
Собствен капитал	2 190	1 836	354,00	19,28%
Общо пасиви	4 318	2 880	1438,00	49,93%
Лихвоносни дългове	525	536	-11,00	-2,05%
D/E	1,9717	1,5686	0,40	25,70%
ROA	0,0323	0,0693	-0,04	-53,46%

През 2016 г. дружеството се концентрира върху R&D с цел разработване и комерсиализиране на приложения към основния продукт на компанията SEP. Ето защо независимо от ръста на приходите с 24,23%, ЕБИТДА намалява с 4,30%, а нетната печалба намалява с 35,78% спрямо предходната година.

Приходи по държави:

Държава	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
България	1195	1028	167,00	16,25%
Канада	0	250	-250,00	-100,00%
САЩ	1061	538	523,00	97,21%
	2256	1816	440,00	24,23%

## ОНТОТЕКСТ <http://www.ontotext.com> – дъщерна на Сирма Груп Холдинг АД

Капитал: 15 225 771 лв.

Акции: 15 225 771 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

Към 31.12.2016 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството е както следва:

Акционери	Клас акции	Брой акции към 30.06.2016	Брой акции към 30.06.2015	Номинал	% в капитала
Сирма Груп Холдинг АД	обикновени	8 558 125	8 558 125	1 лв.	56,21%
Кирил Симов	обикновени	220 778	220 778	1 лв.	1,45%
Хамиш Кънингам	обикновени	255 901	255 901	1 лв.	1,68%
Калина Бончева	обикновени	255 901	255 901	1 лв.	1,68%
Диетер Фенсел	обикновени	307 082	307 082	1 лв.	2,02%
Марин Димитров	обикновени	307 082	307 082	1 лв.	2,02%
Борислав Попов	обикновени	311 006	311 006	1 лв.	2,04%
Димитър Манов	обикновени	307 082	307 082	1 лв.	2,02%
Дамян Огнянов	обикновени	153 541	153 541	1 лв.	1,01%
Златина Маринова	обикновени	153 541	153 541	1 лв.	1,01%
Васил Момчев	обикновени	106 284	106 284	1 лв.	0,70%
Милена Янкова	обикновени	102 361	102 361	1 лв.	0,67%
Невек Сърл	клас А1	4 187 087	4 187 087	1 лв.	27,50%
<b>Общо</b>		<b>15 225 771</b>	<b>15 225 771</b>		<b>100%</b>

Опционен фонд:



Притежателите на обикновени акции от капитал на „Онтотекст“ АД, в т.ч. „Сирма Груп Холдинг“ АД, се съгласяват да създадат опционен фонд от 1 210 215 (един милион двеста и десет хиляди и двеста и петнадесет) броя акции за срок до 31.03.2019 г., с което се задължават да продадат включените в опционния фонд акции, на притежателите на опции по цена на една акция равна на 1,17 лв. Опциите от опционния фонд ще се продават на ключови служители на дружеството, ключови служители на дъщерни фирми и консултанти на дружеството и дъщерните му фирми по фиксираната в предходното изречение цена съобразно решение на съвета на директорите на „Онтотекст“ АД за определяне на лицата, имащи право да придобият опции, взето с обикновено мнозинство, но с участието на поне един номиниран от акционерите член на Съвета на директорите, гласувал „ЗА“ решението. Съветът на директорите е овластен, за срок от 3 (три) години, считано от обявяване на това изменение на устава в Търговския регистър, да управлява опционния фонд, да определя цена на 1 (една) опция за придобиване на една акция, която не може да бъде по-висока от три евроцента, да определя лицата, имащи право да придобият опции и да продава опции от опционния фонд за придобиване на акции от капитала на Дружеството. Продажбата на обикновени акции, съгласно схемата за издаване на Опции, ще се извършва пропорционално от всички Акционери, притежаващи Обикновени акции, включени в опционния фонд.

Онтотекст има дъщерно дружество - Онтотекст САЩ с капитал 30 х. лв., 100% негова собственост.

Онтотекст е лидер и иноватор в областите на семантичните бази данни (triplestores), лингвистичен анализ, семантичен уеб и уеб услуги. Компанията решава проблеми в сферите на издателския онлайн бизнес, изследователската дейност на фармацевтичните компании, уеб анализа, работа с големи бази данни, онлайн подбор на кадри и много други.

Основана през 2000 г. като част от Сирма Груп Холдинг, в момента Онтотекст е собственост на своите служители, Сирма Груп Холдинг и фонда за рисков капитал NEVEQ. Компанията има редица филиали и над 65 служители, като тези от тях, които се занимават с изследователска дейност имат повече от 100 публикации в реномирани международни научни издания. През последните десет години Онтотекст се е наложи и като важен участник в редица значими проекти с отворен код, като GATE и Sesame. Онтотекст е най-успешният участник от България в изследователски проекти по рамкови програми 6 и 7 на Европейската комисия.

Уникалната, интердисциплинарна експертиза на компанията осигурява единна точка за достъп до всички технологии, които превръщат възможностите на семантиката и свързаните данни в реалност. Технологията на Онтотекст открива релации, скрити връзки и съответстващи си факти, разпръснати в огромни масиви от неструктурирана информация.

## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	6484	5371	1113,00	20,72%
ЕБИТДА	2 128	1 994	134,00	6,72%
Амортизации	(1 478)	(1 790)	312,00	-17,43%
Нетна печалба	484	148	336,00	227,03%
ЕБИТДА марж	32,82%	37,13%	-0,04	-11,60%
Марж на нет. печалба	7,46%	2,76%	0,05	170,89%
Продажби / акции	0,4259	0,3528	0,07	20,72%
Печалба / акция	0,0318	0,0097	0,02	227,03%
ROE	0,0276	0,0085	0,02	224,21%
Общо активи	22 395	20 369	2026,00	9,95%
Нематериални активи	19 299	18 264	1035,00	5,67%
Търговска репутация	-	-	0,00	n/a
Book value*	3 096	2 105	991,00	47,08%
Собствен капитал	17 511	17 360	151,00	0,87%
Общо пасиви	4 884	3 009	1875,00	62,31%
Лихвоносни дългове	829	710	119,00	16,76%
D/E	0,2789	0,1733	0,11	60,91%
ROA	0,0216	0,0073	0,01	197,44%



Приходи по държави:

Държава	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Австрия	1354	1185	169,00	14,26%
България	1596	660	936,00	141,82%
Германия	56	455	-399,00	-87,69%
Великобритания	2309	2371	-62,00	-2,61%
Холандия	49	66	-17,00	-25,76%
Швейцария	128	30	98,00	326,67%
САЩ	782	317	465,00	146,69%
Други	206	287	-81,00	-28,22%
	6480	5371	1109,00	20,65%

## ОНТОТЕКСТ САЩ

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	722	881	-159,00	-18,05%
ЕВITDA	(4)	(372)	368,00	-98,92%
Амортизации	-	-	-	н/а
Нетна печалба	(7)	(374)	(374)	-98,13%
ЕВITDA марж	-0,55%	-42,22%	-231,45%	-98,69%
Марж на нет. печалба	-0,97%	-42,45%	235,22%	-97,72%
Продажби / акции	24,0667	29,3667	-5,3000	-18,05%
Печалба / акция	-0,2333	-12,4667	-12,4667	-98,13%
ROE	-0,0729	-3,6667	-3,6667	-98,01%
Общо активи	350	298	298	17,45%
Нематериални активи	-	-	-	н/а
Търговска репутация	-	-	-	н/а
Book value*	350	298	298	17,45%
Собствен капитал	96	102	102	-5,88%
Общо пасиви	254	196	196	29,59%
Лихвоносни дългове	-	-	-	н/а
D/E	2,6458	1,9216	1,9216	37,69%
ROA	-0,0200	-1,2550	-1,2550	-98,41%

## ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД [HTTP://WWW.ENGVUE.COM](http://www.engview.com) – ДЪЩЕРНО ДРУЖЕСТВО НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ

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 е компания, която разработва инженерни софтуерни решения за опаковъчната, видеозмервателната и алуминиевата индустрии.

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3197	2793	404,00	14,46%
ЕВITDA	610	597	13,00	2,18%
Амортизации	(103)	(18)	-85,00	472,22%
Нетна печалба	457	545	-88,00	-16,15%
ЕВITDA марж	19,08%	21,37%	-0,02	-10,73%
Марж на нет. печалба	14,29%	19,51%	-0,05	-26,74%
Продажби / акции	46,3333	40,4783	5,86	14,46%
Печалба / акция	6,6232	7,8986	-1,28	-16,15%
ROE	0,1986	0,2659	-0,07	-25,29%
Общо активи	2 635	2 227	408,00	18,32%
Нематериални активи	629	402	227,00	56,47%
Търговска репутация	-	-	0,00	н/а
Book value*	2 006	1 825	181,00	9,92%
Собствен капитал	2 301	2 050	251,00	12,24%
Общо пасиви	331	177	154,00	87,01%
Лихвоносни дългове	4	3	1,00	33,33%
D/E	0,0013	0,0863	-0,09	-98,49%
ROA	0,1734	0,2447	-0,07	-29,13%





Приходи по държави:

Държава	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Австрия	174	246	-72,00	-29,27%
Бразилия	15	41	-26,00	-63,41%
България	391	306	85,00	27,78%
Германия	711	417	294,00	70,50%
Италия	177	117	60,00	51,28%
Япония	102	60	42,00	70,00%
САЩ	1187	993	194,00	19,54%
Други	440	613	-173,00	-28,22%
	<b>3197</b>	<b>2793</b>	<b>404,00</b>	<b>14,46%</b>

## СИРМА БС <https://sirmabc.com/> - дъщерно дружество на Сирма Солюшънс

да предлага специализирани ИТ решения, продукти и консултации за нуждите на банковия сектор.

Капитал: 2 539 768 лв.

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

Услугите на компанията покриват проекти като: внедряване на основни банкови системи, системи за банкиране на дребно, системи за управление на риска, внедряване различен вид сателитни банкови продукти и консултантски услуги.

Класове акции:

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

Компанията е специализирана в предоставянето на висококачествени бизнес и ИТ решения, базирани на FlexCube или други основни банкови системи. Сирма Бизнес Консултинг предлага решения за онлайн платежни системи, системи за управление на банкови карти (CMS), електронни банкови услуги (weBank), управление и събиране на клиентски данни, събиране на вземания и много други.

КЛАС В: Брой: 581 500, Номинал: 1 лв. - привилегировани, 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 (Sirma BC) се отделя от Сирма Груп Холдинг през 2007 г. Компанията е създадена с цел

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3719	3175	544,00	17,13%
ЕБИТДА	528	584	-56,00	-9,59%
Амортизации	(427)	(396)	-31,00	7,83%
Нетна печалба	112	173	-61,00	-35,26%
ЕБИТДА марж	14,20%	18,39%	-0,04	-22,81%
Марж на нет. печалба	3,01%	5,45%	-0,02	-44,73%
Продажби / акции	1,4642	1,2500	0,21	17,13%
Печалба / акция	0,0441	0,0681	-0,02	-35,26%
ROE	0,0400	0,0605	-0,02	-33,99%
Общо активи	4 071	3 920	151,00	3,85%
Нематериални активи	1 011	1 378	-367,00	-26,63%
Търговска репутация	-	-	0,00	n/a
Book value*	3 060	2 542	518,00	20,38%
Собствен капитал	2 803	2 858	-55,00	-1,92%
Общо пасиви	1 268	1 062	206,00	19,40%
Лихвоносни дългове	1	-	1,00	n/a
D/E	0,0000	0,3716	-0,37	-100,00%
ROA	0,0275	0,0441	-0,02	-37,66%



Приходи по държави:

Държава	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Албания	225	498	-273,00	-54,82%
Бахамите	205	141	64,00	45,39%
България	3207	2230	977,00	43,81%
Други	82	306	-224,00	-73,20%
Общо	3719	3175	544,00	17,13%

## SIRMA USA/DBA PANATON <http://panatonsoftware.com/>

Sirma USA/Панатон Софтуер е дъщерно дружество на Сирма Солюшънс, опериращо на територията на САЩ. Компанията е създадена с цел да развива бизнеса и маркетира услугите на Сирма Солюшънс на американския пазар. Компанията е специализирана в разработка на софтуер, системна интеграция, кибер

сигурност и продуктово дизайн. В основата на успешната дейност на компанията са нейните клиенти, които се връщат отново и техните отлични референции за реализираните проекти. Затова компанията се стреми към най-високи стандарти на лично и професионално поведение и етика.

### ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2016	2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3550	3249	301,00	9,26%
ЕБИТДА	914	230	684,00	297,39%
Амортизации	-	-	0,00	n/a
Нетна печалба	910	172	738,00	429,07%
ЕБИТДА марж	25,75%	7,08%	0,19	263,70%
Марж на нет. печалба	25,63%	5,29%	0,20	384,21%
Продажби / акции	0,2367	0,2166	0,02	9,26%
Печалба / акция	0,0607	0,0115	0,05	429,07%

## SIRMA Ай Си Ес <http://sirmaics.com/>- дъщерна на Сирма Солюшънс

Сирма Ай Си Ес е едно от най-младите дружества в групата. Създадено е, за да тушира неблагоприятните последици от спорове със съдружника в Сирма Ай Си Ес Джи.

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 (Sirma Insurance Cloud Software) разработва софтуерни решения за застрахователния и останалите финансови сектори. Целта на компанията е да въведе високо-технологичните иновации във

финансовата сфера, с първоначален фокус застрахователния сектор.

Компанията ще се разраства чрез активно навлизане на нови пазари и ниши, чрез повишаване на финансовата култура, познанията за ползите от застрахователните продукти, и въвеждането на нови дигитални решения, предназначени за клиентите и крайните потребители.

Сирма Ай Си Ес предлага уеб-базирано решение и пълен спектър от софтуерни услуги за застрахователни компании, брокери, кредитни институции, търговци на дребно, работодатели и много други. Компанията е фокусирана върху осигуряването на технологични решения и професионални консултантски услуги, с цел поддържане на добри дългосрочни отношения с клиентите.



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	<b>2016</b>
Приходи	502
ЕБИТДА	70
Амортизации	(9)
Нетна печалба	54
ЕБИТДА марж	13,94%
Марж на нет. печалба	10,76%
Продажби / акции	0,2181
Печалба / акция	0,0235
ROE	0,1525
Общо активи	568
Нематериални активи	-
Търговска репутация	-
Book value*	568
Собствен капитал	354
Общо пасиви	177
Лихвоносни дългове	41
D/E	0,5000
ROA	0,0951

## S&G TECHNOLOGY SERVICES <http://www.sngservices.co.uk/>

S&G Technology Services е джоинт 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.

