



Годишен Консолидиран Доклад

за дейността на
"Сирма Груп Холдингз" АД
за 2019 година

Съдържание

1	ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД.....	IV
2	ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	V
	Капитал	XVI
3	Структура на акционерния капитал и органи на управление.....	VII
	Правомощията на управителните органи.....	X
	Опции върху акции на дружеството	X
	Права на членовете на СД да придобиват акции и облигации на дружеството	X
	Участия на членовете на СД на „Сирма Груп Холдинг“ АД в други дружества	X
	Органи към Съвета на директорите	XII
	Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на “Сирма Груп Холдинг” АД:	XIII
4	Функциониране на групата	XIV
	Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД	XIV
	Дъщерни на “Сирма Солюшънс” АД	XV
	Дъщерни на “Сирма Ей Ай” ЕАД	XV
	Дъщерни на “ЕнгВю Системс София” АД	XV
	Асоциирани на “Сирма Груп Холдинг” АД	XV
	Асоциирани на “Сирма Солюшънс” АД.....	XVI
5	СИРМА ГРУП ПРЕЗ 2019 Г.	XVII
5.1	Бизнесът на Сирма.....	XVII
5.2	Икономическа среда.....	XVIII
5.3	Допълнителна информация за 2019 г.....	XXI
5.4	Основни събития и бизнес новини през 2019 г.	XXII
5.5	Основна юридическа информация през 2019 г.	XXV
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	XXVII
6.1.	“Датикум” АД	XXVII
6.2.	„Сирма Солюшънс“ АД.....	XXIX
6.3.	„Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ	XXXVII
6.4.	“Онтотекст” АД.....	XXXIX
6.5.	“Енгвю Системс София” АД	XL
6.6.	“Сирма Бизнес Консултинг” АД.....	XLIII
6.7.	Sirma Group Inc./dba Panaton	XLVI
6.8.	“Сирма Ай Си Ес” АД.....	XLVII
6.9.	S&G Technology Services	XLVIII
6.10.	“Сирма Си Ай” АД.....	XLIX
6.11.	„Сирма Медикъл Системс“ АД.....	L
6.12.	“Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет.....	LI
7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	LI
8	Главни пазари	LIII
9	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	LIV
	Консолидирани приходи	LIV
	Консолидирани разходи	LV
	Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)	LV
	Консолидирани активи	LVI



Нетекущи активи.....	LVI
Текущи активи.....	LVI
Активи включени в групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	LVI
Собствен капитал	LVII
Консолидирани пасиви.....	LVIII
Нетекущи пасиви	LVIII
Текущи пасиви	LXI
Парични потоци	LXI
Показатели и коефициенти.....	LXII
Сделки със свързани лица	LXIV
10 Персонал и екология.....	LXXIV
Екология	LXXIV
Персонал.....	LXXIV
11 РИСКОВИ ФАКТОРИ	LXXV
Анализ на пазарния риск	LXXV
Анализ на кредитния риск.....	LXXVII
Анализ на ликвидния риск	LXXVIII
12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН	LXXIX
13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО	LXXXI
14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД	LXXXII



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

Настоящият годишен консолидиран доклад за дейността на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща годината, приключваща на 31 Декември 2019 г., и е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗГПЦК), като включва и установените събития, настъпили след датата на баланса. Структурата на този доклад е в съответствие с приложение 9, 10 и Приложение 11 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

Съветът на директорите на холдинга потвърждава, 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 годишния консолидиран финансов отчет към 31 декември 2019;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху консолидирания финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

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

Този доклад включва статистически данни за IT индустрията и глобалните икономически тенденции, които идват от информация, публикувана от източници, включително International Data Corporation (IDC), доставчик на пазарна информация и консултантски услуги за информационните технологии, телекомуникациите и потребителски пазари на технологии; Gartner, Европейската централна банка (ЕЦБ); и Международния валутен фонд (МВФ). Този тип данни представлява само прогнозите на IDC, ЕЦБ, МВФ и други източници за данни за световната икономика и индустрията. СИРМА не гарантира за която и да е статистическа информация, предоставена от източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни

източници, които се цитират в този доклад. В допълнение, въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

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

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

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

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

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



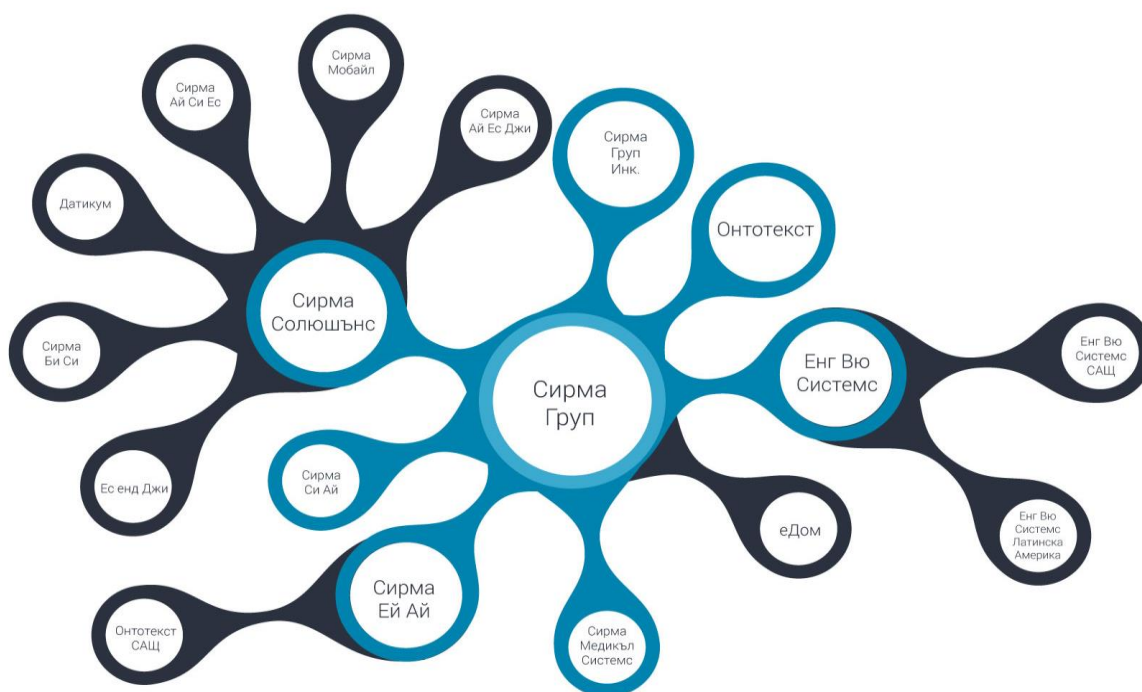
2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

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

През годините Сирма е 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 на Холдинга.

Организационна структура



Клонове на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД няма регистрирани клонове.

История и развитие на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 25.04.2008г. с единен идентификационен код (ЕИК): 200101236, LEI код: 8945007AD80FTJTEGN37 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район Младост, бул. Цариградско шосе № 135. Наименованието на дружеството се променя на 23.03.2009г. от „ЕС ДЖИ ЕЙЧ“ АД на „Сирма Груп Холдинг“ АД, с еквивалент на английски език „Sirma Group Holding“ JSC. Дружеството не е ограничено със срок за съществуване.

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

Промени в предмета на дейност

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

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

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

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

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

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

Капитал

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

История на Акционерния Капитал

История на промените в акционерния капитал

- Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1 Акционерна структура

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

	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000
Акционерен капитал	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1064	1041
Юридически лица	57	48
Физически лица	1007	993
Брой акции, притежавани от юридически лица	11 614 752	10 747 462
% на участие на юридически лица	19,57%	18,11%
Брой акции, притежавани от физическите лица	47 745 766	48 613 056
% на участие на физически лица	80,43%	81,89%



Акционери	Брой акции към 31.12.2019	Брой акции към 31.12.2018	Номинал	Ном.стойност	% в капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	8,95%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	4 865 753	1 лв.	4 865 753 лв.	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,07%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	4 700 786	1 лв.	4 700 786 лв.	7,92%	7,98%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	1 лв.	3 741 620 лв.	6,30%	6,35%
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	4,90%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 596 821	1 лв.	2 534 161 лв.	4,27%	4,30%
"Ен Ен Универсален Пенсионен Фонд"	2 323 939	2 434 539	1 лв.	2 323 939 лв.	3,91%	3,95%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,70%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,66%
Емилиана Илиева Илиева	1 792 168	2 343 985	1 лв.	1 792 168 лв.	3,02%	3,04%
Иво Петров Петров	1 572 828	835 800	1 лв.	1 572 828 лв.	2,65%	2,67%
Явор Людмилов Джонев	1 392 746	1 392 746	1 лв.	1 392 746 лв.	2,35%	2,37%
Петър Николаев Коняров	1 187 480	1 271 910	1 лв.	1 187 480 лв.	2,00%	2,02%
Фондация за образователна трансформация	363 327	1 301 855	1 лв.	363 327 лв.	0,61%	0,62%
Уникредит Банк Австрия	1 094 249	296 649	1 лв.	1 094 249 лв.	1,84%	1,86%
УПФ „Доверие“ АД	1 047 678	802 126	1 лв.	1 047 678 лв.	1,76%	1,78%
"Манджуков" ООД	960 000	960 000	1 лв.	960 000 лв.	1,62%	1,63%
Банк ъф Нью Йорк Мелън	857 600	0	1 лв.	857 600 лв.	1,44%	1,46%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	747 036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,27%
Експат България СОФИКС ЮСИТС БТФ	732 355	977 907	1 лв.	732 355 лв.	1,23%	1,24%
УПФ "Пенсионноосигурителен Институт"	715 810	664 190	1 лв.	715 810 лв.	1,21%	1,22%
Елена Йорданова Кожухарова	607 040	948 250	1 лв.	607 040 лв.	1,02%	1,03%
Станислав Димитров Иванов	257 368	649 868	1 лв.	257 368 лв.	0,43%	0,44%
Други	10 624 246	10 586 349	1 лв.	10 624 246 лв.	17,92%	17,23%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

Към 31.12.2019 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 474 724 бр. собствени акции с номинална стойност 474 724 лв. (0,80 % от акционерния капитал). Дружеството няма новопридобити собствени акции през отчетния период.

Към 31.12.2019 г. „Онтотекст“ АД притежава 550 акции на дружеството – майка „Сирма Груп Холдинг“ АД на обща стойност 643,50 лв.



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

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

Акционери	Брой акции към 31.12.2018	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,95%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,07%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	7,98%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,35%

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

„Сирма Груп Холдинг“ АД е притежание на своите акционери, които упражняват пълен контрол над дружеството. Оперативният контрол е делегиран на Съвета на директорите и респективно на Изпълнителния директор. Дружеството прилага редица вътрешни документи, които целят регламентиране на работата и предотвратяване на злоупотреби. Такива са "Инструкция относно задълженията и отговорностите на вътрешни лица, притежаващи вътрешна информация", "Кодекс за поведение на финансови и счетоводни длъжности", "Правила за работа на Съвета на Директорите" и "Програма за добро корпоративно управление".

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

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



3.2 Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2019 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Петър Борисов Статев – независим член

Йордан Стоянов Недев – независим член

В изпълнение на решение на проведеното на 19.06.2019 г. Годишно събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, считано от 04.07.2019 год. Цветомир Ангелов Досков и Саша Константинова Безуханова са освободени като членове на Съвета на директорите.

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

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

Дружеството се представлява от изпълнителя директор - Цветан Борисов Алексиев.

Правомощията на управителните органи

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

Опции върху акции на дружеството

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

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

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

Участия на членовете на СД на „Сирма Груп Холдинг“ АД в други дружества

Членовете на СД на „Сирма Груп Холдинг“ АД имат следните участия в дружества съгласно определенията в чл. 247, ал. 2, т. 4 от ТЗ:



Георги Първанов Маринов - Председател на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2019 година.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2019 година.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2019 година:
 - Изпълнителен директор и Председател на Управителния съвет на "Енгвю Системс София" АД;
 - Член на СД на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД;
 - Изпълнителен директор и член на СД на „Пирина Технологии“ АД;

Чавдар Велизаров Димитров - Зам. Председател на СД

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2019 година.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2019 година.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган на друго дружество през 2019 година:
 - Член на Съвета на директорите на „Сирма Медикъл Системс“ АД;
 - Член на Съвета на директорите на „Датикум“ АД.

Цветан Борисов Алексиев – Изпълнителен директор и член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2019 година.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2019 година:
 - Изпълнителен директор и Председател на СД на „Сирма Солюшънс“ АД;
 - Председател на СД на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД;
 - Член на СД на „Онтотекст“ АД;
 - Член на СД на „Датикум“ АД;
 - Член на СД на „Сирма Ей Ай“ ЕАД;
 - Член на СД на „Енгвю Системс София“ АД;
 - Член на СД на „Сирма“ ША, Албания.

Атанас Костадинов Киряков - член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2019 година.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2019 година:
 - Изпълнителен директор и член на СД на „Онтотекст“ АД,
 - Член на СД на Сирма Солюшънс“ АД,
 - Член на СД на "Енгвю Системс София" АД,
 - Изпълнителен директор и член на СД на „Сирма Ей Ай“ ЕАД.

Петър Борисов Статов – независим член на Съвета на директорите по смисъла на чл. 116а, ал. 2 ЗППЦК.

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник през 2019 година.
2. Притежава повече от 25% от капитала на дружествата:
 - „Смартком България“ АД - 50 % от капитала;
 - „Барин Спортс“ АД – 25 % от капитала.



