

Годишен Консолидиран Доклад

за дейността на
"Сирма Груп Холдингз" АД
за 2020 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	XIV
	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.....	XV
5	СИРМА ГРУП ПРЕЗ 2020 Г.	XVII
5.1	Бизнесът на Сирма.....	XVI
5.2	Икономическа среда.....	XVIII
5.3	Допълнителна информация за 2020 г.....	XX
5.4	Основни събития и бизнес новини през 2020 г.	XXII
5.5	Основна юридическа информация през 2020 г.....	XXV
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	XXVII
6.1.	“Датикум” АД	XXVII
6.2.	„Сирма Солюшънс“ АД.....	XXVIII
6.3.	„Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ	XXXIV
6.4.	“Енгвю Системс София” АД.....	XL
6.5.	“Сирма Бизнес Консултинг” АД.....	XXXVIII
6.6.	Сирма Груп Инк	XL
6.7.	“Сирма Ай Си Ес” АД.....	XLI
6.8.	Ес Енд Джи Технологии Сървисис	XLII
6.9.	“Сирма Си Ай” АД.....	XLIX
6.10.	„Сирма Медикъл Системс“ АД.....	XLV
6.11.	“Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет.....	XLVII
7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	XLVII
8	Главни пазари	XLIX
9	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	XLIX
	Консолидирани приходи	XLIX
	Консолидирани разходи	L
	Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)	L
	Консолидирани активи	LI
	Нетекущи активи.....	LI



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



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 2020 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 2020 г.;
- 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 нашия годишен консолидиран доклад за дейността, анализираме нашите бизнес дейности за отчетния финансов период, както и текущото състояние на Сирма Груп. 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 годишен консолидиран финансов отчет е изготвен в съответствие с МСФО. Вътрешният контрол върху финансовата отчетност гарантира надеждността на информацията, представена в консолидираните финансови 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 31.12.2020 г. 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.



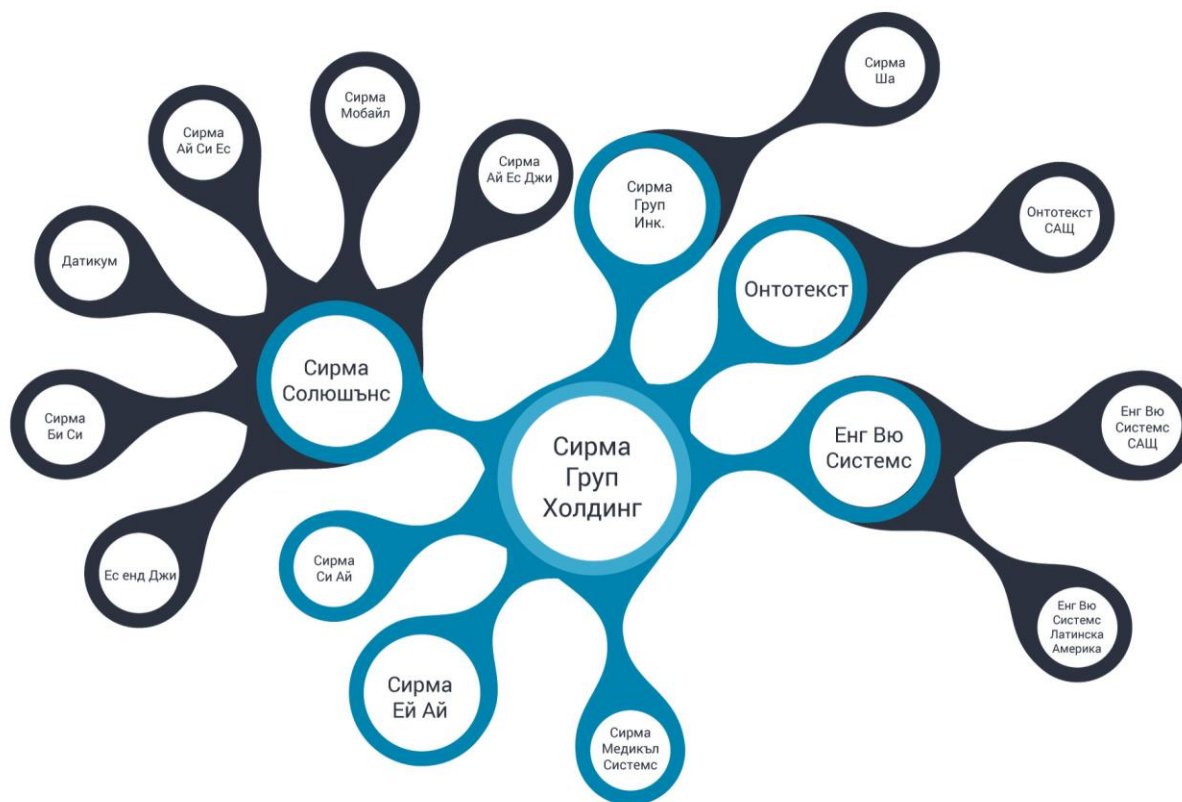
2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