През 2016 г. дружеството е реализирало приходи в размер на 739 х.лв., което е с 23,07% повече в сравнение с предходната година.

печалбата на дружеството е нарастнала с 31,07%.

## СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД – ИНДИВИДУАЛЕН ОТЧЕТ

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Изменение BGN '000</b>	<b>Изменение %</b>
Приходи*	4171	1 772	2399,00	135,38%
ЕБИТДА	2 165	381	1784,00	468,24%
Амортизации	(382)	(258)	-124,00	48,06%
Нетна печалба	1 643	18	1625,00	9027,78%
ЕБИТДА марж	51,91%	21,50%	0,30	141,41%
Марж на нет. печалба	39,39%	1,02%	0,38	3777,83%
Продажби / акции	0,0703	0,0344	0,04	104,12%
Печалба / акция	0,0277	0,0003	0,03	9027,78%
ROE	0,0243	0,0003	0,02	8848,58%
Общо активи	72 434	68 635	3799,00	5,54%
Нематериални активи	1 787	399	1388,00	347,87%
Търговска репутация	-	-	0,00	n/a
Book value*	70 647	68 236	2411,00	3,53%
Собствен капитал	67 542	66 216	1326,00	2,00%
Общо пасиви	4 892	2 419	2473,00	102,23%
Лихвоносни дългове	709	978	-269,00	-27,51%
D/E	0,0145	0,0365	-0,02	-60,36%
ROA	0,0227	0,0003	0,02	8549,05%

\* СЪГЛАСНО УКАЗАНИЯТА НА КФН ПРИХОДИТЕ ОТ ДИВИДЕНТИ СА ВКЛЮЧЕНИ В ПРИХОДИТЕ ОТ ОСНОВНА ДЕЙНОСТ НА „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД



## МАРКЕТИНГ

В оперативен план, годишната маркетингова стратегия и бюджет на СГХ през 2016 година обезпечиха планирането, разработването и успешното изпълнение на следните дейности:

1. Създаване, развиване и поддържане на обща познаваемост на бранда Сирма, посредством набор от дейности, които помагат за успешен брандинг и корпоративни комуникации – връзки с обществеността, връзки с инвеститорите, публични институции, служители на компанията, обща публика. Те включваха интернет маркетинг, онлайн срещи, подпомагане на ръководството и мениджърите с маркетингови материали за техните инвестиционни обиколки, интервюта в специализирана преса, ТВ, радио, участие в специализирани и високопрофилни бизнес събития.

2. Изграждане на силна работодателска марка и утвърждаване на компанията като привлекателно място за работа, кариерно развитие и реализиране на собствени иновативни идеи за създаване на нови софтуерни продукти и решения, работа с най-напреднали технологии, навлизане в нови пазарни ниши. Създаде се благоприятна среда и редовно се насърчава развитието на иновационният процес в компаниите. Активно се използват социалните медии за по-неформална комуникация със служителите, ангажиране със значими каузи, информиране за предстоящи събития, фирмени и продуктови новини. Проведеният тим билдинг в края на годината, традиционно беше едно от най-чаканите събития, което даде възможност на хората от различните компании, градове и офиси да общуват в неформална среда.

3. Засилено присъствие на бранда в социалните медии и управление на комуникацията през дигиталните канали. Като част от маркетинга чрез социалните канали, се разработи програма за маркетинг чрез съдържание. Тя цели:

- Подобро представяне в глобалната мрежа, посредством дигитални инструменти - съществено увеличаване на трафик към сайтовете на Сирма Груп и дъщерните компании; подобро откриване в най-популярните търсачки – SEO&SEM дейности;
- повишаване на информираността на външните и вътрешни аудитории за корпоративните инициативи и ключови бизнес събития;
- информиране на аудиторията за създаваните от нашите фирми нови продукти и услуги, развитието на вече съществуващите продукти и услуги, фирмени постижения;
- публична и прозрачна комуникация, за цялостно представяне на дейността на Сирма Груп.

Освен основната дейност по имиджовото представяне на компанията и поддържането на престижа ѝ, уебсайтът трябва да предизвика както първоначален интерес, но и последващо действие, насочено към по-целенасочено търсене на информация за нашите продукти или решения. Т.е сайтът е началото на нашата комуникация с потенциалните инвеститори и клиенти, с потенциал да се развие и превърне в продажба.

Генерирането и конвертирането на лидове през продажбената фуния, обаче е пряко задължение на маркетинговите екипи на отделните компании, които в рамките на своите индивидуални годишни програми и бюджети, реализираха различни инициативи – отделни акции, цялостни кампании, създаване на целеви страници, рилийзване на демонстрационни прототипи и т.н.

4. Продуктов маркетинг. В тази посока се направи интегриране на програмата за маркетингови комуникации с усилията по развитието на нови продукти – предварителни секторни проучвания, идентифициране на бизнес и технологични ниши, формулиране на концепция за развитие на нови продукти/услуги, анализ на жизнения цикъл и оптимизация на съществуващото продуктово портфолио и т.н. Като част от дейността по повишаване на информираността и познаваемостта на бранда, продуктите и бизнес ползите, маркетинговите отдели на компаниите, самостоятелно или в колаборация с маркетинг отдела на холдинга, работиха по създаване на атрактивно, информативно и релевантно маркетингово съдържание – брошури, целеви страници, презентации, видеоматериали, публикуване на специализирани статии, насочени към специфични бизнес аудитории.

5. В подкрепа на дейността за развитие на бизнеса и продажби, беше разработена стратегия за микс от програми по дигитален маркетинг и специализирани бизнес събития. Първата част беше с фокус пърформанс маркетинг – по-добра възвръщаемост на инвестициите, увеличаване на входящия трафик, увеличаване броя на конверсиите на съществуващите уеб сайтове на отделните компании в холдинга, превръщането на неквалифицираните лидове в качествени такива, продуктови демонстрации и завършване на сделките.

Втората част от дейностите имаше две посоки – едната свързана с бизнес частта и продажбите - представяне на продукти и решения на компаниите от холдинга на специализирани бизнес форуми – в областта на финансите, застраховането, ритейла, електронните услуги и публичния сектор. Втората дейност имаше стратегическа цел – участие на изпълнителното ръководство на компанията в целеви събития, онлайн дискусии за привличане на инвеститори, за текуща комуникация по отношение развитието на компанията, представянето ѝ на БФБ, обявяването на програмата за Инвестиции и растеж. Тя също засягаше дългосрочните планове за развитие на холдинга и свързаните компании, обявената стратегия на ръководството за провеждане на следващи IPO в рамките на следващите 3 години, плановете за бъдещи придобивания, визията за осигуряване на синергия в продажбите, свързана с въвеждането на бизнес софтуерни решения, базирани на технологии с изкуствен интелект.

Глобалните амбиции за растеж на холдинга включваха и обновяване на корпоративната ни идентичност. В годишната програма бяха заложили дейности по разработване на нова цялостна корпоративна визия - за холдинга и дъщерните дружества.

Като елемент на новата фирмената идентичност, и с оглед осигуряване на кохерентна графична визия, респективно синергия на всички он-лайн и оф-лайн



канали на бранда Сирма, бяха поставени задания за цялостна реновация на уеб сайта на холдинга. Това включваше нова концепция, визия, архитектура, съдържание и интерактивност. Подобни задания бяха поставени и се създадоха нови съвременни сайтове на ключовите дъщерни дружества – Сирма Солюшънс, Сирма Ай Си Ес, Сирма Ентерпрайз Системс, Сирма Медикъл Системс, Лоякс.

Постоянното обновяване на сайтовете и захранване с актуална информация, чрез интерактивна и

въздействаща визия е императив за съвременната информационна ера. Сайтовете се превръщат в информационен хъб за корпоративни събития, документи и най-актуалната информация, свързана с дейността на организациите, техните продукти, решения и инициативи.

Годината приключи с организирането на традиционната онлайн среща с настоящите и потенциални акционери, с изпълнителното ръководство на холдинга, на които се представят финансовите резултати по тримесечия, ключови събития и новини от изтеклия период.

## УПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВАТА ДЕЙНОСТ НА ХОЛДИНГА И ГРУПАТА

През изтеклия период управлението на финансовата дейност на СГХ се извършваше, при следните:

### I. Цели

Като **стратегическа цел** на управлението на финансите СГХ прие увеличаването на богатството на собствениците, което може да стане единствено чрез максимизиране пазарната стойност на фирмата, базирана на цената на акциите.

Като **тактическа цел** на финансовото управление СГХ прие максимизирането на приходите и печалбата.

Като **оперативна цел** на финансовото управление СГХ определи поддържането на платежоспособността на компанията, и фирмите от Групата като възможност за обслужване на всички възникващи безспорни плащания.

### II. Изпълнение на функции.

#### 1. Изпълнявани функции на управлението на СГХ:

а) финансово планиране – изготвиха се планове на СГХ и на всички дружества от Групата за едногодишен и средносрочен период.

б) координиране на финансовата дейност – СГХ координираше дейността на всички дружества от Групата за изпълнение на общите цели на управлението на финансовата дейност, както и за осъществяване на единни политики в тази дейност;

в) контрол – Финансовият екип на СГХ през цялата година осъществяваше текущ и периодичен контрол върху финансовата дейност на дружествата от групата.

2. По отношение на финансовата дейност на СГХ и дъщерните дружества, Холдингът осъществяваше следните функции :

а) финансиране – свързано с осигуряването на финансови средства и структурирането на капиталите, необходими за нормалното функциониране на предприятието.

Тази функция е свързана с пасива на баланса на фирмата. Там са отразени източниците на капитала, с които предприятието разполага за осъществяване на своята стопанска дейност.

б) инвестиране – обхваща осигурените капитали в различни активи с цел реализиране стратегическата цел

на компанията. Тази функция е свързана с актива на баланса.

### III. Изпълнени задачи:

1. Осигуряване на достатъчен обем финансови ресурси в съответствие със стратегията и задачите за развитието на СГХ и дъщерните дружества през съответния период.

2. Осигуряване на най-ефективно разпределение и използване на формираните обем финансови ресурси в основните направления на дейността на Групата.

3. Оптимизация на паричния оборот – синхронизиране по размер и време на постъпленията и плащанията за нормалното обслужване на безспорните плащания.

4. Осигуряване на максимална печалба при дадено равнище на риск.

5. Осигуряване на финансово равновесие на СГХ и дъщерните дружества в процеса на развитието им.

При изпълнението на задачата за финансовото равновесие си съобразявахме със златното балансово правило, което изисква дългосрочните активи да се финансират от дългосрочни източници на капитал, а краткосрочните активи – от краткосрочни източници на капитал.

6. Осигуряване на възможности за бързо реинвестиране на капитала при изменение на външните и вътрешни условия за осъществяване на стопанската дейност.

## ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ

Съветът на директорите, подпомогнат от Комитета по инвестициите и риска е отговорен за дефинирането и изпълнението на инвестиционната политика на Сирма Груп Холдинг. Задълженията и отговорностите на Комитета са свързани с анализиране и предложения за вземане на решения от Съвета на директорите по предложения за инвестиции (дялов капитал или финансиране/заем) в дъщерните компании на Сирма Груп Холдинг или в собствени нови компании (startups). ИК трябва да подпомага Съвета на директорите във задълженията му да обезпечава, структурира, анализира и изпълнява цялата дейност по сливания и придобивания на Сирма Груп Холдинг и нейните



дъщерни дружества, като негови членове участват в управляващите органи на придобитите компании.

### 1. Инвестиции / Финансирания

През 2016г. ИК предложи, а СД на СГХ взе решение, да основе и инвестира общо 590 х.лв в две нови дъщерни дружества, които да развият продукти съответно в сферата на здравеопазването и застраховането – ключови за СГХ отрасли, имайки предвид натрупаната през годините експертиза и Мисията на групата.

Беше учредена дъщерна компания на СГХ в САЩ с капитал 2 млн. щатски долара, която откри търговски офиси в Ню Йорк и Ню Джърси с цел развитие на продажбена мрежа и изграждане на търговски и управленски екип за позициониране и реализация на продуктите и услугите на дружествата от групата на американския пазар.

Бяха разгледани и одобрени проекти за финансиране/заеми на 4 от основните дружества в групата и един старт-ъп на обща стойност от 5943 х.лв. Финансирането е за доразработване на ключови продукти в портфолиото на двете фирми, които са крайъгълните камъни в развитието на цялостната продуктова стратегия на СГХ и налагането на пазара на марката Сирма като качествен технологичен доставчик. Очакването е 70% от отпуснатите средства да се конвертират в акции от капитала на финансираните дружества.

Капиталът на най-голямото дружество в групата – Сирма Солюшънс – беше увеличен с 1234 х.лв. с цел увеличаване на капацитета му чрез откриване на нови офиси в и извън България и наемане на нови служители, които да поемат новите проекти от американския пазар, както и за увеличаването на капитала на новоучредената дъщерна фирма със специализация във застрахователния сектор – Сирма Ай Си Ес АД.

Бе увеличен капиталът на Сирма САЩ с 300 х. щатски долара за разработка нови продукти в областта на кибер сигурността.

Учреден бе един старт-ъп за създаване на софтуер в областта на здравеопазването за превенция и управление на диабет с участие на СГХ в капитала 66 х. лв.

Общата сума на извършените през 2016г. инвестиции и финансирания от СГХ възлиза на 11 245 х.лв.

От горната сума, 3 471 х.лв. са рисковите инвестиции, възвръщаемостта от които зависи единствено от пазарния успех на финансираните начинания.

### 2. Рискове, свързани с инвестициите

Поради относително малкият мащаб на всяка от продуктите инвестиции поотделно и жизнения цикъл, в

който се намират, те не представляват съществен рисков фактор за бъдещото бизнес развитие на групата като цяло. В тази връзка, никакви конкретни превантивни дейности не са предвидени и стратегията за справяне с този риск е „Приемане“.