3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2019 в следните дружества:
- Изпълнителен директор на „Смартком България“ АД;
 - Председател на СД на „Барин Спортс“ АД;
 - Член на УС на фондация „ЕСИ център България“;
 - Председател на УС на Фондация "Клъстер Информационни и Комуникационни Технологии (ИКТ)".
 - Член на СД на „Смарт Нетуъркс“ АД;
 - Член на Надзория съвет на „София Тех Парк“ АД;

Йордан Стоянов Недев – независим член на Съвета на директорите по смисъла на чл. 116а, ал. 2 ЗППЦК.

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2019 година.
2. Притежава повече от 25% от капитала на:
 - “Сузана и Веско-СВ” ООД – 75 %.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2019 година:
 - Член на УС на КИБИ „Бушидо“;
 - Настоятел във фондация „Александър“.

Органи към Съвета на директорите

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

- | | |
|--|---|
| 1. Комитет по инвестиции и риск в състав:
<i>Йордан Недев – председател</i>
<i>Цветан Алексиев – член</i>
<i>Радка Пенева – член</i>
<i>Георги Маринов – член</i> | 3. Комитет по оповестяване на информация в състав:
<i>Цветан Алексиев – председател</i>
<i>Радка Пенева – член</i>
<i>Станислав Танушев – член</i>
<i>Чавдар Димитров – член</i>
<i>Атанас Киряков - член</i> |
| 2. Комитет по възнагражденията в състав:
<i>Георги Маринов – председател</i>
<i>Петър Статев – член</i>
<i>Йордан Недев – член</i> | 4. Одитен комитет в състав:
<i>Ангел Крайчев - председател</i>
<i>Александър Тодоров Колев - член</i>
<i>Емилиян Иванов Петров – член</i> |

Приети вътрешно-нормативни документи

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

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:
<https://www.sirma.bg/investors/корпоративно-управление/корпоративни-документи/>



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

Акционери	Брой акции към 31.12.2019	Брой акции към 31.12.2018	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.12.2019	Нормализиран % в капитала към 31.12.2019
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	4,90%
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	8,95%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	4 865 753	1 лв.	4 865 753 лв.	8,20%	8,26%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,07%
Петър Борисов Статев	10 100	10 100	1 лв.	10 100 лв.	0,02%	0,02%
Йордан Стоянов Недев	3 433	3 433	1 лв.	3 433 лв.	0,01%	0,01%
Общо	17 787 344	17 787 344		17 787 344 лв.	29,96%	30,21%

През периода 31.12.2018 г. - 31.12.2019 г. няма промяна в участието на членовете на СД в капитала на дружеството.

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

На основание чл.25, ал.5 от Устава на дружеството всеки член на Съвета на директорите е получил следното постоянно възнаграждение (в изпълнение на решение на проведеното на 19.06.2019 г. Годишно събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, считано от 04.07.2019 г. Цветомир Ангелов Досков и Саша Константинова Безуханова вече не са членове на Съвета на директорите):

Член на Съвета на директорите	Фирма	Суми за периода 01.01.2019 -31.12.2019 (лв.)
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(600)
	ОНТОТЕКСТ АД	(1 091)
	СИРМА ЕЙ Ай ЕАД	(13 909)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(6 000)
Георги Първанов Маринов	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(102 888)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(10 624)
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	(71 095)
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(661)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Саша Константинова Безуханова	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(9 196)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(9 196)
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	(240)
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(600)
	ОНТОТЕКСТ АД	(273)
	СИРМА ЕЙ Ай ЕАД	(5 727)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(21 249)
Цветомир Ангелов Досков	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(139 000)
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(84 000)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(102 124)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(9 196)
	ДАТИКУМ АД	(240)
Чавдар Велизаров Димитров	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	(1 200)
Общо		(651 913)



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

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

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

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

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Емилиян Иванов Петров – член

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

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

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

4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

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

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

Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Процент от капиталовите права към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2018	Процент от капиталовите права към 31.12.2018	Изменение (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	39 311	77,71%	82,43%	39 311	77,71%	82,43%	-
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	7 035	100,00%	100,00%	7 035	100,00%	100,00%	-
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	-
Сирма Груп Инк.	3 471	76,16%	76,15%	3 471	76,16%	76,15%	-
"Сирма Си Ай" АД	106	80,00%	80,00%	106	80,00%	80,00%	-
"Онтотекст" АД	17 865	87,65%	90,44%	17 865	87,65%	90,44%	-
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	-
Общо	67 904			67 904			-



Дъщерни на “Сирма Солюшънс” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018	Процент от капитала към 31.12.2018	Изменение (в хил. лв.)
	(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1 374	54,08%	1 374	54,08%	-
„Датикум“ АД	1 394	60,50%	1 394	60,50%	-
S&G Technology Services Ltd., UK	117	51,00%	117	51,00%	-
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	4	71,00%	4	71,00%	-
Обезценка	(4)		(4)		
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	270	90,00%	-
Общо	3 155		3 155		-

Дъщерни на “Сирма Ей Ай” ЕАД

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

Дъщерни на “ЕнгВю Системс София” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2019	Процент от капитала към 31.12.2019	Стойност на инвестицията към 31.12.2018	Процент от капитала към 31.12.2018	Изменение (в хил. лв.)
	(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95%	7	95%	(7)
Обезценка	(7)		-		
ЕнгВю Системс САЩ	190	100%	190	100%	-
Общо	190		197		(7)

Асоциирани на “Сирма Груп Холдинг” АД

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



Асоциирани на “Сирма Солюшънс” АД

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

Информация за участията

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

Дружеството няма клонове.



5 СИРМА ГРУП ПРЕЗ 2019 Г.

5.1 Бизнесът на Сирма

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

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

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

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

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

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

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

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

Основни елементи на Стратегията са:

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

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

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

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



5.2 Икономическа среда

Развитие на икономиката в България през 2019 г. и очаквания за 2020 г.

Ръстът на БВП на България през 2019 е най-големият в последните години и се очаква да достигне 3,4%, съгласно прогнози на НСИ. Двигателите на този ръст бяха вътрешното потребление, износет и инвестициите.

В свой доклад от 27.05.2020 Европейската Комисия отчита, че ограничителните мерки въведени през 2020 година ще имат „опустошително влияние“ върху производството и доходите, като то ще бъде изключително различно в различните сектори и различните държави от общността. Тези, които разчитат на туризма, износа и търговията със суровини ще понесат най-тежките последствия. Различията на влиянието на пандемията върху икономиката се засилва и от различните възможности, които различните държави имат за осъществяване на първична държавна помощ. Комисията счита, че „кризата има опасност да нарани най-неустойчивите и все още в процес на конвергенция страни-членки най-много“.

На 06.05.2020 в своя Пролетен Доклад Европейската Комисия публикува своите прогнози за България, като очаква „рязък спад през 2020 последван от частично възстановяване през 2021 година“, а именно спад на БВП през 2020 от 7,2% и възстановяване през 2021 от 6%.

ЕК очаква свиване на инвестициите с 18%, потреблението със 6% /независимо от предприетите мерки/ и износет с 13% да са основните причини за икономическия спад в България през 2020.

Възстановяването на българската икономика е силно условно и зависи от предприеманите мерки на местно и европейско ниво, както и от възстановяването на европейските икономики, които са и водещите пазари за българската индустрия.

Развитие на глобалната икономика през 2019 и очаквания за 2020 г.

През 2019 г. световният растеж силно намалява. Световният икономически ръст се очаква да бъде 3% през 2019 г., съгласно анализ на Международния валутен фонд /IMF WEO, октомври 2019/. Това е най-ниското ниво от 2008-2009 година насам.

Глобална рецесия

Първата половина на 2020 година бе маркирана от въздействието на мерките срещу COVID 19 върху световната икономика и рецесията в която изпаднаха

преобладаващата част от държавите по света. Всички прогнози за икономическото отражение на Ковид-кризата са базирани на допускането, че няма силна „втора вълна на пандемията“ през втората част на 2020 и икономиките ще започнат да възстановяват своя нормален начин на работа. Пълното въздействие на ограниченията свързани с пандемията е трудно да бъде изчислено и всички цифрови прогнози съдържат безпрецедентна несигурност ([Global Economic Prospects, World Bank, June 2020](#)).

Според доклад на Световната банка ([The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World, 8 юни 2020](#)) пандемията се очаква да доведе до значително икономическо свиване в краткосрочен план, поради силно намаляване на ежедневната дейност, намаляване на потреблението, ограничаване на световната търговия, спад в цените на суровините, нарушаване на глобалните снабдителни вериги, силно свиване на туризма и въздушния транспорт. Световната банка отчита, че рецесията, в която е изпаднал света през 2020 година ще доведе до най-големия спад на БВП в близката история дори на фона на предишни глобални кризи, и очаква спад от -5,2% на БВП на годишна база.

Според Международният валутен фонд ([World Economic Outlook, 24.06.2020](#)) светът се намира „в криза, която няма аналог и възстановяването е несигурно“. Тази несигурност проличава и в непрекъснатата ревизия на очакваното икономическо развитие от всички водещи световни организации. Прогнозата на МВФ (доста близка до тази на Световната банка) е за спад на световната икономика от 4,9% през 2020, като най-голям спад в БВП се очаква в развитите икономики и най-вече Еврозоната (-10.2%) и САЩ (-8%).

Всички прогнози от месец май и юни 2020 са базирани на допускането, че през второто тримесечие поетапно се вдигат ограниченията свързани с пандемията и глобалната икономика бързо се възстановява през втората половина на годината. Впоследствие МВФ очаква т.н. V-образно възстановяване през 2021 година и, преминаване към силен ръст, макар и не с темповете прогнозираните в края на 2019 година. Същевременно главният икономист на МВФ Gita Gopinath посочва в свое [интервю от 13.05.2020](#), че свиването на потреблението навярно ще доведе до нови ревизии на прогнозите в отрицателна посока, като е възможно спадът на БВП в света да достигне до **6% през 2020 и 0% ръст през 2021 година**. В свое [интервю от 09.05.2020 Изпълнителният директор на МВФ Кристалина Георгиева](#) уточнява, че липсата на медицинско решение е възможно да доведе до по-сериозни икономически последствия за някои икономики и съответното намаляване на прогнозите за 2020 и 2021.

Втора вълна и възстановяване през 2021

Отрицателните ефекти от здравната криза върху икономиката се засилват, чрез косвеното влияние на ограниченията свързани с пандемията в различни други системи – социалната и безработицата и потреблението, логистичната и транспортните бариери и глобалната търговия, инвестиционната и спада на цените на фондовите борси, ресурсната и свиването на цените на различните суровини. Рискът от втора вълна на



пандемията се засилва в средата на 2020 година. Съответно малко по-песимистични са икономистите от ОИСР (ОЕСД), които в [свой доклад от 10.06.2020](#) прогнозираят глобалният спад на БВП за 2020 да достигне 6% при липса на „втора вълна“ на пандемията, или при възникване на втора вълна – 7,6%.

ОИСР демонстрира загриженост от настъпване на втора вълна от пандемията през третото и четвъртото тримесечие на 2020 година, което допълнително би влошило функционирането и възстановяването на икономиките по света.

В свое изказване от [06.05.2020 Комисарят по икономика на ЕС Paolo Gentiloni](#) споделя, че Европа изживява икономически шок, който е безпрецедентен от Голямата депресия през 1929 година. Европейската Комисия очаква свиване на БВП за Съюза от 7,5% през 2020 и непълно възстановяване през 2021 година от 6%. Същевременно както свиването така и възстановяването се очаква да бъдат неравномерно разпределени – от спад от 4,25% в Полша до 9,75% в Гърция. Възстановяването на различните икономики ще зависи не само от тяхното справяне със заразата, но и от структурата на техните икономики и възможността им да реагират със стабилизационни политики.

[Световната банка \(08.06.2020\)](#) също разглежда два сценария за излизане от кризата. Основният сценарий предвижда облекчаване на ограниченията от началото на втората половина на годината в развитите страни, спиране на рецесията и преминаване към растеж и възстановяване. В този основен сценарий Световната банка очаква частично възстановяване на спада от 2020 година и глобален ръст на БВП от 4,2% през 2021 година. Същевременно перспективите са доста несигурни и отрицателните рискове – преобладаващи, включително от развитие на по-продължителна пандемия, свиване на световната търговия, финансова криза и нарушаване на снабдителните връзки. Този отрицателен сценарий може да доведе до свиване на световната икономика с 8% през тази година, последвано от крехко възстановяване с 1% ръст на БВП през 2021 година.

Отрасълът на Сирма

Дружествата от Сирма Груп са специализирани в индустрията на информационните технологии /ИТ/. Данни за индустрията обикновено се обединяват с данни за „комуникационния сегмент“, тъй като сегментът изцяло зависи от информационни технологии. Респективно индустрията придобива името „Информационни и комуникационни технологии“ или съкратено ИКТ. От цялото многообразие на сегментите в ИКТ, дружествата от групата работят основно в сегмента „ИТ услуги“ /системна интеграция, инфраструктура като услуга, софтуер като услуга, поддръжка на софтуер, консултации/ и „Бизнес софтуер“ /различни софтуерни продукти, насочени към различни бизнес вертикали и разработка на софтуер по поръчка/.

Развитие на ИКТ сектора през 2019 и очаквания за 2020 г.

След 2018 г., с отбелязан ръст от 5,1% на годишна база, през 2019 г. ръстът се забави до 1% годишно.