„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-майка

“Сирма Груп Холдинг” АД няма регистрирани клонове.

История и развитие на дружеството-майка

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

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

Промени в предмета на дейност

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

На 23.03.2009 г. “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

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.

по реда на закона за счетоводство. Дружеството може да 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 лв.:

- 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 лв.:

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

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

При осъществяването на преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014 г. 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 31.12.2020 г. разпределението на акционерния капитал на Сирма Груп Холдинг АД е както следва:

	31.12.2020	31.12.2019
Акционерен капитал (хил. акции)	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1 041	1 064
Юридически лица	47	57
Физически лица	994	1 007
Брой акции, притежавани от юридически лица	8 528 409	11 614 752
% на участие на юридически лица	14,37%	19,57%
Брой акции, притежавани от физическите лица	50 832 109	47 745 766
% на участие на физически лица	85,63%	80,43%



Акционери	Брой акции към 31.12.2020	Брой акции към 31.12.2019	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%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	4 865 753	1 лв.	4 865 753 лв.	8,20%	8,28%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,08%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	4 700 786	1 лв.	4 700 786 лв.	7,92%	8,00%
Иво Петров Петров	4 400 000	1 572 828	1 лв.	4 400 000 лв.	7,41%	7,49%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	1 лв.	3 741 620 лв.	6,30%	6,37%
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	4,91%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	1 лв.	2 534 161 лв.	4,27%	4,31%
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%	3,67%
Емилиана Илиева Илиева	1 925 649	1 792 168	1 лв.	1 925 649 лв.	3,24%	3,28%
Банк ъф Нью Йорк Мелън	1 765 200	363 327	1 лв.	1 765 200 лв.	2,97%	3,00%
Явор Людмилов Джонев	1 392 746	1 392 746	1 лв.	1 392 746 лв.	2,35%	2,37%
УПФ „Доверие“ АД	1 047 678	1 094 249	1 лв.	1 047 678 лв.	1,76%	1,78%
Петър Николаев Коняров	870 665	1 187 480	1 лв.	870 665 лв.	1,47%	1,48%
"Манджуков" ООД	860 000	1 047 678	1 лв.	860 000 лв.	1,45%	1,46%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	857 600	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,27%
УПФ "Пенсионноосигурителен Институт"	715 810	747 036	1 лв.	715 810 лв.	1,21%	1,22%
Други	12 551 086	16 220 758	1 лв.	12 551 086 лв.	21,15%	20,36%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

Към 31.12.2020 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 584 474 бр. собствени акции с номинална стойност 584 474 лв. (0,98 % от акционерния капитал). Дружеството има 109 750 новопридобити собствени акции през отчетния период.

Към 31.12.2020 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 31.12.2020	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	8,20%	8,28%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,08%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	8,00%
Иво Петров Петров	4 400 000	7,41%	7,49%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,37%

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%

Дотолкова, доколкото е известно на Дружеството, да се посочи дали дружеството пряко или косвено е притежавано или контролирано 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 31.12.2020 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Петър Борисов Статев – независим член

Йордан Стоянов Недев – независим член



Начин на определяне на мандата 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 изпълнителния 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 2020 г.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2020 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2020 г.:
 - 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 2020 г.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2020 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган на друго дружество през 2020 г.:
 - Член на Съвета на директорите на „Сирма Медикъл Системс“ АД;
 - Член на Съвета на директорите на „Датикум“ АД.