Със средно ниво на риск, обаче, по отношение стратегическото бизнес развитие на Сирма Груп, бихме могли да отличим инвестицията в търговската организация в САЩ. Този пазар е изключително важен за Сирма, както за краткосрочния ръст на продажбите, така и за дългосрочната стратегия за финансиране на бизнеса и излизането му на по-високо международно ниво като разпознаваемост. В тази връзка сме предприели няколко мерки за управление на този риск: 1) Ръководител на новосформираната търговска организация в САЩ е най-опитният член на ръководството на Сирма (и неин основател) – Явор Джонев; 2) Изготвят се подробни планове и ежемесечни отчети за извършените дейности и постигнатите резултати, като се прави анализ на разминаванията; 3) Изключително бързо се реагира, ако някой от назначените служители системно не покрива заложените норми; 4) Пълната комуникация и цялата работа, извършена по всеки един потенциален клиент, се пази в цифров вид на сървър; 5) Организиран се редовни посещения на висшия мениджърски екип от Сирма на място в САЩ с цел директен контрол и разговор със служителите по отношение начина на работа, тенденциите, възможностите и пречките.

С горното и с това, че Сирма е група от фирми с дългогодишни традиции и изградени бизнеси, които работят в оперативно ниско рискова среда, считаме, че като цяло, рискът от инвестиционната дейност на СГХ е нисък.

### 3. Придобивания / партньорства

През 2016г, на базата на множество проучвания, срещи и конферентни разговори, бяха отправени и 6 необвързващи оферти за закупуване на мажоритарен дял от капитала на 2 български и 4 европейски компании, чийто предмет на дейност и пазарно представяне са допълващи на дружества от групата на Сирма в стратегически важни за холдинга вертикали. Нито една от тези оферти не беше приета от отсрещната страна, основно на база разминаване в очакванията за оценка на предприятието – цел за придобиване. Само един от тези 6 процеса не е затворен към 31.12.2016г. и се очаква негово развитие до края на февруари 2017г. Основният извод, който се налага е, че трябва да се смени подходът за търсене на целева компания за придобиване, като се използва комплекс от М&А инструменти.

Съветът на директорите съвместно с Инвестиционния комитет предвижда разработването на нова М&А стратегия и тактически задачи.



## ИНВЕСТИЦИИ ПО ДРУЖЕСТВА

За информация за инвестициите по дружества, моля погледнете Приложение №8

## ОТЧЕТ ЗА РАЗХОДВАНИТЕ СРЕДСТВА, НАБРАНИ ОТ IPO 2015 Г.

### ЕМИСИЯ ОКТОМВРИ 2015

Дата на приключване на публичното предлагане – 21.10.2015г.

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

Брой записани и платени акции от увеличението на капитала – 9 523 362.

Сума получена от записаните и платени акции по набирателна сметка открита в „УниКредит Булбанк“ АД – **11 428 034.40** лева.

Разходи по емисията – 184 108 лв.

Чиста стойност на набрания капитал – **11 243 926** лв.



**Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.**

Опция	Набран капитал	Инвестиционни проекти	Размер на инвестицията	Разходване на средствата от емисията	Сума на разхода
Минимална успешна емисия	9 600 000.00 лв.	1. Учредяване на дъщерно дружество в САЩ с две основни направления на бизнес активност: 1) Консултантска дейност в основните сфери на реализацията на продуктите и услугите на компаниите от групата, вертикална специализация по приоритетни индустрии. Създаване на екипи от търговски мениджъри, технически и бизнес консултанти, проектни мениджъри и софтуерни инженери с цел повишаване качеството на услугите, конкурентноспособността и ефективността на дружествата от групата; 2) Привличане на инвестиционен капитал от САЩ за дружествата от групата и за нови проекти, управление на финансовите активи на "Сирма Груп Холдинг" АД, вкл. придобивания и продажби на дружества, и финансов мениджмънт чрез сформирани екипи от финансови консултанти. 2. Инвестиции за повишаване на производствения капацитет на компаниите от групата с цел повишаване на тяхната конкурентноспособност, рентабилност и по-високо профилиране на еспертизите чрез увеличаване на персонала и географското му разсейване в региона, и управление на рисковете свързани с подбор на персонала.	3 500 000.00 лв.	<b>Учредяване на Sirma Group Inc. в САЩ</b> Учредено е Sirma Group Inc., базирано в Ню Йорк и оглавно от Съвет на директорите в състав: Цветан Алексиев, Явор Джонев и Атанас Киряков. Отговорни за операциите на дружеството са Цветан Алексиев – Председател на Съвета на директорите и отговарящ и за финансовите операции и Явор Джонев – Изпълнителен директор на дружеството, който е един от съоснователите и визионери на Сирма от самото ѝ създаване през 1992 година и има богат международен опит. Решението на борда на холдинга предвижда дружеството на първи етап от развитието си да се концентрира върху нарастването на обема на продажбите на американския и близките пазари на дружествата от групата чрез изграждането на силен екип от търговци, с които групата да стъпи уверено и на източния бряг на САЩ.	3 470 560
			1 100 000.00 лв.	Увеличение на капитала на „Сирма Солюшънс“ АД На 20.07.2016 г. „Сирма Солюшънс“ АД увеличи капитала си с 1 233 810 лв., от които 1 100 000 за увеличаване на производствения капацитет и 133810 лв. за инвестиции по следващата точка	1 100 000
		3. Инвестиции в разработка и комерсиализация на текущи продукти на дружествата от групата в сферата на CAD/CAM, лоялните системи, интелигентно управление на документооборота, семантичните технологии, финансовия и застрахователния сектори и др. и изграждане на нови търговски и дистрибуторски канали за реализацията им.	2 000 000.00 лв.	<b>1, 133810 лв. от т. 2+ 136190 лв. финансиране (заем) на Сирма Солюшънс за учредяване на Сирма Ай Си Ес АД.</b> На 24.02.2016 г. е вписано новоучредено дружество „Сирма Ай Си Ес“ АД, ЕИК 203940550. Капиталът на дружеството е 50000 лева, разделен на 45 000 /четиридесет и пет хиляди/ броя обикновени поименни, налични акции с номинална стойност 1 /един/ лев всяка и 5000 (пет хиляди) броя клас А поименни, налични акции с номинална стойност 1 /един/ лев всяка. „Сирма Солюшънс“ АД е записало 45 000 броя обикновени поименни акции. Останалите 5000 броя акции са записани от три физически лица. През юни 2016 г. капиталът е увеличен на 300 000 лв., разпределен на 250 000 бр. обикновени поименни акции и 50 000 лв. акции от клас А. Дружеството има следния предмет на дейност: Разработка, внедряване и поддръжка на софтуерни и хардуерни продукти и системи, ИТ консултации, търговска дейност и всяка друга незабранена от закона дейност, и всяка друга дейност, позволена от закона. 2. <b>Отпуснато финансиране на СЕС за развитие и комерсиализация на платформата за интелигентно управление на документи</b> в размер на 1 730 000 лв.	2 000 000
		4. Инвестиция в ново R&D звено, специализирано в разработката на високи технологии в сферата на изкуствения интелект, роботиката, дистанционното медицинско обслужване, компютърно зрение и др., с цел разработка на технологии и патенти, и последващата им продажба, лицензиране и/или привличане на допълнителни инвестиции за организиране на производствени канали	3 000 000.00 лв.	<b>1. Учредяване на „Сирма Медикъл Системс“ АД с капитал 100000лв., от които 66000 лв. акции на СГХ;</b> "Сирма груп" създаде нова компания - "Сирма Медикъл Системс", която ще разработва софтуер за медицински цели и приложения, осигуряващи достъпност до съвременни здравни услуги. Новото дружество е част от холдинга на "Сирма. Амбициите на компанията са, стъпвайки на вече разработената платформа, да развие и по-комплексни продукти за диагностика и превенция на други разпространени заболявания. Отпуснато финансиране (заем) на дружеството в размер на 150 000 лв. <b>2. Инвестиции в R&amp;D на Онтотекст 780 000 лв. 3. Финансиране на R&amp;D на СЕС 230 000 лв. 4. Инвестиции на СГХ в нематериални активи</b> за реализиране на стратегията за развитие на технологиите в областта на изкуствения интелект (Сирма когнитивни бизнес услуги в клауд) в размер на 1794000 лв.	3 020 000
<b>Общо 1</b>			<b>9 600 000.00 лв.</b>		<b>9 590 560</b>
16 мил. акции при мин. Цена	19 200 000.00 лв.	5. Създаване на нови дружества, изпълняващи ролята на търговски представителства и центрове за поддръжка на съществуващите продукти и услуги в групата, с цел повишаване на приходите и печалбите от тях, на територията на Германия, Англия и избрана локация в Азия.	2 600 000.00 лв.		
		6. Развиване на инвестициите по т.4 от предходния раздел до разработване на прототипи на крайни продукти.	2 000 000.00 лв.	<b>1. Инвестиции в R&amp;D на Сирма САЩ за кибер сигурност - 521 000 лв.; 2. Финансиране на R&amp;D за компютърно зрение на СС за 280 000 лв.; 3. Възстановено финансиране на ЕВ за R&amp;D дейности за 400 000 лв. 4. Финансиране чрез отлагане на задължения на СС за 18 месеца за развитие на Retail Marketing Suite - 600000 лв., от които 453000 по настоящия инвестиционен план и 147000 лв. собствен ресурс.</b>	1 654 000
		7. Допълнителни инвестиции по т. 3 с цел повишаване на пазарните дялове на съществуващите продукти на компаниите от групата, инвестиции в нови продукти в същите пазарни сегменти с цел повишаване на общия обем на продажбите през вече развитите търговски канали.	3 000 000.00 лв.		
		8. Инвестиции в технологични дружества, разширяващи експертизата на групата и предоставящи нови търговски канали за ускорена реализация на текущите продукти и технологии, с цел увеличаване на техния пазарен дял и съответно тяхната пазарна оценка	2 000 000.00 лв.		
<b>Общо 2</b>			<b>9 600 000.00 лв.</b>		<b>1 654 000</b>
<b>Общо 1+2</b>					<b>11 244 560</b>
Набрани средства по емисията					11 428 034
Разходи по емисията					-184 108
Набрани средства-разходи					11 243 926



## ГЛАВНИ ПАЗАРИ

### ОПИСАНИЕ НА ГЛАВНИТЕ ПАЗАРИ ЗА ПЕРИОДА 2015-2016 Г.

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	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %	Дял от общите приходи %
Австралия	69	40	29	72,50%	0,17%
Азия	428	172	256	148,68%	1,03%
Африка	19	19	0	-1,46%	0,05%
Европа	29 455	22 855	6600	28,88%	70,84%
Обединено кралство	3 079	2 910	169	5,81%	7,40%
Южна Америка	130	43	87	202,33%	0,31%
Северна Америка	8403	7938	465	5,86%	20,21%
<b>Общо</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>7606</b>	<b>22,38%</b>	<b>100,00%</b>



Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.

Държави	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Albania	498	498	0	0,06%
Argentina	2	2	0	0,00%
Australia	68	33	35	105,60%
Austria	2686	1438	1247	86,72%
Bahamas	205	141	64	45,84%
Belgium	29	83	-54	-64,78%
Brazil	15	41	-26	-63,60%
Bulgaria	24784	19372	5412	27,94%
Canada	193	626	-433	-69,14%
China	2	0	2	n/a
Croatia (Hrvatska)	21	16	6	35,72%
Czech Republic	6	32	-26	-81,59%
Denmark	5	10	-5	-52,55%
Egypt	18	10	8	73,87%
Finland	0	2	-2	-100,00%
France	24	39	-15	-39,40%
Germany	767	897	-129	-14,41%
Great Britain (UK)	2859	2910	-51	-1,74%
Greece	63	60	3	4,44%
Guadeloupe	20	0	20	n/a
India	6	9	-3	-30,80%
Ireland	42	0	42	n/a
Israel	4	0	4	n/a
Italy	203	138	66	47,67%
Japan	102	61	41	67,94%
Korea (South)	39	28	11	41,21%
Lebanon	1	0	1	n/a
Lithuania	10	0	10	n/a
Macedonia	27	25	2	8,83%
Malaysia	8	18	-10	-54,99%
Mauritius	0	3	-3	-100,00%
Mexico	1	0	1	n/a
Netherlands	49	66	-17	-25,48%
New Zealand (Aotearoa)	7	7	0	-1,58%
Norway	4	3	1	42,86%
Paraguay	16	0	16	n/a
Philippines	6	10	-5	-45,79%
Poland	0	5	-5	-100,00%
Portugal	0	11	-11	-100,00%
Qatar	1	0	1	n/a
Romania	3	85	-82	-96,55%
Russian Federation	9	5	4	68,50%
Seychelles	1	1	0	43,40%
Singapore	156	3	153	5227,72%
Slovakia	4	2	1	56,67%
South Africa	0	4	-4	-100,00%
Spain	14	26	-12	-47,00%
Sweden	4	4	-1	-18,14%
Switzerland	129	38	91	240,81%
Taiwan	1	6	-5	-86,91%
Thailand	13	5	8	145,28%
Trinidad and Tobago	16	157	-141	-89,83%
Turkey	72	26	47	181,20%
Ukraine	1	0	1	n/a
United Arab Emirates	104	7	97	1428,16%
United States	8210	7014	1196	17,05%
Virgin Islands (British)	54	0	54	n/a
<b>Общо</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>7606</b>	<b>22,38%</b>

## Влияние на изключителни фактори

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



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

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД към момента няма дейности зависими от чужди патенти. В своето продуктово развитие дружествата „Онтотекст“ АД и „Сирма Ентерпрайз“ АД са интегрирали и доразвивали софтуерни компоненти, които са базирани върху софтуер с отворен код (Open Source), но те са под лицензионни режими (LGPL - „Общо право на обществено ползване на ГНУ“ на Free Software Foundation, САЩ; BSD License – Лиценз за публично достъпен софтуер на Berkeley Software Distribution, САЩ; Apache License – Лиценз за публично достъпен софтуер на Apache Software

Foundation, САЩ), които не ограничават търговското използване или по друг начин да ограничава тяхната свобода с разпореждането с техните цялостни софтуерни решения, включително да прехвърлят авторски права върху тях.

За работните места на всички служители в икономическата група на Дружеството, всички дружества разполагат със съответните лицензи за операционни системи и приложен софтуер за персонални компютри и сървъри, необходими за обичайния работен процес във всяко конкретно дружество.

## **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 не се наблюдават значителни промени в нетните продажби или

приходи, оповестените в счетоводните отчети на Дружеството с изключение на изброените по-горе.

## **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.

Основните фактори, които могат да повлияят на дейността на Дружеството и как то управлява риска, са описани в „Рискови фактори“ от настоящия документ.