Всички прогнози на водещи световни агенции за очакваното развитие на ИКТ сектора през 2020 и бъдещите години са функция на развитието на здравната криза и предизвиканият от нея икономически застои. Освен, че те се различават силно една от друга, от особено значение е и датата на публикуване на съответната прогноза, като така отразява по-актуално съпътстващите развития на ограниченията свързани с пандемията.

С напредването на 2020 година, все повече прогнози за развитието на ИКТ сектора претърпяват отрицателна редакция. В началото на месец май 2020 по-голямата част от анализите за развитието на ИКТ сектора сочат общ спад на разходите за покупка на неговите продукти и услуги.

Оптимистичните прогнози за ръст от 5,1% на разходите за ИКТ през 2020 година претърпя, подобно на много други сектори, драматична редакция в следствие на мерките за борба със световната пандемия. Различните прогнози за влиянието на световната пандемия върху ИКТ индустрията отново се базират на силни ограничения в разходите през второто тримесечие на 2020 и бързо възстановяване през третото и четвърто тримесечие на годината – **допускания, които могат и да не се случат.**

Според Gartner (13.05.2020) разходите за ИКТ през 2020 година ще отбележат спад от 8% спрямо 2019 година и ще се свият до USD 3,456 трилиона. Gartner също не очакват бързо възстановяване, тъй като силите, които стоят зад настоящата рецесия водят до смущения както при доставчиците, така и при потребителите на ИКТ продукти и услуги. Всички сегменти се очаква да отбележат спад през 2020 година, като „Центровете за данни“ и „Устройства“ ще отбележат най-голямото свиване.



Световни разходи за ИКТ по текущи цени

2017 2018 2019 2020

Център за данни				
Разходи \$Млрд.	182	210	212	191
Годишен ръст	6.40%	15.70%	0.70%	-9.70%
Софтуер				
Разходи \$Млрд.	370	420	458	426
Годишен ръст	10.40%	13.50%	8.80%	-6.90%
Устройства				
Разходи \$Млрд.	673	713	698	590
Годишен ръст	5.70%	5.90%	-2.20%	-15.50%
ИТ Услуги				
Разходи \$Млрд.	931	994	1 032	952
Годишен ръст	4.40%	6.70%	3.80%	-7.70%
ТЕЛКО				
Разходи \$Млрд.	1 381	1 380	1 357	1 297
Годишен ръст	1.00%	-0.10%	-1.60%	-4.50%
Общо ИКТ				
Разходи \$Млрд.	3 537	3 717	3 756	3 456
Годишен ръст	3.90%	5.10%	1.00%	-8.00%
ИТ без ТЕЛКО				
Разходи \$Млрд.	2 156	2 337	2 399	2 159
Годишен ръст	5.80%	8.40%	2.65%	-7.70%

Същевременно, докато дистанционната работа продължава да набира скорост, във връзка с поддържането на социално дистанциране, под-сегменти, като „публични облачни услуги“, „облачно базирана телефония и съобщения“ и „облачно базирани конференции“ ще бъдат светлината в тунела, като имат очакван ръст през 2020 година от 19%, 8,9% и 24,3% съответно. Общите разходи за „Облачни услуги“, които Gartner очакваше да се достигнат през 2023-2024 година, сега ще бъдат достигнати още през 2022 година.

Според Дейвид Лъвлук от Gartner ([May 2020](#)), възстановяването ще бъде бавно и непълно през 2020 година. Най-тежко засегнатите индустрии като туризъм, въздушен транспорт, развлечения и тежката индустрия ще се върнат на нивата на ИТ разходи от 2019 година чак след 3-4 години.

Очакванията на IDC, макар също ревизирани в отрицателна посока през м.май 2020, са по-малко песимистични и запазват прогнозата за бързо възстановяване през 2021 година.

В своята прогноза [IDC \(актуализирана на 04.05.2020\)](#) очаква свиване на световните разходи за ИТ през 2020 година с 5,1% на годишна база в постоянна валута. Причина за очакваното по-голямо свиване на разходите за ИКТ от свиването на БВП са следствие от предприетите мерки краткосрочни мерки от много организации за ограничаване на разходите за ИКТ свързани със свиването на приходите, ограничаването на дейността и намаляването на служителите.

Най-големият спад от около 12,4% се очаква в разходите за „Устройства“. Въпреки, че разходите за инфраструктура на предприятията се очаква да нарасне с 3,8%, те ще са насочени предимно към IaaS и облачно съхранение и това няма да е достатъчно за преодоляване на спада на покупки на РС, сървъри, телефони и таблети – инвестиции, които силно се ограничават при кризи.

Свиването на разходите за „ИТ услуги“ с 2,6% се обуславя със спирането на ИТ проекти от различни организации, които са засегнати от кризата. Разходите за „Софтуер“ се очаква да се свият с 1,9%. Очаква се възникване на софтуерни ниши за разработка в близките 6 месеца, които са свързани с нуждите на организациите от засилване на техните възможности за отдалечена работа. Разходите за ТЕЛКО услуги не се очаква да са силно засегнати, тъй като тяхното потребление силно нарасна по време на пандемията. И така очакванията на IDC за спад на глобалната ИКТ индустрия през 2020 година са с 3,4%, като се очаква бързо възстановяване на разходите и преминаване към растеж през 2021 година.

Свиването на разходите за ИКТ, обаче, няма да бъде равномерно при различните сектори от икономиката.



Докато някои като туризмът и производството, които са силно засегнати от наложените ограничения, ще отбележат спад от около 5%, то други, по-устойчиви на ограниченията сектори, като държавния сектор и професионалните услуги дори ще отбележат ръст от 1,4% на годишна база в постоянни цени.

За да преодолеят рисковете от икономическия спад, доставчиците на ИКТ продукти и услуги следва да преориентират своите усилия към по-устойчивите индустриални сегменти.

След спада през 2020 година се очаква възстановяване на растежа през 2021 година, което е свързано с потребностите продиктувани от възстановяване на икономиката и специфични ИКТ нужди свързани с това. Естествено риска от неточни прогнози за 2021 година са свързани с периода на ограничения наложени през 2020 година и мерките свързани с възстановяването на икономиката след това.

5.3 Допълнителна информация за 2019 г.

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

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

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

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

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

съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

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

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

счетоводните отчети на Дружеството подробно описани в раздел 9 от настоящия Доклад.

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

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



5.4 Основни събития и бизнес новини през 2019 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на 2019 г.:

17.12.2019 г.

Оповестяване на вътрешна информация за обратни репо сделки на Георги Маринов и Атанас Киряков.

13.12.2019 г.

Пускане на нова версия на продукта Ontotext Platform 3.0.

09.12.2019 г.

Българската асоциация на софтуерни компании публикува резултатите от своето проучване „Барометър 2019“, които бяха оповестени и на www.sirma.com.

06.12.2019 г.

Оповестяване на вътрешна информация за репо сделки на Георги Маринов и Атанас Киряков.

29.11.2019 г.

Публикуване на междинни консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 30.09.2019 г.

13.11.2019 г.

Решението разработено от Сирма Солюшънс “Национална информационна система за ценообразуване и рамбурсиране на медицински продукти” бе наградено с „Европейската награда за публичен сектор“ за 2019.

11.11.2019 г.

Сирма Ей Ай успешно завърши своята част от проекта “euBusiness Graph Marketplace”.

30.10.2019 г.

Публикуване на междинни индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 30.09.2019 г.

01.10.2019 г.

Пуска на нова версия на продукта GraphDB 9.0.

30.09.2019 г.

Оповестяване на сключен договор между дъщерното дружество Сирма Солюшънс АД и Националната Здравноосигурителна Каса за предоставяне на облачни услуги на стойност 6,6 милиона лева без ДДС.

20.09.2019 г.

Diabetes: М е класирано на 5-то място сред най-добрите приложения за диабет от организацията Disability Credit Canada.

29.08.2019 г.

Оповестяване на сключване на договор с инвестиционната банка от Люксембург „CORUM GROUP INTERNATIONAL“ S.À.R.L. за търсене на инвеститор в семантичните технологии и продукта GraphDB.

29.08.2019 г.

Публикуване на междинни консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 30.06.2019 г.

27.08.2019 г.

Оповестяване на Протокол от проведеното Годишно събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД на 26.08.2019 и списък с пълномощниците на събранието.

30.07.2019 г.

Публикуване на междинни индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 30.06.2019 г.

20.07.2019 г.

Продуктът GraphDB е включен от списанието KMWorld Magazine в “Trend Setting List” за 2019 г.

19.07.2019 г.

Дъщерното дружество Сирма Медикъл Системс АД е сключило договор за глобално партньорство с ирландската мед-тех компания Innovation Zed.

18.07.2019 г.

Публикуване на покана за Извънредно ОСА на Сирма Груп Холдинг АД на 26.08.2019.

05.07.2019 г.

Оповестяване на вписване на промени в СД на Сирма Груп Холдинг АД в Търговския регистър.



21.06.2019 г.

Оповестяване на Протокол от проведеното Годишно събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД и списък с пълномощниците на събранието.

20.06.2019 г.

Оповестяване на уведомление за разпределение на печалбата от 2018 г. и решение за разпределение на дивидент за 2018 г., прието от ОСА на Сирма Груп Холдинг АД.

19.06.2019 г.

Провеждане на Годишното Общо Събрание на Акционерите на Сирма Груп Холдинг АД.

18.06.2019 г.

Оповестяване на изключване на точки от Дневния ред на Годишното Общо Събрание на Акционерите на Сирма Груп Холдинг АД съгласно Решение 795/14.06.2019 г. на КФН и публикуване на обновения разширен Дневен ред.

04.06.2019 г.

Оповестяване на добавяне на точки към Дневния ред на Годишното Общо Събрание на Акционерите на Сирма Груп Холдинг АД от Веселин Киров и публикуване на обновения разширен Дневен ред.

20.05.2019 г.

Публикуване на покана за Годишно Общо Събрание на Акционерите на Сирма Груп Холдинг АД и съпътстващите документи.

16.05.2019 г.

ЕнгВю Системс обявява пускането на 7-ма версия на EngView Packing and Display Designer Suite

15.05.2019 г.

Сирма Ей Ай е наградена от БТПП с първа награда за „най-успешната иновативна фирма за 2018 година“.

10.05.2019 г.

Сирма Ей Ай е спонсор на първата Knowledge Graph Conference в Ню Йорк.

30.04.2019 г.

Публикуване на междинни индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД за първото полугодие на 2019 г.

30.04.2019 г.

Публикуване на Годишни одитирани консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД за 2018 година.

09.04.2019 г.

Сирма Ей Ай пуска нова версия на Graph DB – версия 8.9

01.04.2019 г.

Публикуване на Годишни одитирани индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД за 2018 година.

27.03.2019 г.

Онтотекст АД получава награда от МОН за успешно участие в европейската програма „Хоризонт 2020“, където дружеството спечелва финансиране за своята дейност от EUR 3.1 милиона.

27.02.2019 г.

Сирма Груп Холдинг съвместно с Висшето Училище по Мениджмънт в партньорство с Cardiff Metropolitan University от Великобритания стартира своя програма за безплатно обучение на гимназисти от 10, 11 и 12 клас в гр.Варна.

19.02.2019

Публикуване на Покана за връщане на средства съгласно чл.89, ал.4 от ЗППЦК.

19.02.2019 г.



Сирма Медикъл Системс получава награда от Президента Румен Радев за високи технологични постижения в областта на иновациите.

19.02.2019 г.

Сирма Ей Ай стартира изследователски проект за борба с рака - EхаMode.

19.02.2019 г.

Оповестяване на Уведомление за край на публичното предлагане и резултатите от него.

29.01.2019 г.

Датикум АД е сертифицирано със специалния стандарт по ISO за облачни услуги ISO 27018.

23.01.2019 г.

Пускане на нова версия на Graph DB 8.8.0.

21.01.2019 г.

Оповестяване на вътрешна информация за решение за удължаване на срока на публичното предлагане на Сирма Груп Холдинг. Информацията е оповестена и на английски език.

18.01.2019 г.

Уведомяване на КФН за решение за удължаване на срока на публичното предлагане на Сирма Груп Холдинг.

18.01.2019 г.

Оповестяване на вътрешна информация за сключен договор за продажба на дъщерното дружество Онтотекст АД на Сирма Ей Ай ЕАД. Информацията е оповестена и на английски език.

03.01.2019 г.

Оповестяване на вътрешна информация за придобиване на ликвидационен дял на Сирма Ей Ай ЕАД в Сирма Софтуер. Информацията е оповестена и на английски език.

02.01.2019 г.

Оповестяване на вътрешна информация за продажба на права от Чавдар Димитров. Информацията е оповестена и на английски език.



5.5 Основна юридическа информация през 2019 г.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Прието решение за обратно изкупуване на акции на Дружеството

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

- Максималният брой акции подлежащи на обратно изкупуване е 19 000 000 броя.
- Минимална цена 0,10 лева за акция и максимална цена 2 лева за акция. Максимална обща цена за обратно изкупуване на акции-не повече от 20 000 000 (двадесет милиона) лева.
- Срокът за изкупуване е до 31.12.2022 г.
- Начин на обратно изкупуване – чрез инвестиционен посредник.

Общото събрание на акционерите упълномощава Съвета на директорите да извърши всички необходими правни и фактически действия за осъществяване на обратното изкупуване.