## ОСНОВНИ СЪБИТИЯ И ОСНОВНИ БИЗНЕС НОВИНИ ПРЕЗ 2016 Г.

Информация за събитията от съществено значение в групата, станали до края на 2016 г. и за

основни бизнес новини през 2016 г., може да бъде намерена в Приложение №3.

## ОСНОВНА ЮРИДИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ ПРЕЗ 2016 Г.

Сделки с акции за периода 01.01.2016 г. – 31.12.2016 г.:

### **„Сирма Ентерпрайз Системс“ АД**

Дружеството е прехвърлило на физически лица 2 417 броя собствени акции клас А.

### **„Сирма Солюшънс“ АД**

Дружеството е прехвърлило на физически лица 46 626 броя собствени акции клас Б.

### **Сирма Груп Холдинг АД**

През месец декември дружеството придоби 261 400 бр. собствени акции на пазарна стойност от 1,17 лв. за акция.

Съдебни иски за периода 01.01.2016 г. – 31.12.2016 г.:

### **Съдебни иски**

#### **„Сирма Ай Ес Джи“ ООД срещу „Иншурънс Софтуер Ретейл“ ЕООД**

Цена на исковите: 158 283 лв., от които:

- 100 000 лв. - предявен като частичен иск за обезщетение за вреди от общо дължимата сума в размер на 538 971,27 лв., представляваща обезщетение за вреди от неизпълнение на договорни задължения
- 58 283 лв. - цена на установителен иск за установяване съществуването на правоотношение по лицензионен договор от 01.06.2011 г. - Основание на предявените обективно съединени иски: чл. 79 ЗЗД, чл. 82 ЗЗД

#### **„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 дължимата 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 пропуснатата полза

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

Няма заведени срещу дружествата от групата съдебни иски за периода.



# 7/ КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

## 7.1. ПРИХОДИ

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи от продажби	40432	31 764	8668	27,29%
Приходи от преоценка и продажба на ДА	717	1 838	-1121	-60,99%
Приходи от финансиране	179	184	-5	-2,72%
Други приходи	255	191	64	33,51%
<b>Общо</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>7606</b>	<b>22,39%</b>

Приходите растат със стабилен висок темп от 22,39% или със 7 606 хил.лв. през разглеждания период, което от своя страна е в унисон и с възходящия тренд в бизнес сектора на Групата. Увеличението на приходите се дължи, както от привличането на нови клиенти, така и от увеличението на обемите от съществуващите.

Приходите през 2016 г. включват:

	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Оперативни приходи от продажба на материали	3	25	-22	-88,20%
Оперативни приходи от продажба на стоки	9951	8709	1242	14,26%
Оперативни приходи от продажба на услуги	30478	23028	7450	32,35%
Приходи от преоценка и продажба на ДА	717	1839	-1122	-61,01%
Приходи от финансиране	179	184	-5	-2,72%
Оперативни приходи от други	255	191	64	33,51%
<b>Общо</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>7606</b>	<b>22,39%</b>

С най-голям дял в увеличението на приходите са приходите от продажби на услуги, нараснали със 7 450 хил. лв. или 32,35% спрямо предходния период, следвани от приходи от продажба на стоки, нараснали с 1 242 хил. лв. или 14,26% спрямо 2015 г.



**Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.**

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

Вид услуга	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение % 31.12.2016 31.12.2015
Васкир услуги	65	32	33	103,12%
MAN свързаност	24	23	1	4,35%
Абонаменти	1976	1266	710	56,08%
Административни, счетоводни услуги	23	105	-82	-77,78%
Извънгаранционни услуги	2	8	-6	-69,00%
Вид услуга	115	113	2	1,71%
Ко-локация	89	81	8	9,75%
Консултантски услуги	1697	1846	-149	-8,07%
Консумативи	179	182	-3	-1,65%
Наем на софтуерен лиценз	% 143	81	62	76,54%
Наем на хардуер и лицензи	98	127	-29	-22,55%
Наем на шкаф	180	170	10	5,79%
Наеми	1	20	-19	-94,00%
Васкир услуги	707	355	352	99,20%
Облачни услуги	30	44	-14	-31,77%
Обучение	30	44	-14	-31,77%
Приходи от лицензи	1553	1512	41	2,71%
Приходи от продажби на материали	3	25	-22	-88,00%
Приходи по Европейски проекти - МСС 20	1181	1185	-4	-0,34%
Приходи по външни проекти	865	0	865	n/a
Материални разходи с подизпълнители	0	3117	-3117	-100,00%
Системна интеграция	4255	7	4248	60685,71%
Софтуерни услуги	16976	12530	4446	35,48%
Техническа поддръжка	212	150	62	41,34%
Хостинг	104	49	55	112,14%
<b>Общо</b>	<b>30478</b>	<b>23028</b>	<b>7450</b>	<b>32,35%</b>

Абонаменти

Значителен дял в увеличението на приходите от продажби на услуги имат приходите от продажба на софтуерни услуги които нарастват със 4446 хил. лв. или 35,48 % и приходите от системна интеграция, които нарастват с 4248 хил.лв..

1266  
710  
56,08%

Други доходи и загуби от дейността:

Административни, счетоводни услуги	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение % 23
Приходи от продажба на стоки	9990	7419	2571	34,65%
Отчетна стойност на продадени стоки	-9153	-6321	-2832	44,80%
<b>Печалба от продажба на стоки</b>	<b>837</b>	<b>1098</b>	<b>-261</b>	<b>-23,77%</b>
Приходи от продажби на дълготрайни активи	717	1838	-1121	-60,99%
Балансова стойност на продадени дълготрайни активи	-461	-1156	695	-60,12%
Печалба/(загуба) от продажба на дълготрайни активи	256	682	-426	-62,46%
Нетни печалби/загуби от курсови разлики по търговски вземания и задължения и текущи разплащателни сметки	-65	-98	33	-38,67%
Приходи от финансираня	179	184	-5	-2,72%
Други доходи	255	191	64	33,51%
<b>Общо</b>	<b>1462</b>	<b>2057</b>	<b>-595</b>	<b>-28,93%</b>

Ко-локация



**Сирма Груп Холдинг АД**  
www.sirma.bg

62

89  
81  
8  
9,33%

Консултантски услуги

## 7.2. РАЗХОДИ

	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Разходи за материали	-4998	-3167	-1831	57,81%
<i>Изменение %</i>				
Разходи за външни услуги	-8619	-6910	-1709	24,73%
<i>Изменение %</i>				
Разходи за персонала	-19101	-16369	-2732	16,69%
<i>Изменение %</i>				
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	-8231	-6816	-1415	20,76%
<i>Изменение %</i>				
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	-9613	-7475	-2138	28,60%
<i>Изменение %</i>				
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	107	499	-392	-78,56%
<i>Изменение %</i>				
Капитализирани собствени разходи	14536	10099	4437	43,94%
<i>Изменение %</i>				
Други разходи	-1333	-990	-343	34,65%
<i>Изменение %</i>				
<b>Разходи общо</b>	<b>-37 252</b>	<b>-31 129</b>	<b>-6123</b>	<b>19,67%</b>
<i>Изменение %</i>				

През разглеждания период, разходите плавно растат в унисон с растящите приходи от дейността на Групата. Традиционно най-висок дял в общите разходи имат разходите за персонала (51,26%), който е основния актив на всяка компания от ИТ сектора. Разходите за външни услуги (23,14%) и тези за амортизация и обезценка (22,10%) са традиционно на следващите места по дял в общите разходи.

## 7.3. ФИНАНСОВИ ПРИХОДИ/РАЗХОДИ НЕТО

	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Финансови разходи	-482	-693	211	-30,45%
Финансови приходи	344	419	-75	-17,90%
<b>Финансови приходи / разходи нетно</b>	<b>-138</b>	<b>-274</b>	<b>136</b>	<b>-49,64%</b>

Финансовите разходи намаляват с 211 хил. лв. или 30,45% през разглеждания период, основно поради намалението на разходите за лихви по заеми и на разходите по валутни операции. Финансовите приходи също намаляват със 75 хил. лв. или 17,90%, основно поради намалението на приходите от финансови сделки на приходите по валутни операции.



## 7.4. АКТИВИ

Както приходите, така и активите бележат ръст от 6,88% през разглеждания период. Традиционно най-голям дял от тях, 39,65 %, заемат нематериалните активи, вкл. търговската репутация (16,28%), което е продиктувано от дейността на Дружеството и собствеността му върху значително количество софтуерни модули.

### 7.4.1. НЕТЕКУЩИ АКТИВИ

Нетекущи активи	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Нематериални активи	47 571	36 800	10771	29,27%
Имоти, машини и съоръжения	3473	3594	-121	-3,37%
Инвестиции в дъщерни предприятия	7	40	-33	-82,50%
Инвестиции в асоциирани предприятия	242	276	-34	-12,32%
Отсрочени данъчни активи	201	200	1	0,50%
Разходи за придобиване на дълготрайни активи	18429	14988	3441	22,96%
Търговска репутация	19540	19540	0	0,00%
<b>Общо</b>	<b>89463</b>	<b>75438</b>	<b>15029</b>	<b>18,59%</b>

Нетекущите активи се увеличават с 15 029 хил. лв. или 18,59% през разглеждания период, основно поради нарастване на нематериалните активи на Групата.

## НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИ

Няколко от дружествата, принадлежащи към групата на Холдинга, инвестират в научноизследователска и развойна дейност, патенти и лицензи. Тези дружества са „Онтотекст“ АД, „Сирма Солюшънс“ АД, „ЕнгВю Системс София“ АД и „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД. Същите са извършили следните разходи за разглеждания исторически период:

	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
„Сирма Солюшънс“ АД	932	859	73	8,50%
„Онтотекст“ АД	745	724	21	2,90%
„ЕнгВю Системс София“ АД	169	145	24	16,55%
„Сирма Ентерпрайз Системс“ АД	173	158	15	9,49%
<b>Общо</b>	<b>2019</b>	<b>1886</b>	<b>133</b>	<b>7,05%</b>

### 7.5.2. ТЕКУЩИ АКТИВИ

Текущи активи	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Материални запаси	766	892	-126	-14,13%
Търговски вземания	8 601	7 144	1457	20,39%
Вземания от свързани лица	2 270	1 633	637	39,01%
Данъчни вземания	311	128	183	142,97%
Други вземания	526	565	-39	-6,90%
Предплатени разходи	134	104	30	28,85%
Пари и парични еквиваленти	6 075	11 176	-5101	-45,64%
<b>Общо</b>	<b>18683</b>	<b>21642</b>	<b>-2959</b>	<b>-13,67%</b>

Текущите активи намаляват с 2 959 хил. лв. или 13,67% през разглеждания период.





## 7.6. СОБСТВЕН КАПИТАЛ

	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000
Основен / Акционерен капитал	59361	59361	0
<i>Изменение</i>			0,00%
Премии от емисии	1932	1985	-53
<i>Изменение</i>			-2,67%
Резерви	1557	1233	324
<i>Изменение</i>			26,28%
Резерви от преизчислени отчети	4790	3865	925
<i>Изменение</i>			23,93%
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба) от минали години	8081	6364	1717
<i>Изменение</i>			26,98%
Текущ финансов резултат	3669	2215	1454
<i>Изменение</i>			65,64%
в т.ч. печалба малцинствено участие	1352	786	566
<i>Изменение</i>			72,01%
в т.ч. загуба малцинствено участие	-53	-197	144
<i>Изменение</i>			-73,10%
в т.ч. печалба на притежателите на собствения капитал на дружеството - майка	2370	1626	744
<i>Изменение</i>			45,76%
Неконтролиращо участие	23 073	23 080	-7
<i>Изменение</i>			-0,03%
Изменение в резултат на изкупени собствени акции	-262	0	-262
<i>Изменение</i>			n/a
<b>Общо</b>	<b>102201</b>	<b>98103</b>	<b>4098</b>
<i>Изменение</i>			4,18%

Собствения капитал през периода бележи ръст от 4 098 хил.лв. или с 4,18 % в сравнение с 2015 г.

## 7.7. ПАСИВИ

Пасивите бележат увеличение, което може да бъде проследено в следващите таблици. Характерно най-голям дял в нетекущите пасиви имат отсрочените данъчни пасиви и задълженията към финансови институции. Тази роля в текущите пасиви се изпълнява от търговските и други задължения. Следва да се отбележи, че Дружеството оперира при условията на ниска задлъжнялост, като пасивите не превишават 15% от стойността на общите активи ( за отчетния период 14,79%).

### 7.7.1. НЕТЕКУЩИ ПАСИВИ

Нетекущи пасиви	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Провизии	196	151	45	29,80%
Дългосрочни заеми	437	510	-73	-14,31%
Задължения по финансов лизинг	240	278	-38	-13,67%
Задължения за съучастия	0	8	-8	-100,00%
Финансирания	159	89	70	78,65%
Задължения към доставчици	35	0	35	n/a
Отсрочени данъчни пасиви	1124	1131	-7	-0,62%
<b>Общо</b>	<b>2191</b>	<b>2167</b>	<b>24</b>	<b>1,11%</b>

Нетекущите пасиви се увеличават с 24 хил. лв. или 1,11% през разглеждания период.



## Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита	Оставащо задължение към 31.12.2016	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Брой оставащи вноски	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
<b>Кредити, по които Емитента е длъжник</b>											
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	BGN	1200000	0	21.7.2016	3M SOFIBOR; надбавка 2,95			21.7.2017	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-C0001/02.02.2012г.; Договорна ипотека на недвижим имот, находящ се в София, район Младост, бул. Цариградско шосе 135, а именно ет. 5 от сградата.
Сирма Груп Холдинг АД	Алианц Банк България АД	Инвестиционен	EUR	123000	85920	18.12.2013	6м LIBOR EUR + 4.75%, но не по-ниско от 4.75%	83	1030	25.11.2023	Офис №8 + залог на вземанията
Сирма Груп Холдинг АД	Уни Кредит Булбанк АД	Инвестиционен	EUR	300000	174866	8.10.2013	3м. EURIBOR + 4.45%	84	2083	8.12.2023	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
<b>Кредити, по които Емитента е гарант</b>											
Сирма Ай Ес Джи АД		Овърдрафт	BGN	120000	107423	30.5.2015	1 м. SOFIBOR + 2,9%			30.5.2017	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
Онтотекст АД		Овърдрафт	EUR	460000	424007	30.5.2016	1 м. EURIBOR + 2,9%			30.5.2017	Онтотекст - договори за 391 041 GBP + 848 316 GBP;
Сирма Ентерпрайз Системс АД		Овърдрафт	BGN	250000	214615	8.10.2013	1 м. SOFIBOR + 2,9%, но не по-малък от 2,9%			30.5.2017	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията + договор 400 000 EUR.
Сирма Солюшънс АД	Уни Кредит Булбанк АД	Овърдрафт	EUR	810000	507924	30.5.2015	1 м. EURIBOR + 2,9%			30.5.2017	Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135, София + залог върху вземанията \$700000/годишно от Сирма САЩ и всички други вземания
Сирма Солюшънс АД		Овърдрафт	EUR	700000	0	30.5.2015	1 м. EURIBOR + 2,9%			30.5.2017	Поредна ипотека Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135; Поредна ипотека Офис №19; офис №20; офис №21 ет.4; Залог по реда на ЗОЗ върху вземания по Договори, сключени между Сирма Солюшънс АД и нейни клиенти, в общ размер на 9 210 022 BGN
Сирма Ентерпрайз Системс АД		Овърдрафт	BGN	300000	299660	8.10.2013	1 м. SOFIBOR + 2,9%, но не по-малък от 2,9%			30.5.2017	залог върху вземанията по договор 402 000 USD.



## 7.7.2. ТЕКУЩИ ПАСИВИ

Текущи пасиви	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Провизии	711	698	13	1,86%
Пенсионни и други задължения към персонала	1 731	1 043	688	65,96%
Краткосрочни заеми	2 966	1 588	1378	86,78%
Задължения по финансов лизинг	42	66	-24	-36,36%
Търговски и други задължения	6 792	5 247	1545	29,45%
Краткосрочни задължения към свързани лица	1	16	-15	-93,75%
Данъчни задължения	730	538	192	35,69%
Задължения по получени аванси	1 676	1 892	-216	-11,42%
Задължения за съучастия	0	0	0	н/а
Приходи за бъдещи периоди и финансираня	452	635	-183	-28,82%
Други задължения	496	275	221	80,36%
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>15 597</b>	<b>11 998</b>	<b>3586</b>	<b>30,00%</b>

Текущите пасиви се увеличават с 3586 хил. лв. или 30% през разглеждания период.

## 7.8. ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

Дружеството няма ликвидни проблеми и оперира с наличните ресурси като запазва за разглеждания период ниско ниво на задлъжнялост. Традиционно най-голямо перо в положителни потоци имат постъпленията от клиенти, докато ролята на отрицателно перо играят плащанията към доставчици и плащания за персонал и социални осигуровки.

	31.12.2016 '000 лв.	31.12.2015 '000 лв.
<b>Оперативна дейност</b>		
Постъпления от клиенти	43 674	34 369
Плащания към доставчици	(23 532)	(13 748)
Плащания към персонал и осигурителни институции	(14 029)	(11 994)
Парични потоци, свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	(40)	-
Плащания за данък върху дохода	-	(15)
Платен и възстановен корпоративен данък	(475)	(284)
Плащания при разпределение на печалби	-	-
Други постъпления/(плащания), нетно	(1 272)	(1 134)
<b>Нетен паричен поток от оперативна дейност</b>	<b>4 326</b>	<b>7 194</b>
<b>Инвестиционна дейност</b>		
Плащания за придобиване на имоти, машини и съоръжения	(889)	(2 018)
Постъпления от продажба на имоти, машини и съоръжения	3	621
Продажба на дъщерни предприятия	15	-
Придобиване/Продажба на нематериални активи	(9 392)	(6 251)
Предоставени заеми, депозити	55	-
Плащания по предоставени заеми	(151)	-
Плащания по получени заеми	-	(120)
Парични потоци, свързани с депозити за инвестиции	(5)	2
Плащания на лихви по заеми	(25)	(16)
Други	(158)	(109)
<b>Нетен паричен поток от инвестиционна дейност</b>	<b>(10 547)</b>	<b>(7 891)</b>



<b>Финансова дейност</b>		
Получени или предоставени заеми	1 667	528
Плащания по получени заеми	(369)	(2 892)
Парични потоци от емитиране и обратно придобиване на ценни книжа	129	11 424
Постъпления от лихви, комисионни, дивиденди и други подобни	(84)	(125)
Плащания по финансов лизинг	(105)	(64)
Плащания на лихви	-	-
Парични потоци от положителни и отрицателни валутни курсови разлики	(91)	7
Парични потоци от допълнителни вноски и връщането им на собствениците	-	-
Други	(27)	(8)
<b>Нетен паричен поток от финансова дейност</b>	<b>1 120</b>	<b>8 870</b>
<b>Нетна промяна в пари и парични еквиваленти</b>	<b>(5 101)</b>	<b>8 173</b>
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	11 176	3 003
<b>Пари и парични еквиваленти в края на годината</b>	<b>6 075</b>	<b>11 176</b>

## ОБОБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	<b>31.12.2016 BGN '000</b>	<b>31.12.2015 BGN '000</b>	<b>Изменение BGN '000</b>	<b>Изменение %</b>
Нетен паричен поток от оперативна дейност	4 326	7 194	-2 868	-39,87%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	-10 547	-7 891	-2 656	33,66%
Нетен паричен поток от финансова дейност	1 120	8 870	-7 750	-87,37%
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	-5 101	8 173	-13 274	-162,41%
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	11 176	3 003	8 173	272,16%
Пари и парични еквиваленти в края на годината	6 075	11 176	-5 101	-45,64%



## 7.9. 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.	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи от оперативна дейност	41 583	33 977	7606	22,39%
Себестойност на продажбите	(35 919)	(30 139)	-5780	19,18%
Брутна печалба/загуба	5 664	3 838	1826	47,58%
Други оперативни разходи	(1 333)	( 990)	-343	34,65%
Печалба/загуба от оперативната дейност	4 331	2 848	1483	52,07%
Финансови приходи	344	419	-75	-17,90%
Финансови разходи	( 482)	( 693)	211	-30,45%
Печалба/загуба преди разходи за данъци	4 193	2 574	1619	62,90%
Разходи за данъци	( 524)	( 359)	-165	45,96%
Нетна печалба/загуба	3 669	2 215	1454	65,64%
Дивидент	0	0	0	н/а
Парични средства и парични еквиваленти	6 075	11 176	-5101	-45,64%
Материални запаси	766	892	-126	-14,13%
Краткотрайни активи	18 638	21 642	-3004	-13,88%
Обща сума на активите	119 989	112 268	7721	6,88%
Краткосрочни задължения	15 597	11 998	3599	30,00%
Дълг	3 685	2 442	1243	50,90%
Пасиви (привлечени средства)	17 788	14 165	3623	25,58%
Собствен капитал	102 201	98 103	4098	4,18%
Оборотен капитал	3 041	9 644	-6603	-68,47%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	0	0,00%
Печалба/загуба малцинствено участие	1 299	589	710	120,54%
Разходи за лихви	208	245	-37	-15,10%

Показатели	31.12.2016	31.12.2015	Изменение BGN '000	Изменение %
EBITDA	12 562	9 664	2898	29,99%
DEPRECIATION	(8 231)	(6 816)	-1415	20,76%
EBIT	4 331	2 819	1512	53,64%
FIN/INVEST NET	( 138)	( 274)	136	-49,64%
EBT	4 312	2 574	1738	67,52%
ROA	0,0198	0,0145	0,0053	36,38%
Debt/EBITDA Ratio	0,2933	0,2527	0,0407	16,09%
Quick Ratio	1,1459	1,7295	-0,5836	-33,74%
ROE	0,0359	0,0226	0,0133	59,00%
Debt/Equity Ratio	0,1740	0,1444	0,0297	20,54%



	31.12.2016	31.12.2015
<b>Коефициенти за рентабилност</b>		
Норма на бруtnата печалба (3/1)	0,1362	0,1130
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,1042	0,0838
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0882	0,0652
<b>Коефициенти за активи и ликвидност</b>		
Обращаемост на активите (1/15)	0,3494	0,3064
Обращаемост на оборотния капитал (1/20)	13,6741	3,5231
Текуща ликвидност (14/16)	1,1950	1,8038
Бърза ликвидност ((14-13)/16)	1,1459	1,7295
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/16)	0,3895	0,9315
<b>Коефициенти за една акция</b>		
Коефициент на Продажби за една акция (1/21)	0,7005	0,5724
Коефициент на Печалба за една акция (10/21)	0,0618	0,0373
Коефициент на Балансова стойност за една акция (19/21)	1,7217	1,6527
<b>Коефициенти за дивидент</b>		
Коефициент на изплащане на дивидент (11/10)	0,0000	0,0000
Коефициент на задържане на печалбата	1,0000	1,0000
Дивидент на една акция (11/21)	0,0000	0,0000
<b>Коефициенти за развитие</b>		
Темп на прираст на продажбите	0,2239	0,2113
Темп на прираст на бруtnата печалба	0,4758	-0,3861
Темп на прираст на активите	0,0688	0,2780
<b>Коефициенти за ливъридж</b>		
Коефициент Дълг / Общо активи (17/15)	0,0307	0,0218
Коефициент Дълг / Капитал (17/(17+19))	0,0348	0,0243
Коефициент Дълг / Собствен капитал (17/19)	0,0361	0,0249
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (15/19)	1,1740	1,1444
Цена/Печалба P/E	19,2369	32,1595
Пазарна капитализация на компанията	70580	71233



## 7.10 СДЕЛКИ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Видовете свързаност са:

- 1 Дъщерни дружества
- 2 Дружества под общ индиректен контрол чрез ключов управленски персонал
- 3 Дружества основни акционери
- 4 Дружества под общ контрол
- 5 Дружества акционери с водещо значение
- 6 Други свързани

### Продажби х.лв.:

31.12.2016 г.

Компания	Свързаност	Вид на сделката	31.12.2016 (хил. лв.)
ДАТИКУМ АД		2 Продажба на услуги	2,57
ДАТИКУМ АД		2 Продажба на услуги	49,33
ДАТИКУМ АД		4 Продажба на услуги	2,46
ДАТИКУМ АД		4 Продажба на услуги	4,20
ДАТИКУМ АД		2 Продажба на услуги	17,38
ДАТИКУМ АД		2 Продажба на услуги	40,10
ДАТИКУМ АД		3 Продажба на стоки	1,25
ДАТИКУМ АД		3 Продажба на услуги	54,83
ДАТИКУМ АД		3 Приходи от валутни операции	0,19
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД		1 Приходи от лихви	-24,39
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД		3 Продажба на услуги	175,00
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД		3 Приходи от лихви	28,65
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД		4 Продажба на услуги	20,25
ОНТОТЕКСТ АД		1 Продажба на услуги	423,57
ОНТОТЕКСТ АД		1 Приходи от лихви	6,63
ОНТОТЕКСТ АД		3 Приходи от лихви	0,51
ОНТОТЕКСТ АД		4 Продажба на услуги	313,86
СИРМА АЙ СИ ЕС		3 Продажба на услуги	0,32
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		2 Продажба на услуги	68,98
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Продажба на услуги	127,96
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от съучастия	150,00
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Продажба на услуги	1 053,99
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от лихви	8,99
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от съучастия	16,69
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		2 Продажба на услуги	1,87
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		2 Приходи от лихви	5,76
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		2 Продажба на услуги	31,47
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		2 Продажба на услуги	82,08
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		2 Приходи от лихви	0,01
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Продажба на услуги	149,06
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от валутни операции	14,82
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Продажба на услуги	223,98
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от лихви	112,87
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Продажба на услуги	53,57
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от лихви	0,89
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Продажба на услуги	694,42
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от лихви	139,95
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД		1 Приходи от съучастия	600,00
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		4 Продажба на услуги	5,00
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		4 Продажба на услуги	3,00
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		2 Продажба на услуги	11,50
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		3 Продажба на услуги	28,33
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		3 Приходи от лихви	0,46
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		4 Приходи от продажби на дълготрайни активи	0,82
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД		4 Продажба на услуги	420,48
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Продажба на стоки	502,70
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Продажба на услуги	50,42
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от валутни операции	0,01
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от съучастия	198,86
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на стоки	36,25
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на услуги	500,35
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Други приходи	72,67
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Продажба на услуги	231,76
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от валутни операции	121,90
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на стоки	33,02
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на услуги	36,09
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от валутни операции	10,61
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Продажба на услуги	2 499,26
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от валутни операции	13,03
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от лихви	0,36
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Продажба на стоки	1,41
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Продажба на стоки	32,99
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		1 Приходи от съучастия	84,18
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		3 Продажба на стоки	36,07
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		3 Продажба на услуги	3,93
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		3 Приходи от лихви	3,87
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на стоки	38,25
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на услуги	57,14
СИРМА СОЛЮШЪНС АД		4 Продажба на стоки	6,70
СИРМА ГРУП ИНК		2 Продажба на услуги	154,81
СИРМА ГРУП ИНК		2 Приходи от валутни операции	25,61



31.12.2015

Фирма	тип	вид	Свързаност	описание	BGN '000
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Интернет	2.16
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Електрическа свързаност PDU	1.25
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Интернет	4.69
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Консумативи	26.79
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Мрежова свързаност 1Gbps	0.47
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Наем на шкаф	19.64
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	Електрическа свързаност цокли	0.16
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	Ко-локация	1.17
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	Консумативи	1.39
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	Мрежова свързаност 100 Mbps	0.31
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	Наем на хардвер и лицензи	4.34
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	MAN свързаност	0.16
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Електрическа свързаност PDU	0.29
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Електрическа свързаност цокли	0.49
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Интернет	2.35
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Ко-локация	0.27
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Консумативи	3.81
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Мрежова свързаност 100 Mbps	0.04
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Мрежова свързаност 1Gbps	0.18
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Наем на шкаф	11.62
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	2	Техническа поддръжка	20.54
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	MAN свързаност	2.04
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	4	Интернет	2.16
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Административни,счетоводни услуги	0.00
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Електрическа свързаност PDU	0.39
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Интернет	1.85
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Консумативи	8.92
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Наем на шкаф	4.89
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Backup услуги	2.61
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	MAN свързаност	0.25
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Електрическа свързаност PDU	0.39
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Извънгааранционни услуги	0.41
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Интернет	11.92
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Консумативи	6.42
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Наем на хардвер и лицензи	7.85
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Наем на шкаф	3.04
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Облачни услуги	32.72
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Системна интеграция	48.30
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	3	Техническа поддръжка	2.04
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	услуги	4	Софтуерни услуги	9.00
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	услуги	4	Софтуерни услуги	200.00
ОНТОТЕКСТ АД	Продажи	услуги	1	Консултантски услуги	15.32
ОНТОТЕКСТ АД	Продажи	услуги	1	Приходи от продажба на лицензи	136.14
ОНТОТЕКСТ АД	Продажи	услуги	4	Абонаменти	32.04
ОНТОТЕКСТ АД	Продажи	услуги	4	Приходи от продажба на лицензи	100.14
ОНТОТЕКСТ АД	Продажи	услуги	4	Приходи от продажба на лицензи	20.03
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	Продажи	услуги	4	Софтуерни услуги	780.65
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Продажи	услуги	3	Софтуерни услуги	6.00
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Продажи	услуги	3	Софтуерни услуги	4.71
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	49.54
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Наеми	9.77
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Техническа поддръжка	6.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	0.30
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	0.30
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	7.20
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Административни,счетоводни услуги	56.81
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Консумативи	6.05
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Наеми	50.31
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Техническа поддръжка	6.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Абонаменти	15.48
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Административни,счетоводни услуги	244.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Наеми	4.35
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Техническа поддръжка	6.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Техническа поддръжка	1.80
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Административни,счетоводни услуги	53.33
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Абонаменти	-1.80
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Административни,счетоводни услуги	1.80
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	15.24
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Консумативи	0.55
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Наеми	5.66
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Техническа поддръжка	1.80
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Абонаменти	1.87
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	74.26
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Наеми	12.99
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Абонаменти	10.14
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Административни,счетоводни услуги	72.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Наеми	22.75
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Техническа поддръжка	6.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	69.58
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Наеми	2.16
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Техническа поддръжка	6.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Абонаменти	42.30
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Административни,счетоводни услуги	417.83
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Консумативи	5.43
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Маркетинг и реклама	110.00
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Наеми	126.59
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	1	Техническа поддръжка	6.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Наеми	16.41





Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Абонаменти	-71.54
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	1	Приходи от продажба на стоки	1 169.77
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	5	Приходи от продажба на стоки	35.59
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	4	Приходи от продажба на стоки	50.51
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	1	Приходи от продажба на стоки	0.12
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	4	Приходи от продажба на стоки	23.72
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	1	Приходи от продажба на стоки	9.57
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	3	Приходи от продажба на стоки	3.35
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Консумативи	1.18
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Наеми	0.03
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Софтуерни услуги	25.82
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Абонаменти	4.15
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Софтуерни услуги	369.78
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	314.22
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Софтуерни услуги	220.57
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Абонаменти	0.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Консумативи	1.87
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Наеми	5.40
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Софтуерни услуги	174.80
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Софтуерни услуги	0.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Софтуерни услуги	1 151.59
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Консултантски услуги	2.25
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	1	Консумативи	0.30
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Абонаменти	0.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Консумативи	4.05
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Наеми	12.42
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	4	Софтуерни услуги	10.01
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	3	Софтуерни услуги	0.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	ДА	4	Приходи от продажби на дълготрайни активи	0.75
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	ДА	3	Приходи от продажби на дълготрайни активи	0.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	Други	1	Други приходи от дейността	22.81
ДАТИКУМ АД	Продажи	стоки	5	Приходи от продажба на стоки	0.09
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	5	Приходи по външни проекти	2.15
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	5	Приходи свързани с подизпълнители	3 114.89
ДАТИКУМ АД	Продажи	услуги	5	Интернет	0.11
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	стоки	5	Приходи от продажба на стоки	5.37
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	стоки	5	Приходи от продажба на стоки	0.18
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	36.51
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	357.43
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	14.31
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	0.30
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Административни,счетоводни услуги	0.52
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Наеми	0.52
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Абонаменти	2.71
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Административни,счетоводни услуги	8.57
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Административни,счетоводни услуги	0.30
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	2	Наеми	0.30
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Абонаменти	0.85
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Административни,счетоводни услуги	8.60
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажи	услуги	5	Наеми	1.10
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	5	Приходи от продажба на стоки	682.87
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	стоки	5	Приходи от продажба на стоки	0.48
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Абонаменти	0.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Системна интеграция	0.27
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	85.71
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ ООД	Продажи	услуги	3	Софтуерни услуги	490.00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Продажи	услуги	5	Софтуерни услуги	72.87



Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.

31.12.2016 г.

Компания	Свързаност	Вид на сделката	31.12.2016 (хил.лв.)
ДАТИКУМ АД	2	Покупка на материали	-0,98
ДАТИКУМ АД	3	Покупка на материали	-146,99
ДАТИКУМ АД	2	Покупка на услуги	-74,42
ДАТИКУМ АД	3	Покупка на услуги	-73,25
ДАТИКУМ АД	3	Плащания по валутни операции	-0,32
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	3	Покупка на материали	-6,60
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	4	Покупка на материали	-7,55
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	2	Покупка на услуги	-2,57
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	3	Покупка на услуги	-127,48
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	4	Покупка на услуги	-5,00
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	4	Покупка на услуги	-501,39
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	3	Други финансови плащания	-0,04
ОНТОТЕКСТ АД	2	Покупка на материали	-23,28
ОНТОТЕКСТ АД	4	Покупка на материали	-3,38
ОНТОТЕКСТ АД	2	Покупка на услуги	-26,05
ОНТОТЕКСТ АД	3	Покупка на услуги	-197,18
ОНТОТЕКСТ АД	4	Покупка на услуги	-3,00
ОНТОТЕКСТ АД	4	Покупка на услуги	-146,99
ОНТОТЕКСТ АД	3	Плащания на лихви	-8,99
ОНТОТЕКСТ АД	3	Други финансови плащания	-0,11
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	2	Покупка на материали	-0,07
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	4	Покупка на услуги	-2,46
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	2	Покупка на услуги	-1,93
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	2	Плащания на лихви	-4,00
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	3	Плащания на лихви	72,01
СИРМА АЙ СИ ЕС	2	Покупка на материали	-0,71
СИРМА АЙ СИ ЕС	3	Покупка на материали	-0,15
СИРМА АЙ СИ ЕС	2	Покупка на услуги	-35,42
СИРМА АЙ СИ ЕС	2	Покупка на услуги	-11,50
СИРМА АЙ СИ ЕС	3	Покупка на услуги	-18,13
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	3	Покупка на материали	-2,66
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	4	Покупка на услуги	-4,20
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	2	Покупка на услуги	-791,63
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	3	Покупка на услуги	-0,08
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	2	Други финансови плащания	-0,04
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	2	Покупка на материали	-8,61
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Покупка на материали	-0,83
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	2	Покупка на услуги	-8,78
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Покупка на услуги	-176,07
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Покупка на услуги	-0,99
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	2	Покупка на услуги	-0,32
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Покупка на услуги	-29,05
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Покупка на услуги	-4,22
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	2	Плащания на лихви	-0,36
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Плащания на лихви	-1,02
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Плащания на лихви	-0,51
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Плащания на лихви	-0,93
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Плащания на лихви	-0,83
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Плащания по валутни операции	-9,46
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	2	Други финансови плащания	-0,01
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Други финансови плащания	-0,09
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	1	Други финансови плащания	-0,02
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	2	Покупка на материали	-0,35
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	3	Покупка на материали	-0,83
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	4	Покупка на материали	-0,35
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	2	Покупка на услуги	-39,74
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	4	Покупка на услуги	-20,25
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	3	Покупка на услуги	-234,88
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	4	Покупка на услуги	-57,22
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	3	Други покупки	-0,12
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	3	Плащания на лихви	-83,70
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	3	Други финансови плащания	0,44
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	4	Други финансови плащания	-0,05
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	3	Покупка на материали	-0,19
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	4	Покупка на материали	-1,13
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	3	Покупка на услуги	-8,82
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	3	Плащания на лихви	-0,89
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	3	Други финансови плащания	-0,02
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	3	Покупка на материали	-37,85
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Покупка на услуги	-146,62
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	3	Покупка на услуги	-722,88
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	4	Покупка на услуги	-420,48
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	3	Плащания на лихви	-84,53
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Плащания по валутни операции	-2,58
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Плащания по валутни операции	-81,16
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Плащания по валутни операции	-10,07
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Други финансови плащания	-0,00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Други финансови плащания	-0,06
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	4	Други финансови плащания	0,00
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Други финансови плащания	-0,46
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	1	Други финансови плащания	-0,10
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	3	Други финансови плащания	-0,10
СИРМА САЩ	3	Покупка на материали	-1,79
СИРМА САЩ	3	Покупка на услуги	-2458,38
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	Покупка на услуги	-326,61
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	Плащания на лихви	-6,32
СИРМА ГРУП ИНК	2	Покупка на услуги	-42,52
СИРМА ГРУП ИНК	3	Покупка на услуги	-161,43
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	3	Други финансови плащания	-0,04



31.12.2015 г.

Фирма	тип	вид	свързаност	описание	BGN '000
ЕС ДЖИ ТЕХНОЛОЖИ СЪРВИСИС ЛТД	покупка	услуги	3	Софтуерни услуги	221
ДАТИКУМ АД	покупка	финансови разходи (-)	5	Разходи по валутни операции	-48
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	5	Други консултантски услуги	-3
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	5	Консултантски услуги	-8
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	5	Други	-280
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	финансови разходи (-)	5	Разходи по валутни операции	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	финансови разходи (-)	5	Разходи по валутни операции	-1
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	5	Консултантски услуги	-23
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	5	Консултантски услуги	-90
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	5	Други	-7
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	5	Разходи за лихви по депозити	0
СИРМА САЩ	покупка	външни услуги	5	Консултантски услуги	-7
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	5	Консултантски услуги	-58
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	5	Реклама	-2
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Вода	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	0
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Отопление	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Вложено оборудване по проекти	-830
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Компютърни компоненти	-24
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Консумативи за компютри	-4
ДАТИКУМ АД	покупка	материали	3	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	0
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Семинари и обучение	0
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Софтуерни услуги	-22
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Абонаменти	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Други	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Други	-9
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Стационарни телефони	0
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Наем на софтуерен лиценз	-5
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	-10
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Охрана	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Поддръжка и ремонт на офиса	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Наем на софтуерен лиценз	-1
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	0
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Поддръжка и ремонт на офиса	-2
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Ремонт на комп. и офис техника	-2
ДАТИКУМ АД	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-53
ДЗЗД СИРМА-ПИ	покупка	външни услуги	3	Софтуерни услуги	-370
ДЗЗД СИРМА-ПИ	покупка	външни услуги	3	Наеми	-2
ДЗЗД СИРМА-ПИ	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-5
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	5	Инвентар	
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	4	Инвентар	-5
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	3	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	-1
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	3	Офис консумативи	-4
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	4	Компютърни компоненти	-4
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	4	Компютърни компоненти за скенер ЕВ	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	4	Консумативи за компютри	-1
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	материали	4	Тонер	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	3	Семинари и обучение	-4
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	4	Софтуерни услуги	-314
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	4	Други	-1
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	2	Интернет	-2
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	-55
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	3	Поддръжка и ремонт на офиса	-1
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	4	Ремонт на комп. и офис техника	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-74
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	материали	3	Ел. енергия	
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	материали	2	Ел. енергия	-26
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	материали	4	Компютърни компоненти	-5
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	материали	4	Консумативи за компютри	0
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	материали	3	Компютърни компоненти	0
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	материали	3	Консумативи за компютри	0
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	3	Семинари и обучение	-4
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	4	Софтуерни услуги	-175
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	2	Интернет	-1
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	2	Хостинг	-25
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	3	Хостинг	0
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	3	Наем на софтуерен лиценз	-81
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	-5
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	4	Наеми	-7
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-200
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	Разни	3	Неустойки по търговски договори	0
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	лихви по заеми	3	Разходи за лихви по заеми	-2
ОНТОТЕКСТ АД	покупка	финансови разходи (-)	1	Разходи по валутни операции	-14
ОНТОТЕКСТ САЩ	покупка	външни услуги	3	Консултантски услуги	-150
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	покупка	материали	4	Инвентар	-1
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	покупка	материали	3	Рекламни материали	
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	покупка	материали	2	Ел. енергия	-3
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	покупка	материали	3	Вода	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ ЕАД	покупка	материали	3	Отопление	-1



Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2016 г.

СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	материали	4	Компютърни компоненти	-6
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	материали	4	Консумативи за компютри	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	материали	4	Офис консумативи	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	3	Семинари и обучение	-4
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Софтуерни услуги	-9
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Софтуерни услуги	-100
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Софтуерни услуги	-10
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Абонаменти	-30
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Абонаменти	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	2	Интернет	-7
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	2	Хостинг	-29
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	2	Поддръжка и ремонт на офиса	-1
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	-26
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	3	Охрана	-1
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	3	Поддръжка и ремонт на офиса	-1
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Наеми	-12
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	4	Поддръжка и ремонт на офиса	-4
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-92
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	покупка	лихви по заеми	3	Разходи за лихви по заеми	-34
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	материали	3	Вода	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	материали	3	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	3	Консултантски услуги	-2
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	4	Хостинг	-7
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	3	Мобилни телефони	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	3	Наеми	-14
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	3	Охрана	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	3	Поддръжка и ремонт на офиса	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-10
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	покупка	лихви по заеми	3	Разходи за лихви по заеми	-1
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	материали	3	Рекламни материали	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	материали	3	Компютърни компоненти	-1
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	3	Семинари и обучение	-5
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	3	Други	-2
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	4	Интернет	-4
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	3	Стационарни телефони	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	3	Интернет	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	-2
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-89
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	1	Други	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	1	Инвентар	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	2	Ел. енергия	-7
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	2	Офис консумативи	-2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	1	Консумативи за компютри	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	1	Офис консумативи	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	материали	1	Тонер	-3
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	2	Софтуерни услуги	-2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	2	Абонаменти	-2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	2	Други	-2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	1	Комисионни и такси	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	2	Интернет	-6
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	2	Хостинг	-1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	външни услуги	1	Реклама	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	2	Разходи за лихви по депозити	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	2	Разходи за лихви по заеми	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по депозити	-2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по заеми	-24
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви - НАП (осиг. „данъци“)	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по депозити	-1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по заеми	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по депозити	-1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	2	Разходи за лихви по заеми	-3
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по депозити	-20
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по депозити	-2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	покупка	финансови разходи (-)	1	Други финансови разходи	0
СИРМА САЩ	покупка	външни услуги	3	Софтуерни услуги	-1282
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	материали	3	Рекламни материали	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	материали	3	Ел. енергия	-37
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	материали	3	Материали за поддръжка и ремонт на офиса	-1
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	3	Семинари и обучение	-8
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	1	Софтуерни услуги	-48
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	4	Софтуерни услуги	-781
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	3	Звукозаписни услуги	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	3	Консултантски услуги	-110
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	4	Абонаменти	-20
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	1	Интернет	-10
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	1	Хостинг	-51
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	3	Наеми	-127
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	3	Поддръжка и ремонт на офиса	-26
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	външни услуги	3	Административно обслужване	-466
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	Разни	1	Обезценка на вземания	-53
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	лихви по заеми	1	Разходи за лихви по заеми	-5
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	лихви по заеми	3	Разходи за лихви по заеми	-18
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	лихви по заеми	3	Разходи за лихви по депозити	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	финансови разходи (-)	1	Разходи по валутни операции	-9
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	покупка	финансови разходи (-)	1	Разходи по валутни операции	-5



## Заеми и депозити

31.12.2016

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.	
Онтотехт АД	депозити		1	301
Сирма Солюшънс АД	депозити		3	155
Сирма Ентерпрайз Системс АД	депозити		3	37
ЕнгВю Системс София АД	депозити		3	72
Датикум АД	депозити		2	14
ЕнгВю Системс София АД	заем		3	315
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	415
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	2635
ЕнгВю Системс София АД	заем		3	196
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	150
Сирма Груп Холдинг АД	заем		2	113
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	764
Сирма Груп Инк	заем		2	174

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.	
Онтотехт АД	депозити		1	301
Сирма Солюшънс АД	депозити		3	155
Сирма Ентерпрайз Системс АД	депозити		3	37
ЕнгВю Системс София АД	депозити		3	72
Датикум АД	депозити		2	14
ЕнгВю Системс София АД	заем		3	315
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	415
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	2635
ЕнгВю Системс София АД	заем		3	196
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	150
Сирма Груп Холдинг АД	заем		2	113
Сирма Груп Холдинг АД	заем		1	764
Сирма Груп Инк	заем		2	174

31.12.2015

Компания		Партньор - свързаност	Взетане в началото на периода	Задължени е в началото на периода	Предоставян и през периода парични средства	Получаван и през периода парични средства	Взетане в края на периода	Задължени е в края на периода
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	получени заеми	3	0	0	0	1803	0	1803
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	получени заеми	1	0	0	375	375	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	получени заеми	1	0	0	170	170	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени депозити	5	0	5	5	0	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	5	190	0	5	0	194	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	5	21	0	0	0	21	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	5	3	0	0	0	3	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	3	75	0	1449	1369	155	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	1	0	0	0	0	0	0
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	предоставени заеми	5	0	0	61	0	61	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	3	0	0	170	170	0	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	5	18	0	0	18	0	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	3	0	0	50	50	0	0
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	предоставени заеми	5	46	0	0	0	46	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	получени заеми	3	0	322	122	1005	0	1205
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	предоставени заеми	5	34	0	0	0	34	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	предоставени депозити	3	0	0	37	0	37	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	предоставени депозити	3	37	0	-37	0	0	0
СИРМА АЙ ТИ ТИ АД	предоставени заеми	5	18	0	0	0	18	0
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	получени заеми	3	0	11	0	47	0	58
СИРМА АЙ ЕС ДЖИ	получени заеми	3	0	0	0	0	0	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	предоставени депозити	3	0	0	112	40	72	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	предоставени депозити	3	112	0	0	112	0	0
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	предоставени заеми	3	509	0	197	292	414	0
ОНТОТЕКСТ АД	получени заеми	3	0	75	175	100	0	0
ОНТОТЕКСТ АД	предоставени депозити	3	51	0	0	0	51	0
ОНТОТЕКСТ АД	предоставени депозити	3	0	0	130	130	0	0
ОНТОТЕКСТ АД	предоставени заеми	1	0	0	126	0	126	0
ДАТИКУМ АД	предоставени депозити	3	14	0	0	0	14	0
ДАТИКУМ АД	предоставени заеми	3	0	0	375	375	0	0
ДАТИКУМ АД	предоставени заеми	3	0	0	100	100	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени заеми	1	0	20	97	197	0	120
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени заеми	2	0	0	100	100	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени заеми	2	0	0	50	50	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Получени заеми	1	0	489	195	0	0	294
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	1	0	75	1371	1449	0	153
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	1	0	51	130	130	0	51



СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	1	0	37	0	0	0	37
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	1	0	112	40	0	0	72
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	2	0	14	0	0	0	14
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	получени депозити	5	0	1	0	0	0	1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	5	13	0	0	0	13	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	1	0	0	1805	0	1805	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	5	0	0	13	0	13	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	1	75	0	100	175	0	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	1	322	0	1005	122	1205	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	5	405	0	163	0	569	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	2	11	0	47	0	58	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	5	19	0	0	0	19	0
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	предоставени заеми	5	0	0	8	0	8	0
		<b>1975</b>	<b>1213</b>	<b>8746</b>	<b>8380</b>	<b>4938</b>	<b>3810</b>	

## 8/ ПЕРСОНАЛ

Дружеството счита, 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 Групата 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.

Структурата на персонала в групата на „Сирма Груп Холдинг“ АД има следната динамика:

### 31.12.2016 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	0	0	0
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	13	1	14
ДАТИКУМ АД	10	6	16
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	5	35
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	54	3	57
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	46	5	51
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	25	8	33
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	102	6	108
СИРМА САЩ	4	1	5
Сирма Груп Инк.	5	1	2
S&G UK		1	1
ОНТОТЕКСТ АД	64	3	67
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
<b>Общо</b>	<b>360</b>	<b>44</b>	<b>400</b>

### 31.12.2015 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	7	1	8
ДАТИКУМ АД	9	6	15
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	5	35
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	52	3	55
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	41	5	46
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	25	8	33
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	90	6	96
СИРМА САЩ	5	2	7
S&G UK		1	1
ОНТОТЕКСТ АД	61	3	64
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
<b>Общо</b>	<b>323</b>	<b>41</b>	<b>364</b>



## ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ДОГОВОРНОСТИ ЗА УЧАСТИЕТО НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В КАПИТАЛА НА ДРУЖЕСТВОТО.

Не съществуват договорености за участие на служители в капитала на Сирма Груп Холдинг АД. По отношение на някои от дъщерните дружества на „Сирма Груп Холдинг“ АД съществуват опции за участие на ключови служители в капитала на съответните дружества. Както бе споменато по-горе в т. 7, следните дъщерни дружества са направили конкретни стъпки в тази посока:

- „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД е изкупило обратно 13 902 броя поименни акции с право на глас (което представлява 10% от всички акции) с цел последваща продажба на ключови служители на „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД (остатък към 31.12.2016 г. 2 220 бр.). За тази цел с Решение на едноличния собственик на капитала от 15.09.2014 г. обратно изкупените акции са преобразувани в нов клас А.

- „Сирма Солюшънс“ АД е изкупило обратно притежавани от акционера „Сирма Груп Холдинг“ АД 248 687 броя поименни акции, съставляващи 7,7% от капитала на „Сирма Солюшънс“ АД. Цел на изкупуването – акциите ще се продават на ключови служители. За целта, с решение на ОСА от 09.03.2015 г. част от собствените акции са преобразувани и са създадени два нови класа акции - клас А и клас Б. Към

датата на този документ, остатъкът собствени акции е: 188 255 бр. акции.

- С изменения в Устава в „Онтотекст“ АД е създаден опционен фонд от притежателите на обикновени акции, които са се съгласили да създадат опционен фонд от 1 210 215 броя акции за срок до 31.03.2019 г., с което се задължават да продадат включените в опционния фонд акции, на притежателите на опции по цена на една акция равна на 1,17 лв. Опциите от опционния фонд ще се продават на ключови служители на дружеството, ключови служители на дъщерни фирми и консултанти на дружеството и дъщерните му фирми по фиксираната в предходното изречение цена съобразно решение на съвета на директорите на „Онтотекст“ АД. Продажбата на обикновени акции, съгласно схемата за издаване на Опции, ще се извършва пропорционално от всички Акционери, притежаващи Обикновени акции, включени в опционния фонд.

Няма други опции и/или договорености за участия на служители в капитала на някое от дружествата от групата на Дружеството.

## 9/ 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.

Предвид факта, че настоящият доклад е за междинни резултати от дейността, по – долу са посочени рисковите фактори, които считаме за особено съществени, но те следва да се четат заедно с посочените рискове в годишния доклад към консолидирания финансов отчет на „Сирма Груп Холдинг“ АД за 2015 г.

### 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 събъждане 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 подреждат по категории, нанасят се тяхната вероятност за събъждане и въздействието им, както и примерен сценарии, 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 документирание на мерките, които ще се приложат при управлението на

## РИСКОВЕ

### 9.1 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

всеки от идентифицираните ключовите рискове. Използват се 3 стратегии за управление:

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

В резултат от планирането на риска се създава План за смекчаване, наблюдение и управление на рисковете (Risk Mitigation Monitoring and Management Plan). Той 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 събъждането на кой риск е причинило съответните проблеми
  - да документира информация, която да се използва при следващ анализ на риска

от приватизацията се очаква плавно да намаляват със завършването на приватизационната програма.

### 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 стопанското законодателство, в резултат на което средата, в която оперират местните стопански субекти да се промени негативно, а инвеститорите да понесат загуби.

В национален план, на 14 ноември 2016 г. Премиерът Бойко Борисов внесе в Народното събрание оставка на правителството. След приемане на подадената оставка от парламента на 16 ноември 2016 г., трите неуспешни опита за съставяне на ново правителство в рамките на действащия парламент и отказът на Президента да назначи служебно правителство, политическият риск за България се свързва с възможността за вътрешно дестабилизиране на държавата в периода на организиране и провеждане на предсрочни парламентарни избори.

Политическите рискове за България в международен план са свързани с поетите ангажиментите за осъществяване на сериозни структурни реформи в страната в качеството ѝ на равноправен 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.

Основният извод в доклад за България на Economist Intelligence Unit (EIU) е, че въпреки фискалните подобрения през периода януари - август след прогреса в консолидацията през 2015 г. са налице някои рискове за бюджета на България през 2016-17 г., произтичащи от проблеми в енергийния сектор. Причината, въпреки снижаването на дефицита в сектора вследствие на реформите през 2015 г. е фактът, че през юни международният арбитражен съд реши НЕК да плати 550 млн. евро на руската „Атомстройекспорт“ заради решението на България да се откаже от проекта за АЕЦ „Белене“. Въпреки че компенсацията е само половината от това, което Русия иска, тя представлява значителна сума за финансово затруднената НЕК и вероятно ще трябва финансиране от публични фондове. Основната прогноза на Economist Intelligence Unit (EIU) е, че фискалната консолидация ще продължи да надминава целите на правителството в средносрочен план.

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.

След заседанието на Европейския съвет в Братислава на 16.09.2016 г. Председателят на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер обяви, че Европейският съюз ще предостави 160 млн. евро на България за управление на границите и преодоляване на миграционната криза. Помощта за страната ни се очаква да бъде изплатена на два транша. Европейският съвет е решил 108 млн. евро да бъдат отпуснати първоначално за нуждите на България, като целта е тази сума да достигне 160 млн. евро, каквото е било искането на българския премиер.

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

#### 9.1.1. Икономически растеж

Взаимодействието между икономическия растеж и външната задължениост 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., 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, понисък икономически растеж влияе неблагоприятно на дейността на Дружеството и би попречил на реализацията на бъдещите планове съгласно предварително заложените параметри.

#### 9.1.2. Политически риск

Това е рискът, произтичащ от политическите процеси в страната – риск от политическа дестабилизация, промени в принципите на управление, в

законодателството и икономическата политика. Политическият риск е в пряка зависимост от вероятността за промени в неблагоприятна посока на водената от правителството дългосрочна политика, като в резултат възниква опасност от негативни промени в бизнес климата.

Политическата ситуация в България е повлияна от предсрочните избори за Народно събрание от месец октомври 2014 г. Рекорден брой партии преминаха минималния праг за влизане в парламента от 4%. Стабилността на сформираното коалиционно правителство зависи от действията на представените в него партии.

Евентуална политическа дестабилизация и неблагоприятни промени в принципите на управление, или в законодателството и икономическата политика биха влошили обстановката, в която Дружеството оперира и реализира своите резултати. Това от своя страна би намалило възможността за нормално бизнес съществуване и би се отразило негативно на постиганите от него бъдещи резултати.

#### 9.1.3. 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 ВВ+, краткосрочен В, стабилна перспектива както в чуждестранна, така и в местна валута;
- Moody's - Дългосрочен Вaa2 със стабилна перспектива за чуждестранна и местна валута;
- Fitch Ratings - в чуждестранна валута дългосрочен ВВВ- със стабилна перспектива, краткосрочен F3 със стабилна перспектива и в местна валута дългосрочен ВВВ 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.

#### 9.1.4. 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 влияния върху компании, 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 ±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 бъдат засегнато от валутния риск в зависимост от вида на валутата на паричните постъпления и от вида на валутата на потенциалните заеми на дружеството.

#### 9.1.5. Лихвен риск

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

На 08.10.2016 г. Управителният съвет на ЕЦБ реши, лихвеният процент по основните операции по рефинансиране и лихвените проценти по пределното кредитно улеснение и депозитното улеснение да останат непроменени на нива от 0.00 %, 0.25% и -0.40 % съответно и продължава да очаква, че те ще останат на сегашните или на по-ниски равнища за продължителен период от време и доста след приключването на нетните покупки на активи от страна на Евросистемата. Управителният съвет потвърди, че месечните покупки на активи за 80 млрд. евро са предвидени да се провеждат до края на март 2017 г., а при необходимост и след това, но при всички случаи до установяването на трайна корекция в тренда на инфлацията, който да съответства на целта на УС на ЕЦБ за инфлацията.