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

„Сирма Ай Ес Джи“ ООД срещу Тярко Сашков Латев

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

Няма заведени срещу дружеството съдебни искиове за периода.



5.6 Информация за сключените големи сделки през 2019 г.

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

Покупки:

- Сделка 1 за BGN 4 548 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 2 268 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 2 037 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за BGN 4 832 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 3 278 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 2 915 хил.лв.

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през 2019 г

През 2019 г., дружеството не е използвало финансови инструменти.

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

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

Общата стойност на направените инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност през 2019 година възлиза на 2 658 хил.лв.

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

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

В началото на 2020 г. поради разпространението на нов коронавирус (Covid-19) в световен мащаб се появиха затруднения в бизнеса и икономическата дейност на редица предприятия и цели икономически отрасли. На 11.03.2020 г. Световната здравна организация обяви и наличието на пандемия от коронавирус (Covid-19). На 13.03.2020 г. българското правителство обяви извънредно положение за период от един месец, в следствие удължено с още един месец и въведе редица рестриктивни и защитни мерки за бизнеса и хората. Ситуацията и предприетите мерки от държавните власти са изключително динамични, но за момента ръководството на Дружеството счита, че въздействието няма да има ефект върху дейността на Дружеството.

Дружеството отчита задължения по получени заеми. Дружеството не очаква свиване на своите приходи в такъв мащаб, че това да се отрази на възможността да изплаща текущите си задължения по получените кредити.

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

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

5.11 Одиторско възнаграждение през 2019 г.

Дружеството „Грант Торнтон“ ООД, вписано под номер 032 в публичния регистър на одиторските дружества към Института на дипломираните експерт - счетоводители в България, бе избраното за одитор на консолидирания годишен финансов отчет на „Сирма Груп Холдинг“ АД. Сумата на одиторското възнаграждение за консолидирания годишен финансов отчет за 2019 г. е в размер на 19 558,30 лв. без ДДС.



6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

6.1. “Датикум” АД

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

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

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

Основни конкуренти:

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

Основен бизнес модел на дружеството.

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

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

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

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

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

Политика за човешките ресурси.

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

Датикум през 2019 г.

Развитие през 2019 г. и реализация на инвестиционните намерения

- Датикум запазва ръста в услугите с 10%, като общият ръст от 60% в приходите на дружеството се дължи на проекти в областта на системната интеграция, които не са обичайни за дружеството и не разчитаме на тяхната повтаряемост в 2020. В тази връзка се концентрираме в основния бизнес от услуги и следим неговото изменение спрямо годините.

- Партньорствата ни дават резултати и успяваме да привлечем нови клиенти чрез тях;

- Разширихме и ъпгрейдвахме облачната ни инфраструктура с нови сториджи и белйдове от най-ново поколение;

Новини:

- Успешно приключи процеса по придобиване клиентите на друг облачен доставчик и мигрирането им в платформата на Датикум.;

- Пускане в реална експлоатация на нова услуга на Датикум – Daticum C2, която предоставя клиентска



конзола за административно управление на облачни ресурси.

- Пускане на нова услуга за BaaS на отдалечени работни станции и сървъри, които не се намират в Датикум. Въпросните устройства могат да се бекъпират и възстановят в облачната платформа на Датикум, само с наличие на интернет връзка. Процесът е изцяло self-service за клиента и не се налага контакт с или намеса на наш служител.

Важни събития:

- Сертифициране по ISO/IEC 9001:2015;
- Сертифициране по ISO/IEC 27001:2013;
- Сертифициране по ISO/IEC 27018:2014;

Перспективи и прогнози за 2020 г.

- Предвид световната икономическа ситуация създадена се поради пандемията от COVID-19 и факта, че сме обслужваща индустрия на останалите индустрии и тяхното свиване в сектори като аутомотив, транспорт, ритейл и туризъм, се отразява и на нашият бизнес в негативна посока. Очакват се запазване на приходите от услуги в сравнение с 2019, въпреки планирания стандартен 10-15% ръст на година в първоначалния план на дружеството.

- Облачните услуги ще продължат в ръст като обем, движейки се заедно с очаквания глобален ръст на IaaS пазара за 2020 г., но темпа ще е по-бавен.

- Дружеството ревизира своя бизнес план за 2020 и е в готовност да направи нова ревизия при ясен хоризонт за по-коректно планиране.

- Към текущият момент не планираме свиване на приходите или финансовите показатели на дружеството спрямо 2019, но ръста е застрашен предвид икономическата ситуация породена от пандемията.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3 620	2 258	1 362	60,32%
ЕБИТДА	978	776	202	26,03%
Амортизации	(376)	(264)	(112)	42,42%
Нетна печалба/загуба	534	460	74	16,09%
ЕБИТДА марж	27,02%	34,37%	(7,35%)	(21,39%)
Марж на нет. печалба	14,75%	20,37%	(5,62%)	(27,59%)
Продажби / акции	1,5725	0,9809	0,59	60,32%
Печалба / акция	0,2320	0,1998	0,03	16,09%
ROE	0,1764	0,1582	0,02	11,48%
Общо активи	3 993	4 590	(597)	(13,01%)
Нематериални активи	-	1 242	(1 242)	(100%)
Book value*	3 027	1 665	1 362	81,80%
Собствен капитал	3 027	2 907	120	4,13%
Общо пасиви	966	1 683	(717)	(42,60%)
Лихвоносни дългове	663	-	663	н/п
D/E	0,3191	0,5789	(0,26)	(44,88%)
ROA	0,1337	0,1002	0,03	33,44%



6.2. „Сирма Солюшънс“ АД

- <http://www.sirmasolutions.com>

- **Капитал:** 35 370 800 лв.

Акции:

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

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

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

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

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

ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

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

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

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

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

6.2.1 Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

6.2.1.1 Маркетингов анализ на индустриите, в които оперира дружеството

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

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

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

През 2019 инвестициите в алтернативни банки и услуги намаля малко (до \$33 млрд.) спрямо 2018, поради това че инвеститорите видяха трудности в бързо реализиране на печалби в този сектор, най-вече заради мудността на банките да се адаптират към новите регулации, което



създава големи пречки в растежа на по-малките играчи и ги забавя в пускането на нови продукти и услуги. Въпреки това, проучваният показват, че този пазар (на алтернативните банки) тепърва ще се развива и ще расте значително.

6.2.1.1.2 Здравеопазване

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

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

Този растеж на пазара се дължи на нарастващия стремеж към безопасност на пациента и надеждност на данните, на необходимостта от минимизиране на разходите за

6.2.1.1.3 ИТ услуги

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

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

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

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

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

здравеопазване и въвеждането на различни здравни политики, които насърчават използването на HCIT в здравните заведения.

Здравните информационни технологии свързват всички здравни компании, като свеждат до минимум човешките грешки и намаляват разходите. Очаква се също така, че през прогнознния период увеличеното търсене на по-добри здравни заведения и увеличеното търсене на интегрирани системи за здравеопазване ще задвижат този сектор.

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

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

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

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



6.2.1.2 Маркетингов анализ на продуктите на дружеството

6.2.1.2.1 Museum Space

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

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

6.2.1.2.2 Kanin.IO

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

Пазарният размер на big data анализа в реално време беше оценен на 6,32 милиарда щатски долара през 2018 г. и се очаква да регистрира CAGR от 28,9% от 2019 г. до

6.2.1.2.3 Customer Intelligence Platform

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

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

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

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

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

Със забавянето на световния икономически растеж индустрията на софтуера за управление на музеи също претърпя известно въздействие, но все пак поддържа сравнително оптимистичен растеж, през последните четири години пазарен размер на софтуера за управление на музея, за да поддържа средногодишния темп на растеж от милион долара през 2014 г. до 2018 г

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

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

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

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

Според MarketWatch (<https://www.marketwatch.com/press-release/customer-intelligence-market-size-is-projected-to-be-around-us-50-billion-by-2022-2018-11-12>) CI пазарът се



очаква да бъде около \$5 млрд. през 2022 г. при CAGR 20% за периода 2015-2022.

6.2.2 Развитие на бизнеса през 2019 и реализация на инвестиционните намерения

6.2.2.1 IT BFSI

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

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

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

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

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

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

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

6.2.2.2 Здравеопазване

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

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

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

6.2.2.3.1 Европейски ИТ проекти

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

6.2.2.3.2 Консултантски проекти в САЩ

Изпълнихме няколко успешни проекта в САЩ:

- Oasis Senior Advisors – софтуерна система в бизнеса с настаняване на възрастни хора в пансиони и домове.

- PetsBest - система за автоматично класифициране на фактури по застрахователни полици на домашни любимци, посредством използването на “machine learning” алгоритми.

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

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



6.2.2.3.3 Проекти в публичния сектор

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

6.2.2.3.4 Системна интеграция:

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

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

Сирма Солюшънс от години разполага с експертиза за доставка на персонализираните устройства за големи международни компании. Работата ни с тях ни позволи да постигнем възможно най-високите нива на партньорства и сертификации в някои от най-големите производители като HP и Lenovo. В тази връзка ние имаме пълен достъп и права да конфигурираме специални продукти (tailored) за нуждите на нашите клиенти и да управляваме

Изпълнихме успешно още следните по-значими проекти:

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

цялостния процес – от дизайна, през техническите параметри, планиране за производството им, и канал за доставка. Това ни носи изключително конкурентно предимство пред традиционните доставчици разчитащи на предварително конфигурирани модели налични на склад, в които са заложили разходи за маркетинг и канал на дистрибуция. В тази връзка успяхме да спечелим проект за доставка на над 2000 персонализираните устройства за Агенция по заетостта.

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

През изминалата 2019 в отдела за системна интеграция сключихме договори за представително на пет нови продукти за българския пазар, като с всеки от тях успяхме да реализираме по минимум един проект или продажба за наши клиенти:

- AppDynamics - продукт за Application Performance Management. Самостоятелна компания, която преди няколко месеца беше придобита от Cisco
- Qualys – продукт за Vulnerability Management, Web Application Scanning, full spectrum of auditing, compliance and protection of IT systems and web applications
- CyberArk - a security software focused on eliminating cyber threats using insider privileges to attack the heart of the enterprise
- Veracode – Web Application Scanning, Static and Dynamic analytics



- Forcepoint трансформира киберсигурността, като фокусира върху разбирането на човешките

намерения при тяхното взаимодействие с критични данни, където и да се намират те.

6.2.2.4 Реализация на продуктите на компанията

6.2.2.4.1 Museum Space.

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

6.2.2.4.2 Customer Intelligence Platform

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

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

6.2.2.4.3 Kanin.IO

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

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

6.2.3 Нови клиенти

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

6.2.4 Нови услуги

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

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

6.2.5 Важни събития през първите месеци на 2020

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

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



- Работим по доставка на платформа за управление на облачните ресурси в дистрибутирани

центрове за данни в няколко държави на различни континенти за голям клиент от FinTech индустрията.

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

6.2.6.1 Софтуерни услуги

Основният проблем през 2019 беше недостатъчно leads към нов бизнес, което доведе до неуплътнен персонал през втората половина на годината и влошаване на финансовите резултати. За да решим проблема, през 4-то тримесечие на 2019 се направи реструктуриране на отдела за маркетинг и продажби. От началото на 2020 фокусирахме маркетинга и продажбите в най-перспективните към момента вертикали.

- Изградихме мрежа от партньори с които да работим в отделните страни (Австрия, Мексико, Стокхолм, Германия)

- Приехме и започнахме изпълнението на амбициозен маркетинг план

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

Вече постигнахме следните резултати:

- Подобрихме процеса на избор и участие в международни търгове

6.2.6.2 Системна интеграция

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

от предварително планираната, въпреки по-малкия обем приходи.

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

6.2.7 Перспективи и прогнози за 2020

6.2.7.1 BFSI

Ще развием две нови направления:

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

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



6.2.7.2 Софтуерни услуги

6.2.7.2.1 САЩ

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

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

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

6.2.7.2.2 Европа

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

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

6.2.7.3 Системна интеграция

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

оперират. Допълнително навлизане в публичния сектор в областта на кибер сигурността, облачните технологии, управление на приложения и центрове за данни.

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	32 329	37 776	(5 447)	(14,42%)
ЕБИТДА	2 321	2 283	38	1,66%
Амортизации	(1 179)	(1 168)	(11)	0,94%
Нетна печалба/загуба	1 005	939	66	7,03%
ЕБИТДА марж	7,18%	6,04%	1,14%	18,79%
Марж на нет. печалба	3,11%	2,49%	0,62%	25,06%
Продажби / акции	0,9140	1,0680	(0,15)	(14,42%)
Печалба / акция	0,0284	0,0265	0,002	7,03%
ROE	0,0210	0,0200	0,001	4,80%
Общо активи	59 573	59 096	477	0,81%
Нематериални активи	7 578	27 835	(20 257)	(72,78%)
Book value*	36 580	21 576	15 004	69,54%
Собствен капитал	47 851	46 854	997	2,13%
Общо пасиви	15 415	9 685	5 730	59,16%
Лихвоносни дългове	5 542	2 353	3 189	135,53%
D/E	0,1158	0,0502	0,066	130,62%
ROA	0,0169	0,0159	0,001	6,17%



6.3. „Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ

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

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

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

Условия за развитие на бизнеса през 2019 г.

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

Засилваща се технологична тенденция на този пазар е създаването и използването на т.н. Графи от знания (knowledge graphs). През 2019 година за първи път се проведе няколко международни конференции на тази тема, сред които най-значима и най-индикативна за нарастващият интерес към технологията беше Knowledge Graph Conference, която се проведе през месец май в Ню Йорк. Въпреки изключително кратките срокове за организация, конференцията събра над 200 посетители, повечето от които от водещи банки и финансови институции в САЩ.