На своето заседание по паричната политика, проведено на 8 декември 2016 г., с оглед на осъществяването на своята цел за ценова стабилност Управителният съвет на ЕЦБ взе следните решения:

- Що се отнася до нестандартните мерки по паричната политика, Евросистемата ще продължава да извършва покупки по програмата за закупуване на активи (APP) със сегашния темп от 80 млрд. евро месечно до края на март 2017 г. От април 2017 г. е предвидено нетните покупки на активи да продължат да се провеждат с месечен обем от 60 млрд. евро до края на декември

2017 г., а при необходимост и след това, но при всички случаи до установяването от Управителния съвет на трайна корекция в тренда на инфлацията, който да съответства на неговата цел за инфлацията. Ако междуременно перспективите станат по-неблагоприятни или финансовите условия не съответстват на по-нататъшния напредък към устойчива корекция в тренда на инфлацията, Управителният съвет възнамерява да увеличи размера и/или продължителността на програмата.

- За да се осигури все така гладкото осъществяване на покупките на активи от страна на Евросистемата, Управителният съвет взе решение да коригира параметрите на APP от януари 2017 г., както следва: Първо, матурираният диапазон на програмата за покупки от публичния сектор ще бъде разширен, като минималният остатъчен срок до падежа на допустимите ценни книжа се намали от две години на една година. Второ, покупките на ценни книжа по APP, чиято доходност до падеж е по-ниска от лихвения процент на ЕЦБ по депозитното улеснение, ще бъдат разрешени, докогато е необходимо.

- Управителният съвет взе решение да не променя основните лихвени проценти на ЕЦБ и продължава да очаква, че те ще останат на сегашните или на по-ниски равнища за продължителен период от време, а и доста след приключването на нетните покупки на активи.

Основните лихвени проценти, определени от БНБ за периода

01.01.2016 г. – 31.12.2016 г. са:

Таблица № 2

Месец	Основен лихвен процент
Януари 2016 г.	0.01 %
Февруари 2016 г.	0.00 %
Март 2016 г.	0.00 %
Април 2016 г.	0.00 %
Май 2016 г.	0.00 %
Юни 2016 г.	0.00 %
Юли 2016 г.	0.00 %
Август 2016 г.	0.00 %
Септември 2016 г.	0.00 %
Октомври 2016 г.	0.00 %
Ноември 2016 г.	0.00 %
Декември 2016 г.	0.00 %

\*Източник:БНБ

Лихвените равнища в България, а и по света, са на историческо ниски стойности с цел стимулиране на инвестиции и потребление. Евентуалното им повишение би било свързано с постигане на тези цели. Това повишение би се отразило неприятно на Дружеството в посока увеличени разходи за лихви, но и благоприятно поради повишена икономическа активност сред неговите клиенти.

#### 9.1.6. 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.

По данни на НСИ индексът на потребителските цени за октомври 2016 г. спрямо септември 2016 г. е 100.2 %, т.е. месечната инфлация е 0.2 %. Инфлацията от началото на годината (октомври 2016 г. спрямо



декември 2015 г.) е минус 0.4 %, а годишната инфлация за октомври 2016 г. спрямо октомври 2015 г. е минус 0.6 %. Средногодишната инфлация за периода ноември 2015 - октомври 2016 г. спрямо периода ноември 2014 - октомври 2015 г. е минус 0.8 %.

Хармонизираният индекс на потребителските цени за октомври 2016 г. спрямо септември 2016 г. е 99.9%, т.е. месечната инфлация е минус 0.1 %. Инфлацията от началото на годината (октомври 2016 г. спрямо декември 2015 г.) е минус 1.1 %, а годишната инфлация за октомври 2016 г. спрямо октомври 2015 г. е минус 1.0 %. Средногодишната инфлация за периода ноември 2015 - октомври 2016 г. спрямо периода ноември 2014 - октомври 2015 г. е минус 1.4 %.

Индексът на потребителските цени за ноември 2016 г. спрямо октомври 2016 г. е 100.0%, т.е. месечната инфлация е 0.0 %. Инфлацията от началото на годината (ноември 2016 г. спрямо декември 2015 г.) е минус 0.5 %, а годишната инфлация за ноември 2016 г. спрямо ноември 2015 г. е минус 0.5 %. Средногодишната инфлация за периода декември 2015 - ноември 2016 г. спрямо периода декември 2014 - ноември 2015 г. е минус 0.8 %.

Хармонизираният индекс на потребителските цени за ноември 2016 г. спрямо октомври 2016 г. е 99.9%, т.е. месечната инфлация е минус 0.1 %. Инфлацията от началото на годината (ноември 2016 г. спрямо декември 2015 г.) е минус 1.2 %, а годишната инфлация за ноември 2016 г. спрямо ноември 2015 г. е минус 0.8 %. Средногодишната инфлация за периода декември 2015 - ноември 2016 г. спрямо периода декември 2014 - ноември 2015 г. е минус 1.4 %.

Индексът на потребителските цени за декември 2016 г. спрямо ноември 2016 г. е 100.6%, т.е. месечната инфлация е 0.6 %. Годишната инфлация за декември 2016 г. спрямо декември 2015 г. е 0.1%. Средногодишната инфлация за периода януари - декември 2016 г. спрямо периода януари - декември 2015 г. е минус 0.8 %.

Хармонизираният индекс на потребителските цени за декември 2016 г. спрямо ноември 2016 г. е 100.8 %, т.е. месечната инфлация е 0.8 %. Годишната инфлация за декември 2016 г. спрямо декември 2015 г. е минус 0.5 %. Средногодишната инфлация за периода януари - декември 2016 г. спрямо периода януари - декември 2015 г. е минус 1.3 %.

Различният обхват на ИПЦ и ХИПЦ и съответно различната структура на потреблението са причина за различните стойности на двата индекса.

Съгласно актуализираната есенната прогноза на Министерство на финансите, публикувана на 06.12.2016 г., през 2016 г. годишният темп на инфлация остава отрицателен, като отчита известно ускорение през първото полугодие най-вече по линия на спада в цените на енергийните стоки и храните и поевтиняване на комуникационните услуги. През летните месеци обаче дефлацията в страната се забавя съществено и остава на ниво от 1.1 % на годишна база в периода юли-септември.

Текущата динамика и очаквания за международните цени на суровините дават основания да се очаква, че отрицателната инфлация в страната ще продължи да се забавя до -0.2 % в края на 2016 г. Средно за годината общият ХИПЦ се очаква да отчете понижение от 1.2 %, предвид високата дефлация в периода април-май 2016 г.

Натрупаната инфлация в края на 2017 г. ще се ускори до 1.2 %, като отрицателен принос се очаква

единствено по линия на продължаващо, макар и с по-нисък темп, поевтиняване на потребителските стоки с дълготраен характер. Останалите основни компоненти на ХИПЦ ще отчетат поскъпване при допускане за по-високи международни цени на петрола и неенергийните суровини и нарастване на вътрешното търсене. Средногодишното повишение на общият индекс през 2017 г. се очаква да бъде 1.1 %, а в периода 2018-2019 г. инфлацията ще се ускори до 1.5-1.7 %.

Инфлацията за периода 01.01.2016 г. – 31.12.2016 г. е следната

Таблица № 3

Месец	% на инфлацията
Януари 2016 г.	0.00 %
Февруари 2016 г.	- 0.3 %
Март 2016 г.	- 0.7 %
Април 2016 г.	0.00 %
Май 2016 г.	0.00 %
Юни 2016 г.	-0.1 %
Юли 2016 г.	1.00 %
Август 2016 г.	0.00 %
Септември 2016 г.	-0.5 %
Октомври 2016 г.	0.2 %
Ноември 2016 г.	0.00 %
Декември 2016 г.	0.6 %

\*Източник:НСИ

Според предварителната оценка на Евростат годишната инфлация в еврозоната, измерена чрез ХИПЦ, се повишава до 0,6 % през ноември 2016 г. спрямо 0,5 % през октомври и 0,4 % през септември, което до голяма степен отразява повишение на годишната инфлация при енергоносителите, макар все още да няма признаци за изразен възходящ тренд на базисната инфлация.

В бъдеще, въз основа на текущите цени на петролните фючърси, има вероятност общата инфлация да се увеличи значително през декември 2016 г. – януари 2017 г., до равнище над 1 %, главно вследствие на базови ефекти при годишното изменение на цените на енергоносителите.

Според макроикономическите прогнози за еврозоната на експертите от Евросистемата от декември 2016 г. годишната ХИПЦ инфлация се предвижда да бъде 0,2% през 2016 г., 1,3% през 2017 г., 1,5% през 2018 г. и 1,7% през 2019 г. Прогнозата за ХИПЦ инфлацията е в общи линии без промяна спрямо макроикономическите прогнози на експертите в ЕЦБ от септември 2016 г.

В тези условия, продуктите и услугите и съответното приходите на Дружеството в реално изражение не биха пострадали от общото ниво на инфлация.

#### 9.1.7. 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.

#### 9.1.8. 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.

### 9.2. 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.

#### 9.2.1. 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.

#### 9.2.2. 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.

#### 9.2.3. 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;
- риск от прекомерно нарастване на разходите за управление и администрация, водещ до намаляване на общата рентабилност на компанията.

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.

#### 9.2.4. 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.

#### 9.2.5. 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.

#### 9.2.6. Риск от обезценка на активите на дружеството

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

#### 9.3. 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.

#### 9.3.1. 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.

#### 9.3.2. 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 привлече 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.

#### 9.3.3. 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.

#### 9.3.4. 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.

#### 9.3.5. 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.

#### 9.3.6. ЛИПСА НА ГАРАНЦИЯ ЗА ИЗПЛАЩАНЕ НА ГОДИШНИ ДИВИДЕНТИ

Финансовият резултат на дружеството зависи от множество фактори, сред които умението 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.

#### 9.3.7. 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.

#### 9.3.8. 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.

*Повече за рисковете, на които е подложена СГХ вижте в Приложение №7.*

## 10/ 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.



**11/** 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.

**12/** 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.

---

Дружеството успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно обслужва задълженията си.

**13/** 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.



## 14/ 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

## 15/ 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 законите и подзаконови нормативни актове; отразяване на всички събития и

**През отчетния период не са настъпили промени в основните принципи на управление на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД и неговата икономическа група.**

операции своевременно, с точен размер на сумите в подходящите

- 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.





## 16/ ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОМЕНЕТЕ В УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА.

---

На проведеното на 14.06.2016 г. Общо Събрание на Акционерите на Дружеството бе избран Одитен комитет (съгласно изискванията на параграф 1, т. 11, б. „а“ от ЗНФО) в състав:

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Емилиян Иванов Петров – член

Мандатът на Одитния комитет е 3 (години).

## 17/ 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



# 18/ ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО.

Цена на акциите и пазарна капитализация – 70 579 655 лв.

## Сирма Груп Холдинг АД (SKK / SKK)



5d 1m 3m 6m YTD 1yr 3yr 5yr Max

От: 01.01.2016 До: 31.12.2016 Зареди

Ценова статистика От 01.01.2016 До 31.12.2016

Последна цена	Промяна	Промяна проценти	Обем (лева)	Последна сделка
<b>1.189 лв.</b>	<b>-0.011</b>	<b>-0.92%</b>	<b>1 287 877</b>	<b>30 Декември 2016 16:53</b>

в абсолютна стойност / в проценти

-	Цена	Към дата	Изменение спрямо				
			Начална	Минимална	Максимална	Средна	Последна
Начална	1.204	05.01.2016	-	▲41.65%	▼3.68%	▲6.93%	▲1.26%
Минимална	0.850	08.11.2016	▼29.40%	-	▼32.00%	▼24.51%	▼28.51%
Максимална	1.250	11.05.2016	▲3.82%	▲47.06%	-	▲11.01%	▲5.13%
Средна	1.126	-	▼6.48%	▲32.47%	▼9.92%	-	▼5.30%
Последна	1.189	30.12.2016	▼1.25%	▲39.88%	▼4.88%	▲5.60%	-

Исторически данни

Месечно

Дата	Отваряне	Мин.	Макс.	Затваряне	Δ	Δ%	Обем(лота)	Обем(лева)
12/2016	0.991	0.970	1.189	1.189	▲ 0.239	▲ 25.16 %	434 195	498 873
11/2016	1.043	0.850	1.043	0.950	▼ 0.080	▼ 7.77 %	165 128	156 003
10/2016	1.050	1.000	1.065	1.030	▼ 0.025	▼ 2.37 %	47 342	48 535
09/2016	1.099	1.051	1.131	1.055	▼ 0.005	▼ 0.47 %	36 747	39 274
08/2016	1.130	1.060	1.131	1.060	▼ 0.070	▼ 6.19 %	7 181	7 911
07/2016	1.065	1.025	1.150	1.130	▲ 0.063	▲ 5.90 %	37 914	39 690
06/2016	1.130	1.067	1.168	1.067	▼ 0.093	▼ 8.02 %	32 465	36 689
05/2016	1.033	1.033	1.250	1.160	▲ 0.122	▲ 11.75 %	267 535	329 639
04/2016	1.116	1.038	1.122	1.038	▼ 0.100	▼ 8.79 %	16 983	18 381
03/2016	1.160	1.120	1.160	1.138	▼ 0.022	▼ 1.90 %	36 090	40 856
02/2016	1.166	1.151	1.178	1.160	0.000	0.00 %	8 753	10 248
01/2016	1.204	1.120	1.204	1.160	▼ 0.040	▼ 3.33 %	53 372	61 777

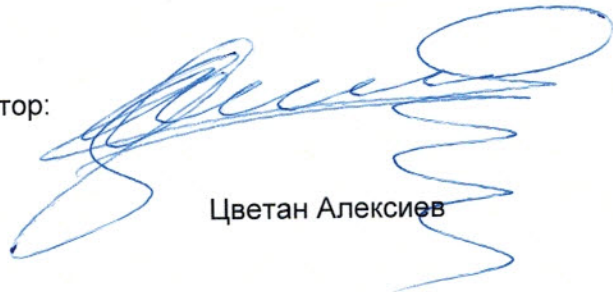
## 19/ СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Сключен е предварителен договор за покупко-продажба на недвижим имот на 09.01.2017 г. Съгласно него „Сирма Груп Холдинг“ АД се съгласява да придобие следните недвижими имоти - девет офис помещения, находящи се в офис сграда на бул. „Цариградско шосе“ 135, на цена от 781 268 евро. За целта е осигурен инвестиционен кредит от УниКредит Булбанк в размер 710000 евро и допълнителни 200000 евро за ремонт на офис помещенията.

През декември „Сирма Груп Холдинг“ АД реши да участва в увеличението на капитала на „Онтотекст“ АД като закупи 843 030 бр. акции с номинална стойност 1 лв. по емисионна стойност 1,16 лв.

Град София

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев