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

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

Най-популярния продукт на „Сирма Ей Ай“ ЕАД е Ontotext GraphDB. През 2019 година той се утвърди като лидер на семантични графови бази данни.

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

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

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

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

Освен търговските приходи от продажби дружеството има също така съществени приходи от научно-изследователски и развойни проекти финансирани от Европейската Комисия, които не са пряко зависими от пазарната конюнктура в Европа.



Развитие на бизнеса през 2019 и реализация на инвестиционните намерения.

2019-та година беше добра за бизнеса на дружеството:

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

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

Клиенти:

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

Проекти:

Два големи нови договора за финансиране на изследователски проекти.

Продукти:

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

Важни събития през 2019 г.

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

Нови договори през 2019 г.

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

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

Беше спечелено финансиране и бяха подписани договори за нови изследователски проекти: TheFSM (безопасност и сертифициране на храни; 420 хиляди евро финансиране



за дружеството) и PLANET (логистика; 300 хиляди евро финансиране).

Перспективи и прогнози за 2020

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

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

- Развиване на мрежата от партньори и постигане на приходи чрез партньори от поне 2 милиона

Финансови резултати за годината, приключваща на 31.12.2019 г.

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	10 519	131	10 388	7 929,77%
ЕБИТДА	2 364	(559)	2 923	(522,90%)
Амортизации	(2 282)	(205)	(2 077)	1 013,17%
Нетна печалба/загуба	(138)	(804)	667	(82,84%)
ЕБИТДА марж	22,47%	(426,72%)	449,19%	н/п
Марж на нет. печалба	(1,31%)	(613,74%)	612,43%	(99,79%)
Продажби / акции	75	1	73,67	7 929,77%
Печалба / акция	(0,9787)	(5,7021)	4,72	(82,84%)
ROE	(0,0022)	(0,0529)	0,05	(95,88%)
Общо активи	79 771	25 649	54 122	211,01%
Нематериални активи	67 081	25 412	41 669	163,97%
Book value*	(3 652)	(22 399)	18 747	(83,70%)
Собствен капитал	63 429	3 013	60 416	2 005,18%
Общо пасиви	16 342	22 636	(6 294)	(27,81%)
Лихвоносни дългове	8 544	542	8 002	1 476,38%
D/E	0,258	7,513	(7,26)	(96,57%)
ROA	(0,0017)	(0,0313)	0,03	(94,48%)

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

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	1 843	805	1 038	128,94%
ЕБИТДА	6	191	(185)	(96,86%)
Амортизации	-	-	-	н/п
Нетна печалба/загуба	4	(71)	75	н/п
ЕБИТДА марж	0,33%	23,73%	(23,40%)	(98,63%)
Марж на нет. печалба	0,22%	(8,82%)	9,04%	н/п
Продажби / акции	61	27	34,60	128,94%
Печалба / акция	0,1333	(2,3667)	2,50	н/п
ROE	(0,0357)	0,6068	(0,64)	н/п
Общо активи	516	377	139	36,87%
Book value*	(112)	(117)	5	(4,27%)
Собствен капитал	(112)	(117)	5	(4,27%)
Общо пасиви	628	494	134	27,13%
D/E	(5,6071)	(4,2222)	(1,38)	32,80%
ROA	0,0078	(0,1883)	0,196	н/п

6.4. “Онтотекст” АД

- <http://www.ontotext.com>



- **Онтотекст АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД**
- **Капитал: 16 068 801 лв.**

Акции: 16 068 801 бр.

Класове акции:

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

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

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

Финансови резултати

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

6.5. “Енгвю Системс София” АД

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

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

“Енгвю Системс София” АД е акционерно дружество, член на “Сирма Груп Холдинг” АД, с основна дейност – разработка на софтуерни продукти и услуги в областта на два основни вертикални пазара:

- Опаковъчна промишленост. Продуктите, които се разработват от дружеството са базирани на собствена иновативна технология за

вариационен и параметричен CAD/CAM и са предназначени за автоматизация и оптимизация на производствените процеси, свързани основно с опаковки от различни листови материали.

- Контрол на качеството при серийни производства в различни индустрии, основно свързани с машиностроенето, механика, производство на алуминиеви и пластмасови детайли и др. В тази област, дружеството разработва както изцяло



собствени пазарни решения, така и технологични решения, предназначени за конкретни измервателни машини на основния стратегически партньор – QVI.

ЕНГВЮ СИСТЕМС ПРЕЗ 2019 г.

Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

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

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

На пазара на технологии за следене на качество на серийно производство технологичните динамики са по-малки. Въпреки това и в тази индустрия също може да се определят тенденции към все по-интензивна интеграция между класическите измервателни технологии и комуникационни, мобилни, информационни, интернет/клауд базирани продукти. Крайната цел е да се позволи ускоряване на трансфера, съхранение и обработка на информацията, получавана от измервателните машини и като резултат - повишаване на ефективността и надеждността на системите, следящи качество.

ЕнгВю Системс успешно развива своите продукти в двете си основни направления за опаковъчната и видеоизмервателната индустрии. В последните години компанията инвестира в разработката на нови продукти, базирани на вече реализираните си на пазара решения и натрупаните знания и експертиза в отделните ниши. Те отговарят на последните тенденции, както и изискванията на клиентите за висококачествен софтуер, способен да

ускорява темповете на производство, да увеличава продажбите чрез оптимизации и поддържане на допълнителни процеси. Основните продукти на компанията, по които продължава да се работи цялата година са Packaging Suite, ScanFit&Measure, m-caliper, packGATE, TurnCheck.

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

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

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

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

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

Развитие на бизнеса през 2019 година и реализация на инвестиционните намерения



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

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

Усилено се работи за разпространението на m-caliper, като се търсят нови партньорства, пилотни клиенти чрез участия в различни изложби. Вече се създадоха необходимите връзки и посещения на клиенти. Първата продажба на m-caliper в България беше реализирана през лятото на 2019 г.

Успешна беше годината и за развитието на ScanFit&Measure. Основната инвестиция беше направена

за популяризирането на продукта и търсенето на нови партньорства и дистрибутори.

Важни събития до края на 2019 година

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

Перспективи и прогнози за 2020 г.

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

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

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	3 572	3 103	469	15,11%
ЕБИТДА	1 697	1 021	676	66,21%
Амортизации	(772)	(427)	(345)	80,80%
Нетна печалба/загуба	820	534	286	53,56%
ЕБИТДА марж	47,51%	32,90%	14,60%	44,39%
Марж на нет. печалба	22,96%	17,21%	5,75%	33,40%
Продажби / акции	51,7681	44,9710	6,80	15,11%
Печалба / акция	11,8841	7,7391	4,14	53,56%
ROE	0,2284	0,1786	0,05	27,89%
Общо активи	5 295	3 574	1 721	48,15%
Нематериални активи	2 951	2 418	533	22,04%
Book value*	639	572	67	11,71%
Собствен капитал	3 590	2 990	600	20,07%
Общо пасиви	1 705	584	1 121	191,95%
ROA	0,1549	0,1494	0,01	3,65%



6.6. “Сирма Бизнес Консултинг” АД

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

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

Класове акции:

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

КЛАС В: Брой: 581 500, Номинал: 1 лв. - 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“ АД (SirmaBC), е дъщерна компания на „Сирма Солюшънс“ АД, която е силно специализирана в предоставяне на софтуерни продукти и услуги във финансовия сектор. СБК имплементира универсални банкови решения (UBS), самостоятелно и интегрирани с FlexCube (платформа на Oracle). Това е цялостно банково решение, получило световно признание като една от най-предпочитаните системи в банковата и финансовата индустрии.

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

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

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

Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

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

- информацията за клиентите и познаване на тяхното поведение,
- борбата със средства, които се генерират от сивия сектор на икономиката в това число изискванията за наблюдение и предотвратяване на „прането на пари“,
- мерките за опазване на личните данни и тяхната защита,
- планираните промени и засилените изисквания към отчетността на финансовите играчи.

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



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

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

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

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

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

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

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

Развитие на бизнеса през 2019 година и реализация на инвестиционните намерения

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

Основни събития през 2019 година

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

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

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

PSD2:

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

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

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

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



Подновени са сертификации за:

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

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

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

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

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

Финансови резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	5 547	5 858	(311)	(5,31%)
ЕБИТДА	1 389	871	518	59,47%
Амортизации	(663)	(294)	(369)	125,51%
Нетна печалба/загуба	646	516	130	25,19%
ЕБИТДА марж	25,04%	14,87%	10,17%	68,41%
Марж на нет. печалба	11,65%	8,81%	2,84%	32,21%
Продажби / акции	2,1839	2,3063	(0,12)	(5,31%)
Печалба / акция	0,2543	0,2031	0,05	25,19%
ROE	0,1876	0,1587	0,03	18,21%
Общо активи	4 874	4 763	111	2,33%
Нематериални активи	88	449	(361)	(80,40%)
Book value*	3 356	2 803	553	19,73%
Собствен капитал	3 444	3 252	192	5,90%
Общо пасиви	1 430	1 511	(81)	(5,36%)
Лихвоносни дългове	88	-	88	н/п
D/E	0,0256	-	0,03	н/п
ROA	0,1325	0,1083	0,02	22,34%



6.7. Sirma Group Inc./dba Panaton

- <http://panatonsoftware.com/>

Общи бизнес условия през 2019

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

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

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

Нови договори и клиенти

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

Перспективи и прогнози за 2020

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

Финансови Резултати

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



6.8. “Сирма Ай Си Ес” АД

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

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

Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

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

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

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

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

Развитие на бизнеса през 2019 и реализация на инвестиционните намерения

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

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

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

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

Нови:

- Клиенти

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

- Проекти

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



Важни събития:

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

Нови договори:

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

Информация за задържане на клиенти:

Клиентите се обслужват професионално и продуктът, който получават се развива постоянно, като клиентите получават нови доработки и в същото време се имплементират всички необходими регулаторни промени. Няма загубени клиенти. Непрестанно се извършват прехвърляне на брокери към новите версии на отделните

модули - модул 2 бланки, модул 2 фактури, модул 2 отчети.

Перспективи и прогнози за 2020

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

Информация за събития с необичаен характер:

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

Финансови Резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	832	701	131	18,69%
ЕБИТДА	173	94	79	84,04%
Амортизации	(124)	(17)	(107)	629,41%
Нетна печалба	36	64	(28)	(43,75%)
ЕБИТДА марж	20,79%	13,41%	7,38%	55,06%
Марж на нет. печалба	4,33%	9,13%	(4,80%)	(52,61%)
Продажби / акции	2,7733	2,3367	0,44	18,69%
Печалба / акция	0,1200	0,2133	(0,09)	(43,75%)
ROE	0,0487	0,0910	(0,04)	(46,49%)
Общо активи	1 313	1 111	202	18,18%
Нематериални активи	959	1 041	(82)	(7,88%)
Book value*	(220)	(338)	118	н/п
Собствен капитал	739	703	36	5,12%
Общо пасиви	574	408	166	40,69%
Лихвоносни дългове	269	27	242	896,30%
D/E	0,3640	0,0384	0,33	847,76%
ROA	0,0274	0,0576	(0,03)	(52,40%)

6.9. 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. S&G Technology Services специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

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



6.10. “Сирма Си Ай” АД

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

Условия за развитие на бизнеса през 2019 година

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

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

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

Нови:

Нови продукти:

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

Нови клиенти:

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

Нови партньори:

- Договор с дистрибутор за “Loyalty Program Solutions” за Карибския басейн

Перспективи и прогнози за 2020

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

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

Финансови Резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	298	15	283	1 886,67%
ЕБИТДА	(202)	(63)	(139)	220,63%
Амортизации	-	-	-	н/п
Нетна загуба	(203)	(64)	(119)	185,94%
ЕБИТДА марж	(67,79%)	(420%)	352,21%	(83,86%)
Марж на нет. печалба	(61,41%)	(426,67%)	365,26%	(85,61%)
Продажби / акции	0,9933	0,0500	0,94	1 886,67%
Печалба / акция	(0,61)	(0,2133)	(0,4)	185,94%
ROE	1,8972	(0,8421)	2,74	н/п
Общо активи	85	206	(121)	(58,74%)
Book value*	(107)	76	(183)	н/п
Собствен капитал	(107)	76	(183)	н/п
Общо пасиви	192	130	62	47,69%
ROA	(2,3882)	(0,3107)	(2,08)	668,71%



6.11. „Сирма Медикъл Системс“ АД

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

Основни тенденции през 2019 г.

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

Основни постижения през 2019 г.

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

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

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

Продуктово развитие през 2019 г.:

Diabetes:M

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

MPI-2

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

Цели за 2020 г.

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

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

Анализ планиране и разработка на две нови приложения от фамилията „M“ – Cardiac:M за запис и проследяване на хора с повишено кръвно налягане и Medrec:M за личен здравен картон и създаване на план за прием на лекарства, запис на лекарствата и анализ на спазването на планирания преди това прием. Medrec:M ще предоставя и връзка със система за телемедицина и директна комуникация със специалисти. Навлизането в нови болници и клиници на Diabetes:M и евентуално на Cardiac:M и Medrec:M, в областта на дистанционно проследяване на пациентите извън болницата.

Финансови Резултати

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	392	338	54	15,98%
ЕБИТДА	20	48	(28)	(58,33%)
Амортизации	(49)	(12)	(37)	308,33%
Нетна печалба	(28)	32	(60)	н/п
ЕБИТДА марж	5,10%	14,20%	(9,10%)	(64,07%)
Марж на нет. печалба	(7,14%)	9,47%	(16,61%)	н/п
Продажби / акции	1,3067	1,1267	0,18	15,98%
Печалба / акция	(0,0933)	0,1067	(0,20)	н/п
ROE	(0,3415)	0,2909	(0,63)	н/п
Общо активи	926	724	202	27,90%
Нематериални активи	689	650	39	6,00%
Book value*	(607)	(540)	(67)	12,41%
Собствен капитал	82	110	(28)	(25,45%)
Общо пасиви	844	614	230	37,46%
Лихвоносни дългове	(0,0302)	0,0442	(0,07)	н/п
D/E	392	338	54	15,98%
ROA	20	48	(28)	(58,33%)



6.12. “Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи*	5 325	5 884	(559)	(9,50%)
ЕБИТДА	3 025	3 296	(271)	(8,22%)
Амортизации	(655)	(242)	(413)	170,66%
Нетна печалба/загуба	1 898	2 557	(659)	(25,77%)
ЕБИТДА марж	56,81%	56,02%	0,79%	1,41%
Марж на нет. печалба	35,64%	43,46%	(7,81%)	(17,98%)
Продажби / акции	0,0897	0,0991	(0,01)	(9,50%)
Печалба / акция	0,0320	0,0431	(0,01)	(25,77%)
ROE	0,0262	0,0362	(0,01)	(27,71%)
Общо активи	93 147	92 019	1 128	1,23%
Нематериални активи	10 122	9 394	728	7,75%
Book value*	62 405	61 236	1 169	1,91%
Собствен капитал	72 527	70 630	1 897	2,69%
Общо пасиви	20 620	21 389	(769)	(3,60%)
Лихвоносни дългове	12 614	15 866	(3 252)	(20,50%)
D/E	0,1739	0,2246	(0,05)	(22,58%)
ROA	0,0204	0,0278	(0,01)	(26,67%)

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

7 РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ

Групата е дефинирала опериране в няколко сегмента:

ИНТЕЛИГЕНТНА ЕВОЛЮЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ

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

Финансови резултати на сегмента

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	28 245	25 187
Приходи на сегмента	28 245	25 187
Промяна на материалните запаси	(1 242)	742
Разходи за материали	(579)	(491)
Разходи за външни услуги	(4 065)	(4 146)
Разходи за персонал	(15 633)	(12 426)
Амортизация на нефинансови активи	(4 449)	(4 093)
Обезценка на нефинансови активи	(79)	-
Други разходи	(1 097)	(2 140)
Оперативна печалба на сегмента	1 101	2 633

През 2019 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 12,14 %, а оперативна печалба отбеляза спад от 58,18% спрямо 2018 г.



РЕШЕНИЯ, ПРОДУКТИ И КОНСУТАЦИИ ЗА ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

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

Финансови резултати на сегмента

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	10 233	10 115
Приходи на сегмента	10 233	10 115
Промяна на материалните запаси	(6)	-
Разходи за материали	(67)	(99)
Разходи за външни услуги	(756)	(989)
Разходи за персонал	(5 742)	(5 312)
Амортизация на нефинансови активи	(793)	(312)
Обезценка на нефинансови активи	-	-
Други разходи	(684)	(614)
Оперативна печалба на сегмента	2 185	2 789

През 2019 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 1,17%, а оперативна печалба отбеляза спад от 21,66% спрямо 2018 г.

СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ

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

Финансови резултати на сегмента

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	22 772	23 523
Приходи на сегмента	22 772	23 523
Промяна на материалните запаси	-	-
Разходи за материали	(18 572)	(21 101)
Разходи за външни услуги	(705)	(53)
Разходи за персонал	(372)	(559)
Амортизация на нефинансови активи	(23)	(7)
Обезценка на нефинансови активи	-	-
Други разходи	(11)	(1)
Оперативна печалба на сегмента	3 089	1 802

През 2019 г. приходите на сегмента отбелязаха спад от 3,19%, а оперативна печалба отбеляза ръст от 71,42% спрямо 2018 г.



8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

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

Приходи по региони и държави:

Регион	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Австралия	22	3	19	633,33%
Азия	462	232	230	99,14%
Африка	28	39	(11)	(28,21%)
Европа	34 278	38 203	(3 925)	(10,27%)
Обединено кралство	11 609	8 698	2 911	33,47%
Южна Америка	62	12	50	416,67%
Северна Америка	14 789	11 638	3 151	27,08%
Общо	61 250	58 825	2 425	4,12%

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

През 2019 г. Групата реализира продажби в 55 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 22 858 хил.лв. или 37,32 % от общите приходи от продажби, следвана от САЩ с 11 926 хил.лв. или 19,47 % и от Великобритания с 11 609 хил.лв. или 18,95 %.



9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Приходи от договори с клиенти	59 329	56 972	2 357	4,14%
Печалба от продажба на нетекущи активи	5	20	(15)	(75%)
Приходи от финансиране	54	290	(236)	(81,38%)
Други приходи	1 862	1 543	319	20,67%
Общо	61 250	58 825	2 425	4,12%

Консолидираните приходи растат с темп от 4,12 % или с 2 425 хил.лв. през 2019 година, което от своя страна е в унисон и с възходящия тренд в бизнес сектора на Групата. Увеличението на консолидираните приходи се дължи, както на привличането на нови клиенти, така и от увеличението на обемите от съществуващите.

Приходи по продуктови линии са:

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Софтуерни услуги	20 168	23 794	(3 626)	(15,24%)
Продажба на ИТ оборудване	19 463	12 152	7 311	60,16%
Консултантски услуги	6 290	6 424	(134)	(2,08%)
Абонаменти	3 208	3 606	(398)	(11,04%)
Системна интеграция	3 113	3 639	(526)	(14,45%)
Лицензи	2 905	2 282	623	27,30%
Облачни услуги	2 060	2 902	(842)	(29,01%)
Други	2 122	2 173	(51)	(2,35%)
Общо	59 329	56 972	2 357	4,14%



Консолидирани разходи

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение
	BGN '000	BGN '000	(BGN '000,%)
Разходи за материали	(3 240)	(10 710)	7 470
<i>Изменение %</i>			(69,75%)
Разходи за външни услуги	(6 043)	(11 063)	5 020
<i>Изменение %</i>			(45,38%)
Разходи за персонала	(22 720)	(21 687)	(1 033)
<i>Изменение %</i>			4,76%
Разходи за амортизация	(5 265)	(4 412)	(853)
<i>Изменение %</i>			19,33%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(17 226)	(10 239)	(6 987)
<i>Изменение %</i>			68,24%
<i>Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство</i>	(1 248)	742	(1 990)
<i>Изменение %</i>			(268,19%)
Капитализирани собствени разходи	2 658	8 523	(5 865)
<i>Изменение %</i>			(68,81%)
Други разходи	(1 791)	(2 755)	964
<i>Изменение %</i>			(34,99%)
Разходи общо	(54 874)	(51 601)	(3 273)
<i>Изменение %</i>			6,34%

През 2019 г. консолидираните оперативни разходи на Групата се увеличават с 3 273 хил. лв. или с 6,34 %. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонал (41,40%), следвани от разходите за външни услуги (11,01 %).

Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Финансови разходи	(703)	(1 306)	603	(46,17%)
Финансови приходи	239	779	(540)	(69,32%)
Финансови приходи / разходи (нетно)	(464)	(527)	63	(11,95%)

Консолидираните финансови разходи намаляват с 603 хил. лв. или с 46,17% през 2019, основно поради курсови разлики по валутни операции. Финансовите приходи намаляват с 540 хил. лв. или с 69,32 %, основно поради намалението на приходите от курсови разлики по валутни операции.



Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат ръст от 4 272 хил лв. или 3,04 % през 2019 г. Традиционно най-голям дял от тях, заемат нематериалните активи, което е продиктувано от дейността на Групата и собствеността върху значително количество софтуерни модули.

Нетекущи активи

Активи	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Нетекущи активи				
Репутация	22 482	22 482	-	-
Имоти, машини и съоръжения	9 064	5 041	4 023	79,81%
Нематериални активи	58 665	86 775	(28 110)	(32,39%)
Инвестиции в дъщерни предприятия	-	7	(7)	(100%)
Инвестиции, отчитани по метода на собствения капитал	-	157	(157)	(100%)
Отсрочени данъчни активи	419	476	(57)	(12,03%)
Общо нетекущи активи	90 630	114 938	(24 308)	(21,15%)

Нетекущите активи намаляват с 27 498 хил. лв. или с 23,28% през 2019 г.

Текущи активи

Активи	31.12.2019 BGN '000	31.12.2018 BGN '000	Изменение BGN '000	Изменение %
Текущи активи				
Материални запаси	1 255	2 710	(1 455)	(53,69%)
Търговски и други финансови вземания	10 806	10 914	(108)	(0,99%)
Предплащания и други активи	2 116	822	1 294	157,42%
Вземания от свързани лица	-	86	(86)	(100%)
Вземания във връзка с данъци върху дохода	103	11	92	836,36%
Пари и парични еквиваленти	10 550	11 068	(518)	(4,68%)
Общо	24 830	25 611	(781)	(3,05%)

Активи включени в групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба

	31.12.2019 BGN '000
SEPlatform	16 752
SENPAI FIN-P	10 328
CYBER SECURITY-P	1 722
Automotive Retail Dynamic Pricing Platform	559
Общо	29 361



Собствен капитал

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение
	BGN '000	BGN '000	(BGN '000,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(475)	(475)	-
<i>Изменение</i>			-
Резерви	6 408	5 622	786
<i>Изменение</i>			13,98%
Неразпределена печалба	22 813	18 275	4 538
<i>Изменение</i>			24,83%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	88 107	82 783	5 324
<i>Изменение</i>			6,43%
Неконтролиращо участие	15 908	15 677	231
<i>Изменение</i>			1,47%
Общо собствен капитал	104 015	98 460	5 555
Изменение			5,64%

Собствения капитал през 2019 г. бележи увеличение с 5 555 хил.лв. или с 5,64 %.



Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат намаление от 1 283 хил.лв. или 3,05% през 2019 г.

Нетекущи пасиви

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Пенсионни и други задължения към персонала	276	203	73	35,96%
Дългосрочни заеми	8 380	9 359	(979)	(10,46%)
Задължения по лизингови договори	2 908	127	2 781	2189,76%
Финансирания	-	8	(8)	(100%)
Дългосрочни задължения към свързани лица	19	58	(39)	(67,24%)
Отсрочени данъчни пасиви	33	311	(278)	(89,39%)
Общо нетекущи пасиви	11 616	10 066	1 550	15,40%

Нетекущите пасиви се увеличават с 1 550 хил. лв. или с 15,40 % през разглеждания период.



Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2019 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита	Оставащо задължение към 31.12.2019	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Брой оставащи вноски	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник											
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	BGN	2 200 000	2 132 211	21.7.2016	2,50%			31.8.2020	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-S0001/02.02.2012г.; 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	Експресбанк АД	Овърдрафт	BGN	2 000 000	6 349	8.8.2017	2,50%			31.10.2020	Залог на 1 392 740 броя поименни акции от капитала на Датикум АД, собственост на Сирма Солюшънс АД
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Инвестиционен	BGN	10 475 000	10 475 000	12.12.2019	РЛП+1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно	60	174 580	20.12.2024	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Кредити, по които Емитента е гарант											
Сирма Солюшънс АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	BGN	4 025 000	4 023 604	12.12.2019	РЛП+1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно			20.12.2020	Офис № 1 ,2, 3 ,4, 5 ,6, 7, 8, 9, 10, 11, 19, 20, 21 от офис сграда Цариградско шосе 135, София собственост на „Сирма Груп Холдинг“ АД + залог върху вземанията



Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2019 г.

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



Текущи пасиви

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Провизии	22	22	-	-
Пенсионни и други задължения към персонала	3 370	3 493	(123)	(3,52%)
Краткосрочни заеми	15 761	9 401	6 360	67,65%
Задължения по финансов лизинг	588	42	546	1 300%
Търговски и други задължения	6 592	9 904	(3 312)	(33,44%)
Пасиви по договори	2 205	8 054	(5 849)	(72,62%)
Краткосрочни задължения към свързани лица	-	292	(292)	(100%)
Задължения за данъци върху дохода	156	744	(588)	(79,03%)
Финансираня	496	71	425	598,59%
Общо текущи пасиви	29 190	32 023	(2 833)	(8,85%)

Текущите пасиви намаляват с 2 833 хил. лв. или с 8,85% през 2019.

Парични потоци

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

ОБОБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	31.12.2019	31.12.2018	Изменение	Изменение
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Нетен паричен поток от оперативна дейност	2 774	9 039	(6 265)	(69,31%)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(7 331)	(10 694)	3 363	(31,45%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	4 047	6 646	(2 599)	(39,11%)
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	(510)	4 991	(5 501)	(110,22%)
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	11 068	6 119	4949	80,88%
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	(8)	(42)	34	(80,95%)
Пари и парични еквиваленти в края на годината	10 550	11 068	(518)	(4,68%)



Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

(Показателите и коефициентите са изчислени съобразно указанията на БФБ)

№	Показатели в хил. лв.	31.12.2019	31.12.2018	Изменение (стойност)	Изменение (%)
1	Приходи от оперативна дейност	61 250	58 825	2 425	4,12%
2	Себестойност на продажбите	(53 083)	(48 846)	(4 237)	8,67%
3	Брутна печалба/загуба	8 166	9 979	(1 813)	(18,17%)
4	Други оперативни разходи	(1 791)	(2 755)	964	(34,99%)
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	6 375	7 224	(849)	(11,75%)
6	Финансови приходи	239	779	(540)	(69,32%)
7	Финансови разходи	(703)	(1 306)	603	(46,17%)
8	Печалба/загуба преди разходи за данъци	5 911	6 697	(786)	(11,74%)
9	Разходи за данъци	(501)	(684)	183	(26,75%)
10	Нетна печалба/загуба	5 410	6 013	(603)	(10,03%)
11	Дивидент	-	-	-	н/п
12	Парични средства и парични еквиваленти	10 550	11 068	(518)	(4,68%)
13	Материални запаси	1 255	2 710	(1 455)	(53,69%)
14	Краткотрайни активи	24 830	25,611	(781)	(3,05%)
15	Обща сума на активите	144 821	140 549	4 272	3,04%
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	143 361	139 421	3 940	2,83%
17	Краткосрочни задължения	29 190	32 023	(2 833)	(8,85%)
18	Дълг	27 637	18 929	8 708	46%
19	Пасиви (привлечени средства)	40 806	42 089	(1 283)	(3,05%)
20	Собствен капитал	104 015	98 460	5 555	5,64%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	106 146	103 557	2 589	2,50%
22	Оборотен капитал	(4 360)	(8 002)	3 642	(45,51%)
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
24	Печалба/загуба малцинствено участие	307	1 165	(858)	(73,65%)
25	Разходи за лихви	(373)	(319)	(54)	16,93%
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,635	0,898	(0,263)	(29,29%)
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,625	0,910	(0,285)	(31,32%)



Показатели	31.12.2019	31.12.2018	Изменение (стойност)	Изменение %
EBITDA	11 856	12 593	(737)	(5,85%)
DEPRECIATION	(5 265)	(4 412)	(853)	19,33%
EBIT	6 591	8 181	(1 590)	(19,44%)
FIN/INVEST NET	(464)	(527)	63	(11,95%)
EBT	5 911	6 697	(786)	(11,74%)
ROA	0,0352	0,0345	0,0007	2,16%
ROA(BSE)	0,0356	0,0348	0,0008	2,37%
Debt/EBITDA Ratio	2,3311	1,5031	0,8279	55,08%
Quick Ratio	0,8076	0,7151	0,0925	12,93%
ROE	0,0510	0,0581	(0,0071)	(12,22%)
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,3923	0,4275	(0,0352)	(8,23%)
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутната печалба (3/1)	0,1333	0,1696	(0,0363)	(21,41%)
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,1041	0,1228	(0,0187)	(15,25%)
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0883	0,1022	(0,0139)	(13,59%)
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0377	0,0431	(0,0054)	(12,50%)
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0510	0,0581	(0,0071)	(12,22%)
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите (1/15)	0,4289	0,4275	0,0014	0,33%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,4272	0,4219	0,0053	1,26%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	(14,0482)	(7,3513)	(6,6969)	91,10%
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	0,8506	0,7501	0,1005	13,40%
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	0,8076	0,6655	0,1421	21,36%
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,3614	0,3456	0,0158	4,57%
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,6154	0,9062	(0,2908)	(32,09%)
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	6,9675	8,8652	(1,8976)	(21,41%)
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	1,0318	0,9910	0,0409	4,12%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,0911	0,1013	(0,0102)	(10,03%)
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,7881	1,7445	0,0436	2,50%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,0412	0,1305	(0,0892)	(68,40%)
Темп на прираст на брутната печалба	(0,1817)	0,0647	(0,2463)	н/п
Темп на прираст на активите	0,0303	0,1014	(0,0711)	(70,10%)
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,1928	0,1358	0,0570	41,99%
Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,2066	0,1545	0,0520	33,67%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,2604	0,1828	0,0776	42,44%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,3506	1,3463	0,0043	0,32%
Пазарна капитализация на компанията	37 101	54 019	(16 918)	(31,32%)



Сделки със свързани лица

„Сирма Груп Холдинг“ АД

Сделки с дъщерни предприятия

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	38	592
- Абонаменти	1	-
- Наем на софтуерен лиценз	-	3
- покупки на стоки		
- Офис консумативи	2	3
- Инвентар	1	1
- Компютърни компоненти	1	4
Продажба на стоки и услуги		
Продажба на услуги		
- Абонаменти	-	95
- Административни, счетоводни услуги	715	661
- Наеми	476	262
- Облачни услуги	-	3 316
- Продажба на лицензи	2 256	575
- Техническа поддръжка	22	29
- Маркетинг и реклама	27	-
Продажба на стоки		
- Консумативи	77	23
Получени дивиденди	160	-
	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
- Получени депозити	9 660	-
- Възстановени получени депозити	4 844	-
- Предоставени заеми	375	574
- Възстановени предоставени заеми	67	801
- лихви по получени депозити	32	6
- лихви по предоставени заеми	215	221

Сделки с други свързани лица

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Покупки на услуги		
- Интернет	16	17
- Консултантски услуги	18	4
- Абонаменти	5	-
- Софтуерни услуги	-	200
- Наем на софтуерен лиценз	-	79
Продажба на услуги		
- Административни, счетоводни услуги	149	184
- Наеми	47	37
- Продажба на лицензи	-	76
- Техническа поддръжка	15	14
- Маркетинг и реклама	1	-
Покупки на стоки		
- Консумативи	6	-
- Получени депозити	670	-
- Предоставени заеми	-	184
- Възстановени предоставени заеми	43	-
- Лихви по предоставени заеми	56	59



Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	300	322
Разходи за социални осигуровки	7	6
Общо краткосрочни възнаграждения	307	328
Общо възнаграждения	307	328

„Сирма Солюшънс“ АД

Сделки със собствениците

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на стоки	23	94
- продажба на услуги	33	1 395
Предоставени заеми	2 500	-
Върнати предоставени заеми	2 500	801
Лихви по получени заеми	-	28
Предоставени депозити	1 638	-
Върнати предоставени депозити	1 794	-
Лихви по предоставени заеми/депозити	5	4
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на активи	1 320	200
- покупки на услуги	964	5 869
Получени заеми	-	1
Изплатени дивиденди	-	1 336

Сделки с дъщерни предприятия

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на стоки на "Датикум" АД	509	275
- продажба на стоки на "Сирма Ай Си Ес" АД	16	-
- продажба на стоки на "Сирма Бизнес Консултинг" АД	-	34
- продажба на услуги на "Датикум" АД	21	26
- продажба на услуги на Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	1 185	812
- продажба на услуги на "Сирма Ай Си Ес" АД	5	-
- продажба на услуги на "Сирма Бизнес Консултинг" АД	-	301
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на стоки от "Датикум" АД	878	62
- покупки на услуги от "Датикум" АД	76	227
- покупка на услуги от "Сирма Ай Си Ес" АД	-	5
Дивиденди "Датикум" АД	250	218
Дивиденди Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	22	-
Дивиденди "Сирма Бизнес Консултинг" АД	246	171



Сделки с асоциирани предприятия

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на услуги на Сирма САЩ	4 480	3 345
- продажба на услуги на "Сирма Мобайл" АД	5	-
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на услуги от Сирма САЩ	70	120
- покупка на услуги от "Сирма Мобайл" АД	11	582
Предоставен заем на „Сирма Мобайл“ АД	-	126

Сделки с други свързани лица

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на услуги	215	329
- продажба на стоки	51	82
Покупки на стоки и услуги		
- покупка на услуги	176	281
- покупка на стоки	-	5

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	120	120
Общо възнаграждения	120	120

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

Сделки със собственика

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Покупки на активи		
- Дълготрайни нематериални активи	936	-
Покупки на услуги		
- Административно обслужване	231	16
- Наем на софтуерен лиценз	7	-
- Други	4	-
- Лихви по предоставен депозит	27	-
- Лихви по получен заем	187	168
Предоставени депозити	5 082	-
Върнати предоставени депозити	250	-



Сделки с дъщерни предприятия

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажби на услуги		
- Абонаменти	405	-
- Приходи от подновяеми лицензи	982	-
- Консултантски услуги	235	-
- Административни, счетоводни услуги	29	-
- Приходи от продажба на лицензи	98	-

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажби на услуги		
- Консултантски услуги	9	-
Покупки на активи		
- Дълготрайни материални активи	15	-
- Компютърни компоненти	4	-
Покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	81	-
- Облачни услуги	53	-
- Наеми	20	-
- Консултантски услуги	148	-
- Лихви по депозит	1	2

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	31	1
Разходи за социални осигуровки	-	1
Общо възнаграждения	31	2



„ЕнгВю Системс София“ АД

Сделки със собствениците

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги:		
- лихви по депозити	-	1
Покупки на услуги:		
- абонаменти	19	17
- административни, счетоводни услуги	70	76
- консултантски услуги	6	1
- наеми	-	96
- техническа поддръжка	29	14
Покупки на стоки:		
- консумативи	2	9
- Лизинг на нает офис	1 203	-
- Лихви по лизинг	14	-
- Изплатени заеми	60	-
- Получени заеми	-	60
- Дивиденди	160	-
- Предоставени депозити	440	-
- Възстановени депозити	300	213

Сделки с дъщерни предприятия

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки:		
- сканираща система	1	-
Покупки на стоки и услуги:		
- покупки на стоки	2	-
- софтуерни услуги	412	395

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги:		
- лицензи	1	87
- софтуерни услуги	9	7
Покупки на стоки:		
- дълготрайни активи	12	17
- материали, консумативи	9	14
Покупки на услуги:		
- софтуерни услуги	5	216
- консултантски услуги	3	-
- интернет	2	2

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	127	122
Разходи за социални осигуровки	7	6
Общо краткосрочни възнаграждения	134	128
Дивиденди	57	-
Общо възнаграждения	191	128



„Сирма Бизнес Консултинг“ АД

Сделки със собствениците

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	-	1
Покупка на други	-	6
Покупка на ДМА	-	33
Покупки на услуги		
- Реклама и маркетинг	-	292
- Консултантски услуги	-	3
Постъпления по вземания по записани дялови вноски	-	117
Дивиденди	444	308

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	-	1
Покупки на услуги		
- Интернет	4	4
- Административни	83	86
- Други	1	-
- Консултантски	-	1
- Наеми	-	2
- Реклама и маркетинг	1	-
- семинари и обучение	9	2
- вноски по лизингови договори	89	-
- лихви по лизингови договори	2	-
- депозит	220	-

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	443	459
Разходи за социални осигуровки	20	18
Общо краткосрочни възнаграждения	463	477
Общо възнаграждения	463	477



„Датикум“ АД

Сделки със собствениците

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на ИТ оборудване	878	
Продажба на услуги, в т.ч.	96	227
облачни услуги	28	188
наем на сървър	13	15
наем на лиценз	11	
други	44	24
Покупки на ДМА	246	188
Покупка на стоки	253	6
Покупка на компютърни компоненти	5	10
Покупки на услуги	49	25
Платен дивидент от печалбата	250	218

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги, в т.ч.	60	61
- интернет	11	11
- наем на сървър	25	27
- наем на лиценз		
- други	23	22
-		
Приходи от лихви	1	1
Покупка на консумативи	1	1
Покупка на услуги	8	
Покупка на административно обслужване	56	51
Покупки други	31	23

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	112	107
Общо краткосрочни възнаграждения	112	107
Общо възнаграждения	112	107

„Сирма Ай Си Ес“ АД

Сделки със собствениците

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	1	-
Покупка на активи	8	-
Покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	5	5
- Други услуги	7	-



Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на услуги	16	122
Продажба на ДМА	7	-
Покупки на материали	5	5
Покупки на услуги		
- Абонаменти	1	-
- Административно обслужване	10	10
- Други	1	1
- Охрана	2	1
- Поддръжка и ремонт на офиса	3	-
- Почистване	3	3
- Семинари и обучения	4	2
- Наем	-	23
- Софтуерни услуги	-	45
- Главници по лизингов договор	24	-
- Лихви по лизингов договор	3	-
Покупка на дълготрайни нематериални активи	-	76
Върнат получен заем	43	-
Лихви по получен заем	4	-

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	87	87
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо възнаграждения	94	94

„Сирма Си Ай“ АД

Сделки със собствениците

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Покупки на услуги:		
- Административно обслужване	13	3
- Семинари и обучение	1	1
- Паркинг	2	-
- Други	1	-
Получени заеми	114	-
Изплатени заеми	7	-
Начислени лихви	1	-
Възникване на записани дялови вноски	-	133
Получени вземания по записани дялови вноски	80	33



Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на услуги:		
- Софтуерни услуги	37	10
- Други услуги	1	-
Покупки на услуги:		
- Софтуерни услуги	83	21
- Абонаментни услуги	4	3
- Други услуги	1	-

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	75	15
Разходи за социални осигуровки	7	1
Общо възнаграждения	82	16

„Сирма Медикъл Системс“ АД

Сделки със собствениците

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Покупки на услуги		
- покупки на услуги	21	22
- Право на ползване на нает актив	18	-
- Лихва по право на ползване на нает актив	2	-
Получен заем	37	-
Начислени лихви по получен заем	26	25

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Продажба на услуги		
- продажба на услуги	148	188
Покупки на материали и услуги		
- покупки на материали	1	-
- покупки на услуги	6	-

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019 хил. лв.	2018 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	109	109
Разходи за социални осигуровки	7	6
Общо краткосрочни възнаграждения	116	115
Общо възнаграждения	116	115



„Онтотекст“ АД

Сделки със собственика

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на активи		
- Дълготрайни нематериални активи	-	375
Покупки на материали		
- Рекламни материали	-	2
Покупки на услуги		
- Административно обслужване	15	190
- Наем на софтуерен лиценз	-	7
- Други	-	10
Продажба на услуги		
- Продажба на лицензи	-	246

Сделки с дъщерни предприятия

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби на услуги		
- Абонаменти	10	394
- Консултантски услуги	-	261
- Административни, счетоводни услуги	-	27
- Приходи от продажба на лицензи	-	28
- Други	-	29

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на активи		
- Дълготрайни материални активи	9	46
- Дълготрайни нематериални активи	-	87
Покупки на материали		
- Компютърни компоненти	2	4
Покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	-	69
- Хостинг	2	40
- Консултантски услуги	-	171

Сделки с ключов управленски персонал

Ключовият управленски персонал на Дружеството включва членовете на Съвета на директорите. Възнагражденията на ключовия управленски персонал включват следните разходи:

	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	2	36
Разходи за социални осигуровки	-	-
Общо възнаграждения	2	36



10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

Екология

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

Персонал

Дружеството и предприятията в групата считат, че неговите служители играят ключова роля в развитието на неговия бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Сирма Груп 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.

Брой на персонала в Групата към:

31.12.2019 година

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



31.12.2018 година

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

11 РИСКОВИ ФАКТОРИ

Цели и политика на ръководството по отношение управление на риска

Групата е изложена на различни видове рискове по отношение на финансовите си инструменти. Най-значимите финансови рискове, на които е изложена Групата са пазарен риск, кредитен риск и ликвиден риск.

Управлението на риска на Групата се осъществява от централната администрация на Групата в сътрудничество със съвета на директорите. Приоритет на ръководството е да осигури краткосрочните и средносрочни парични потоци, като намали излагането си на финансови пазари.

Групата не се занимава активно с търгуването на финансови активи за спекулативни цели, нито пък издава опции.

Най-съществените финансови рискове, на които е изложена Групата, са описани по-долу.

Анализ на пазарния риск

Вследствие на използването на финансови инструменти Групата е изложена на пазарен риск и по-конкретно на риск от промени във валутния курс, лихвен риск, както и риск от промяната на конкретни цени, което се дължи на оперативната и инвестиционната дейност на Групата.



Валутен риск

По-голямата част от сделките на Групата се осъществяват в български лева. Чуждестранните транзакции на Групата, деноминирани главно в щатски долари и британски лири, излагат Групата на валутен риск.

За да намали валутния риск, Групата следи паричните потоци, които не са в български лева. По принцип има отделни процедури за управление на риска за краткосрочните (до 6 месеца) и дългосрочните парични потоци в чуждестранна валута. В случаите, когато сумите за плащане и получаване в определена валута се очаква да се компенсират взаимно, то тогава не се налага допълнително хеджиране.

Финансовите активи и пасиви, които са деноминирани в чуждестранна валута и са преизчислени в български лева към края на отчетния период, са представени, както следва:

	Излагане на краткосрочен риск		
	Щатски долари '000	Британски лири '000	Други '000
31 декември 2019 г.			
Финансови активи	914	521	3
Финансови пасиви	(488)	(48)	-
Общо излагане на риск	426	473	3
31 декември 2018 г.			
Финансови активи	2 629	244	-
Финансови пасиви	(302)	(73)	-
Общо излагане на риск	2 327	171	-

Представените по-долу таблици показват чувствителността на годишния нетен финансов резултат след данъци и на собствения капитал към вероятна промяна на валутните курсове на българския лев спрямо следните чуждестранни валути:

- Щатски долар +/- 1% (за 2018 г.: +/- 5%)
- Британски лири (+/- 1%) (за 2018 г.: +/- 5%)

Всички други параметри са приети за константни.

Тези проценти са определени на база на осреднените валутни курсове за последните 12 месеца. Анализът на чувствителността се базира на инвестициите на Групата във финансови инструменти в чуждестранна валута, държани към края на отчетния период.

31 декември 2019 г.	Повишение на курса на българския лев		Понижение на курса на българския лев	
	Нетен финансов резултат хил. лв.	Собствен капитал хил. лв.	Нетен финансов резултат хил. лв.	Собствен капитал хил. лв.
Щатски долари (+/- 1%)	4	-	(4)	-
Британски лири (+/- 1%)	25	-	(25)	-



31 декември 2018 г.	Повишение на курса на българския лев		Понижение на курса на българския лев	
	Нетен финансов резултат	Собствен капитал	Нетен финансов резултат	Собствен капитал
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Щатски долари (+/- 5%)	7	-	(7)	-
Британски лири (+/- 5%)	9	-	(9)	-

Излагането на риск от промени във валутните курсове варира през годината в зависимост от обема на извършените международни сделки. Въпреки това се счита, че представеният по-горе анализ представя степента на излагане на Групата на валутен риск.

Лихвен риск

Политиката на Групата е насочена към минимизиране на лихвения риск при дългосрочно финансиране. Затова дългосрочните заеми са обикновено с фиксирани лихвени проценти. Към 31 декември 2019 г. Групата не е изложена на риск от промяна на пазарните лихвени проценти по банковите си заеми. Всички финансови активи и пасиви на Групата са с фиксирани лихвени проценти.

Анализ на кредитния риск

Кредитният риск представлява рискът даден контрагент да не заплати задължението си към Групата. Групата е изложена на този риск във връзка с различни финансови инструменти, като напр. при предоставянето на заеми, възникване на вземания от клиенти и други. Излагането на Групата на кредитен риск е ограничено до размера на балансовата стойност на финансовите активи, признати в края на отчетния период, както е посочено по-долу:

Финансови активи	2019	2018
	хил. лв.	хил. лв.
Търговски вземания	10 778	10 886
Вземания от свързани лица	-	86
Пари и парични еквиваленти	10 550	11 068
	21 328	22 040

Групата редовно следи за неизпълнението на задълженията на свои клиенти и други контрагенти, установени индивидуално или на групи, и използва тази информация за контрол на кредитния риск. Когато разходите не са прекалено високи, се набавят и използват данни за кредитен рейтинг от външни източници и/или финансови отчети на клиентите и другите контрагенти. Политика на Групата е да извършва трансакции само с контрагенти с добър кредитен рейтинг. Ръководството на Групата счита, че всички гореспоменати финансови активи, които не са били обезценявани или са с настъпил падеж през представените отчетни периоди, са финансови активи с висока кредитна оценка.

Групата не е предоставяла финансовите си активи като обезпечение по сделки.

По отношение на търговските и други вземания Групата не е изложена на значителен кредитен риск към нито един отделен контрагент или към група от контрагенти, които имат сходни характеристики. Търговските вземания се състоят от голям брой клиенти в различни индустрии и географски области. На базата на исторически показатели, ръководството счита, че кредитната оценка на търговски вземания, които не са с изтекъл падеж, е добра.

Кредитният риск относно пари и парични еквиваленти се счита за несъществен, тъй като контрагентите са банки с добра репутация и висока външна оценка на кредитния рейтинг.



Анализ на ликвидния риск

Ликвидният риск представлява рискът Групата да не може да погаси своите задължения. Групата посреща нуждите си от ликвидни средства, като внимателно следи плащанията по погасителните планове на дългосрочните финансови задължения, както и входящите и изходящи парични потоци, възникващи в хода на оперативната дейност. Нуждите от ликвидни средства се следят за различни времеви периоди - ежедневно и ежеседмично, както и на базата на 30-дневни прогнози. Нуждите от ликвидни средства в дългосрочен план - за периоди от 180 и 360 дни, се определят месечно. Нуждите от парични средства се сравняват със заемите на разположение, за да бъдат установени излишъци или дефицити. Този анализ определя дали заемите на разположение ще са достатъчни, за да покрият нуждите на Групата за периода.

Групата държи пари в брой и публично търгувани ценни книжа, за да посреща ликвидните си нужди за периоди до 30 дни. Средства за дългосрочните ликвидни нужди се осигуряват чрез заеми в съответния размер и продажба на дългосрочни финансови активи.

Към 31 декември 2019 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

31 декември 2019 г.	Текущи		Нетекущи	
	До 6 месеца	Между 6 и 12 месеца	От 1 до 5 години	Над 5 години
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Заеми	-	15 761	8 380	-
Задължения по финансов лизинг	340	340	2 610	739
Търговски и други задължения	5 928	-	-	-
Задължения към свързани лица	-	-	19	-
Общо	6 268	16 101	11 009	739

В предходния отчетен период падежите на договорните задължения на Групата са обобщени, както следва:

31 декември 2018 г.	Текущи		Нетекущи	
	До 6 месеца	Между 6 и 12 месеца	От 1 до 5 години	От 1 до 5 години
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Заеми	-	9 401	-	9 359
Задължения по финансов лизинг	22	23	-	136
Търговски и други задължения	9 224	-	-	-
Задължения към свързани лица	292	-	58	-
Общо	9 538	9 424	58	9 495

Стойностите, оповестени в този анализ на падежите на задълженията, представляват недисконтираните парични потоци по договорите, които могат да се различават от балансовите стойности на задълженията към отчетната дата.

Финансовите активи като средство за управление на ликвидния риск

При оценяването и управлението на ликвидния риск Групата отчита очакваните парични потоци от финансови инструменти, по-специално наличните парични средства и търговски вземания. Наличните парични ресурси и търговски вземания не надвишават значително текущите нужди от изходящ паричен поток. Съгласно сключените договори всички парични потоци от търговски и други вземания са дължими в срок до шест месеца.



12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН

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

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

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

Няма сделки, водени извънбалансово.

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

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

- придържане към определена управленска и счетоводна политика, оповестявана във финансовите отчети;

- извършване на всички операции в съответствие със законовите и подзаконовите нормативни актове; отразяване на всички събития и операции своевременно, с точен размер на сумите в подходящите счетоводни статии.

- сметки и за съответния отчетен период, така че да позволяват изготвянето на финансовите отчети в съответствие с конкретно зададената счетоводна рамка;

- спазване на принципа на предпазливостта при оценката на активите, пасивите, приходите и разходите;

- установяване и прекратяване на измами и грешки;

- пълнота и правилност на счетоводната информация;

- изготвяне на надеждна финансова информация;

- придържане към международните стандарти за финансова отчетност и спазване на принципа на действащо предприятие.

През отчетния период не са настъпили промени в основните принципи на управление на “Сирма Груп Холдинг“ АД.

12.9. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОМЕНИТЕ В УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА.

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

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

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

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

Станислав Танушев

Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3

София 1784

ir@sirma.com

Телефон за връзка: +359 2 976 8310



13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

Среднопретеглена цена

Цена на затваряне

[1 месец](#) [6 месеца](#) [1 година](#)

01.01.2019 « » 01.01.2020



Пазарна капитализация: **37 100 324** BGN към 01.01.2020 г.

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

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



14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Световна пандемия и обявяването на извънредно положение в Република България.

В началото на 2020 г., поради разпространението на нов коронавирус (Covid-19) в световен мащаб, се появиха затруднения в бизнеса и икономическата дейност на редица предприятия и цели икономически отрасли. На 11.03.2020 г. Световната здравна организация обяви и наличието на пандемия от коронавирус (Covid-19). На 13.03.2020 г. българското правителство обяви извънредно положение за период от един месец, в следствие удължено с още един месец и въведе редица рестриктивни и защитни мерки за бизнеса и хората. Прогнозите за очаквано развитие на сектор „Информационни и комуникационни технологии“ през 2020 г. и бъдещите години, са функция на развитието на здравната криза и предизвиканият от нея икономически застои.

Ръководството е предприело мерки за подобряване на ефективността на работния процес, при спазване на предписанията на здравните органи, фокусирайки се върху целта за запазване на персонала, което би подсигурило добра позиция на Групата на пазара при възстановяването на нормална икономическа дейност. Годишният бюджет е преразгледан и детайлно анализиран като за ограничаване последиците от влиянието на коронавируса и поддържане на стабилни финансови показатели, се предвиждат и мерки за оптимизация на разходите.

Тъй като ситуацията и предприетите мерки от държавните власти са изключително динамични, ръководството на Групата не е в състояние да оцени точните количествени параметри на влиянието на коронавирус пандемията върху бъдещото финансово състояние и резултатите от дейността ѝ. Ръководството е направило анализ на потенциалния ефект от кризата и е извършило оценка на рисковете, свързани с нея. При анализа на финансовите рискове, свързани с промяна на бизнес средата са разработени и разгледани различни сценарии с различна степен на вероятност за тяхното проявление. Най-негативният сценарий, оценен като малко вероятен от ръководството, би могъл да доведе до потенциално намаляване на обема на дейността и приходите от продажби на продукти и услуги. Това от своя страна би могло да доведе до промяна в балансните стойности на активите на Групата, които в консолидирания финансов отчет са определени при извършването на редица преценки и допускания от страна на ръководството и отчитане на най-надеждната налична информация към датата на приблизителните оценки.

Не са възникнали коригиращи събития или други значителни некоригиращи събития между датата на консолидирания финансов отчет и датата на оторизирането му за издаване.

Град София
30.06.2020 г.

Изпълнителен директор:


Цветан Алексиев