Цветан Борисов Алексиев - Изпълнителен 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 2020 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2020 г.:
 - 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 2020 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2020 г.:
 - 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 Статев – 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 2020 г.
2. Притежава повече от 25% от капитала на дружествата:
 - „Смартком България“ АД - 50 % от капитала.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2020 в следните дружества:
 - Изпълнителен директор на „Смартком България“ АД;
 - Председател на СД на „Барин Спортс“ АД;
 - Председател на УС на Фондация "Клъстер Информационни и Комуникационни Технологии (ИКТ)";
 - Член на СД на „Смарт Нетуъркс“ АД;
 - Член на Надзорния 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 2020 г..
2. Притежава повече от 25% от капитала на:
 - „Сузана и Веско-СВ“ ООД – 75 %.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2020 г.:
 - 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 оперативното ниво, както и да предлагат решения към Съвета на директорите на дружеството:

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

Приети вътрешно-нормативни документи

През 2015 г. 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 31.12.2020	Брой акции към 31.12.2019	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.12.2020	Нормализиран % в капитала към 31.12.2020
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	4 865 753	1 лв.	4 865 753 лв.	8,20%	8,28%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,08%
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	4,91%
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.	29,97%	30,27%

През периода 01.01.2020 г. - 31.12.2020 г. няма промяна в участието на членовете на СД в капитала на дружеството.



Възнаграждения на ключовия управленски персонал на Групата

	2020 хил. лв.	2019 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	1320	1418
Разходи за социални осигуровки	55	55
Общо краткосрочни възнаграждения	1375	1473
Дивиденди	52	57
Общо възнаграждения	1427	1530

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 IT 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 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Процент от капиталовите права към 31.12.2020	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	Изменение (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	39 311	77,71%	82,43%	39 311	77,71%	82,43%	-
"Онтотекст" АД	17 865	87,65%	90,44%	17 865	87,65%	90,44%	-
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	7 035	100,00%	100,00%	7 035	100,00%	100,00%	-
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%	-
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	-
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	-

Дъщерни на “Сирма Солюшънс” АД

	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Изменение (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%	-
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	270	90,00%	-
Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	117	51,00%	117	51,00%	-
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	4	71,00%	4	71,00%	-



Дъщерни на “Сирма Ей Ай” ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Изменение (в хил. лв.)
Онтотекст САЩ	30	100%	30	100%	-

Дъщерни на “ЕнгВю Системс София” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Изменение (в хил. лв.)	
„ЕнгВю Системс Латинска Америка”, Бразилия		7	95%	7	95%	-
ЕнгВю Системс САЩ		190	100%	190	100%	-

Асоциирани на “Сирма Груп Холдинг” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Стойност на инвестицията към 31.12.2019 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2019	Изменение (в хил. лв.)
Е-Дом Мениджмънт ООД	-	35,00%	-	35,00%	-

Асоциирани на “Сирма Солюшънс” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2020	Процент от капитала към 31.12.2020	Стойност на инвестицията към 31.12.2019	Процент от капитала към 31.12.2019	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	23,71%	916	23,71%	-
“Сирма Мобайл”АД	25	40%	25	40%	-

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 2020 Г.

5.1 Бизнесът на Сирма

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

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

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

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

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

През 2017 г. групата разработи своята 5-годишна “Стратегия Сирма 2022”. Сирма се фокусира в процеса на трансформацията на организациите към “интелигентни организации”. Ние имаме технологии и know how за всички етапи от този преход – от събирането на данни – вътрешни, външни, структурирани, неструктурирани, отворени, свързани, “тъмни” и т.н.; през изграждането на моделите и хранилището на знания, разработване на аналитични модели и модели за предвиждане, базирани

на изкуствен интелект, до предоставянето на “човешки” интерфейси от ново поколение.

Основни елементи на Стратегията са:

- Технологична трансформация чрез концентрация на развойна дейност;
- Подобряване 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, 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

Накратко

След много нестабилната 2020 г. данните за ИКТ индустрията бяха ревизирани в положителна посока (не толкова лоши, колкото се очакваше). Спадът на годишните разходи за ИКТ се оценява на около 3% на годишна база в текущите цени. 2021 г. започва с известен оптимизъм за възстановяване, макар и все още недостатъчно за достигане на нива отпреди пандемия в рамките на годината. Очаква се различните сегменти на ИКТ индустрията, както и различните географии и вертикали на клиентите да се възстановят с различен темп. Рисковете остават завишени за рецидив на рецесията през 2021 г.

Развитие на икономиката в България през 2020 г. и очаквания за 2021 г.

Световната банка ([Global Economic Prospects, January 2021](#)) очаква свиването на БВП на България през 2020 година да достигне 5,1% и последващо възстановяване през 2021 година от 3,3% и 3,7% през 2022 г.

Очаква се фискалната политика да допринесе значително за икономическата активност чрез държавни разходи, инвестиции и увеличени нетни трансфери към домакинствата. Очаква се постепенното възстановяване, започнало през третото тримесечие на 2020 г., да продължи през 2021 г. и 2022 г.

Най-важният риск за икономическата активност се наблюдава в потенциална нова вълна на COVID-19 в България и по света, която може да подчини за по-дълъг от очаквания период външна търговия, индивидуалното и корпоративно потребление и инвестиции. Възстановяването на българската икономика е силно условно и зависи от мерките, предприети на местно и европейско ниво, както и от възстановяването на европейските икономики, които са и водещите пазари за българската индустрия.

Развитие на световната икономика през 2020 г. и очаквания за 2021 г.

Икономическото развитие през 2020 г. бе белязано от въздействието на мерките срещу COVID-19 върху световната икономика и рецесията, в която повечето държави изпаднаха. Пазарните прогнози за годината очертаваха рязък икономически спад и несигурно възстановяване през следващите години ([Global Economic Prospects, Световна банка, януари 2021](#)).

Според Световната Банка спадът на БВП глобално през 2020 г. се очаква да достигне 4,3%, като той е един от най-високите в развитите икономики, където се очаква да бъде

средно 5,4% - 3,6% в САЩ, 7,4% в еврозоната и 5,3% в Япония. Китай е една от малкото държави, които въпреки всички ограничения се очаква да отчетат 2% ръст на БВП през 2020 година.

Световната банка прогнозира възстановяване с форма на V с глобален растеж, достигащ 4% през 2021 г. и 3,8% през 2022 г. Очаква се растежът в групата на развитите икономики да се засили до 3,3% през 2021 г., което обаче е недостатъчно за достигане на нивата на БВП от 2019 г.

Това възстановяване, обаче е силно условно и зависи от ефективна имунизация, правилното управление на пандемията, както и ефективни държавни политики. Материализирането на редица рискове може да дерейлира очаквания икономически растеж през 2021 г.: нова вълна и ръст на заразени, логистични затруднения с ваксинацията, силно нараснал дълг на всички държави, увеличен риск от финансова криза. Успоредно с това очакваното възстановяване през 2021 година няма да е равномерно в различните икономически сектори.

Стандартно развитието на ИКТ индустрията следва близко кривата на глобалното икономическо развитие, като тенденциите за ръст или спад дори се засилват и надскочат този на БВП. Тази връзка е силно разкъсана през 2020 година (IDC, February 2021). Основната причина е използването на ИКТ технологиите за преодоляване на последствията от пандемичните ограничения (които водят до спад на БВП) и засиленото използване на облачни технологии.

Всички сектори на икономиката се очаква да възстановят своя растеж през 2021 г., като едва няколко ще успеят да достигнат (а в случая с „Образованието“ да надскочат) нивата от 2019 г.

Отрасълът на Сирма

Компаниите от Сирма Груп са специализирани в индустрията на информационните технологии (ИТ). Данните от индустрията обикновено се комбинират с данни за „комуникационния сегмент“, тъй като този сегмент е изцяло зависим от информационните технологии. Съответно индустрията придобива името „Информационни и комуникационни технологии“ или накратко ИКТ. От цялото разнообразие на сегментите в ИКТ, компаниите в групата работят основно в сегментите „ИТ услуги“ (системна интеграция, инфраструктура като услуга, софтуер като услуга, софтуерна поддръжка, консултации) и „Бизнес софтуер“ (различни софтуерни продукти насочени към различни бизнес вертикали и разработка на софтуер по поръчка).

Двата големи сегмента („ИТ услуги“ и „Софтуер“), в които Групата работи, са най-бързо развиващите се в миналото



Исторически двата сегмента спазват еднакви тенденции на развитие. През 2020 г. COVID пандемията промени тази синхронност, като „ИТ услугите“, които са силно обвързани с икономическото развитие, изпитаха силен спад, който се доближава до спада на БВП. Съответно прогнозите на различните информационни агенции предвиждат спад на сегмента за 2020 година: -2% според IDC и -2,7% според Gartner. Успоредно с това сегментът „Софтуер“ успя да запази голяма част от своя ръст, като продуктите му се използват за преодоляване на ограниченията свързани с пандемията.

Очакванията в началото на 2021 година предвиждат двата сегмента да възстановят своя растеж, като същевременно синхронността между тях ще продължи да е нарушена.

Прогнозата за растеж на тези сегменти обаче прикрива основното разнообразие на под-сегментите и техния истински потенциал през 2020 г. и следващите години. Бизнес линията на „Интелигентната еволюция на предприятията“ на Sirma се разраства дори през 2020 г. и се очаква да поддържа двуцифрен растеж за периода 2020-2024 г. (вж. „Подробна прогноза“ на Gartner по-долу). Мисията на Sirma е да улесни интелигентната цифрова трансформация на предприятията. Всички дъщерни компании в групата правят точно това. Тези ИТ технологии и услуги са тези, които набират скорост от кризата с COVID и ще продължат да водят растежа на целия ИТ сектор.

Географски Sirma е фокусирана върху водещите световни пазари (САЩ, Великобритания и Европа), които също се очаква да направят и най-бързо завръщане към нормалните разходи за ИТ преди COVID още през 2021 г. (виж по-долу).

Sirma е B2B ИТ доставчик. Клиентското портфолио на Sirma – Дигитални бизнеси (AI на Sirma, Консултиране и интеграция, Чатботи, ИТ сигурност и разработване на софтуер), Финансови институции (AI на Sirma, Консултации, Интеграция, ИТ сигурност, Чатботи и продуктите на Сирма Бизнес Консултинг АД), Застраховане (Sirma's Insurance Broker Platform), комуникации (AI на Сирма, GraphDB), издателска дейност (AI на Сирма, GraphDB), медии (AI на Сирма, GraphDB) и здравеопазване (AI на Сирма и продуктите на Сирма Медикъл Системс АД) показват умерено намаляване на нивата на разходи за ИТ през 2020 г., устойчивост по време на COVID кризата и се очаква значително увеличаване на техните инвестиции в ИКТ през близките години (вж. по-долу Gartner, ИКТ разходи от вертикали). Сирма не е изложена на най-силно засегнатите от COVID кризата вертикали - „Транспорт“, „Развлечения“ и „Туризм“.

Развитие на ИКТ сектора през 2020 г. и очаквания за 2021 г.

Ковид кризата не се отрази силно на ИТ индустрията и на нейните потребители. ИКТ пазарът през 2020, подобно на всички останали икономически сектори, изпитваше силна волатилност. Годината запозна с нормално първо тримесечие, драматичен спад през второто тримесечие и слабо възстановяване през втората половина на годината.

Според Gartner ([Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 6.2% in 2021, Януари 25, 2021](#)), разходите за ИКТ в света през 2020 г. са спаднали по-малко от очакванията, или с 3,2% (вместо очаквания от м. октомври 2020 г. спад от 5,4%) в сравнение с 2019 г. и ще се свият до 3,6 трилиона щатски долара по текущи цени. Свиването на ИКТ разходите е дори по-скромно в постоянна валута (constant currency) и е 2,5% през 2020 г.

Спад в разходите през 2020 година се наблюдава във всички сегменти, като бе най-значителен при „Устройства“ (спад от 7%), където покупките масово бяха ограничени единствено до удовлетворяване на критични нужди по време на пандемичната криза. Най-скромно бе спада при сегмента „Центровете за данни“ (0.9%), който обслужваше силно нарасналото търсене на облачни услуги в месеците на пандемични ограничения.

Прогнозите на другата голяма информационна агенция IDC ([IDC, Global ICT Spending 2020 - 2023](#)) са приблизително същите за 2020 година: спад при „Хардуер“ от 8%, спад при „ИТ Услуги“ от 3%, спад при „Софтуер“ от 2%. Същевременно IDC в допълнение към традиционните сегменти на ИКТ индустрията обособяват един допълнителен сегмент „Нови технологии“. В него са концентрирани изкуствен интелект, телематика, добавена и разширена реалност, 3Д принтиране, роботика. Сегментът „Нови технологии“ запазва традиционния си ръст от 16% дори през 2020 година. По този начин IDC не предвиждат спад през 2020 година, а по-скоро запазване на обема на глобалния ИКТ пазар.

Прогноза за развитието на глобалният ИКТ пазар през 2021 г. и бъдещите години

Gartner преразглежда своите прогнози за разходите за ИКТ в света през януари 2021, като корекциите бяха в положителна посока (или по-малък спад от първоначално очаквания):



Световни разходи за ИКТ в текущи цени

2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 CAGR
2019-24

Център за данни									
Разходи \$Млрд.	182	213	215	215	228	236	245	254	
Годишен ръст		17.03%	0.94%	0.00%	6.05%	3.51%	3.81%	3.67%	3.37%
Бизнес Софтуер									
Разходи \$Млрд.	370	427	477	465	506	557	629	715	
Годишен ръст		15.41%	11.71%	-2.52%	8.82%	10.08%	12.93%	13.67%	8.46%
Устройства									
Разходи \$Млрд.	673	714	712	653	705	715	720	719	
Годишен ръст		6.09%	-0.28%	-8.29%	7.96%	1.42%	0.70%	-0.14%	0.20%
ИТ Услуги									
Разходи \$Млрд.	931	993	1 040	1 012	1 073	1 140	1 235	1 347	
Годишен ръст		6.66%	4.73%	-2.69%	6.03%	6.24%	8.33%	9.07%	5.31%
ТЕЛКО									
Разходи \$Млрд.	1 381	1 382	1 373	1 350	1 411	1 457	1 511	1 555	
Годишен ръст		0.07%	-0.65%	-1.68%	4.52%	3.26%	3.71%	2.91%	2.52%
Общо ИКТ									
Разходи \$Млрд.	3 537	3 728	3 816	3 695	3 923	4 105	4 340	4 590	
Годишен ръст		5.40%	2.36%	-3.17%	6.17%	4.64%	5.72%	5.76%	3.76%
ИТ без ТЕЛКО									
Разходи \$Млрд.	2 156	2 346	2 443	2 345	2 512	2 648	2 829	3 035	
Годишен ръст		8.81%	4.13%	-4.01%	7.12%	5.41%	6.84%	7.28%	5.08%

Gartner очаква възстановяване на всички сегменти на ИКТ през 2021 и общ годишен ръст на сектора от 6%. Двигателите на растежа ще бъдат сегментите „Софтуер“ и „ИТ услуги“, като този път със сериозен ръст от близо 8% в тяхната компания се нарежда и сегмент „Устройства“, който следва да задоволи търсене, което е било забавено или отложено от пандемията именно през 2021 година.

IDC ([IDC, Global ICT Spending 2020 - 2023](#)) също очаква възстановяване през 2021 г. и ръст на глобалния ИКТ пазара от около 3% в постоянна валута. Същевременно IDC очаква ръста в сегмента „Нови Технологии“ да достигне 15,5% за годината, като така целия сектор увеличава своя ръст до 5,37% на годишна база. IDC очакват развитието в „Традиционните“ сегменти през близките години приблизително да дублира ръста на БВП, като основните двигатели там ще бъдат облачните технологии, big data, социални мрежи и мобилни услуги. Икономите в разходите донесени от прилагането на „Традиционните“ технологии ще бъдат насочвани към иновации и съответно към сегмента „Нови технологии“. КОВИД-19 засили разделението между „Традиционни“ и „Нови“ технологии, като тази тенденция се очаква да се задълбочава и в близките години, като очаквания ръст при „Нови“ технологии се очаква да се запази около 15% на годишна база и в бъдещите години.

Подробна прогноза

Сегмент „ИТ Услуги“

Според IDC ([IDC, February 2021](#)) сегментът „ИТ Услуги“ остава силно привързан към динамиката на БВП.

Причина за това е силната зависимост на сегмента от икономическото състояние (измервано на макро ниво с показателя БВП) на своите клиенти. Резкият спад на икономическата активност през 2020 г. пощади донякъде единствено „поддържащите ИТ услуги“, които отчетоха по-умерен спад. Голяма част от останалите „ИТ услуги“ бяха преустановени или отложени.

Добрата новина за сегмента е, че в проучване на Gartner от края на 2020 година ([Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 6.2% in 2021, Януари 25, 2021](#)) 2/3 от респондентите планират възстановяване на ползваните ИТ услуги, които са били спрени или отложени вследствие на COVID кризата.

Сегмент „Софтуер“

Сегментът „Софтуер“ е основният двигател на разделянето на тенденциите на развитие на ИКТ от БВП през 2020 г.



Според IDC ([23 February 2021](#)) един от двигателите на развитието на сегмент „Софтуер“ е изкуствения интелект. 88% от AI е концентриран именно в сегмент „Софтуер“. Пазарът за изкуствен интелект се очаква да расте с CAGR 17,5% в периода 2020 – 2024 г., като през 2024 година достигне USD 554 милиарда. Вътре в AI пазарът „Софтуерните платформи с AI“ ще са водещи по растеж, като достигат CAGR 32.7% в близкия петгодишен хоризонт.

ИКТ разходи по вертикали

Спадът в разходите за ИКТ през 2020 г. не е еднакъв в различните отраслови вертикали. Някои („Правителство“) дори успяха да растат през годината. Други („Банки и ценни книжа“, „Доставчици на здравни услуги“) отбелязват само умерен спад в сравнение с някои, които са отбелязали драстичен спад - „Транспорт“ със спад от 20% и „Производство“ с спад от 15%.

Средните цифри на прогнозите за развитие прикриват подробности за поведението и ИТ разходите на различните потребители. Като разглежда различните под-вертикали Gartner прогнозира бъдещите разходи за ИКТ до 2024 г. Gartner показва, че някои сегменти ще се възстановяват много бавно и ще възстановят нивата на ИКТ разходи от преди пандемията чак през 2023-2024 година. Успоредно с това други сегменти се очаква да възстановят своите разходи още през 2021 година.

Рискове

Според Дейвид Лъвлок от Gartner развитието на ИКТ пазара през 2020 г. и 2021 г. изпитва най-голямата волатилност в своята история.

В по-устойчиво положение са финансовите услуги и телекомуникациите. В другия край на спектъра са „Транспорт“ и „Лично потребление“ (туризъм, хотели, ресторанти). Оттук рисковете пред ИКТ сектора са също различни: „Облачните услуги“ и „Мобилните телефони“ са относително имунизирани от отрицателно развитие през близките години. Същевременно „ИТ услугите“ и „Инфраструктура“, които са силно зависими от развитието на икономиката са съответно застрашени от негативно развитие.

5.3 Допълнителна информация за 2020 г.

Влияние на изключителни фактори

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

ОБОБЩЕНА ИНФОРМАЦИЯ, ОТНАСЯЩА СЕ ДО СТЕПЕНТА, В КОЯТО ГРУПАТА 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 Групата, тя 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 ГРУПАТА

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

съществено приходите от дейността на Групата и бъдещите инвестиции.



ЗНАЧИТЕЛНИ ПРОМЕНИ В НЕТНИТЕ ПРОДАЖБИ ИЛИ ПРИХОДИ, ОПОВЕСТЕНИ ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ

През разглеждания период се наблюдават промени в консолидирания финансов отчет на Групата, подробно нетните продажби или приходи, представени в 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 ГРУПАТА

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

5.4 Основни събития и бизнес новини през 2020 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на 2020 г.:

11.12.2020

Оповестяване на информация за открит голям депозит на Сирма Солюшънс АД при Сирма Груп Холдинг АД.

07.12.2020

Росен Върбанов, изпълнителен директор на Сирма Медикъл Системс, сподели своите виждания за развитието на телемедицинските услуги в България пред Блумбърг ТВ България.

04.12.2020

Нотос България и Сирма започват сътрудничество за внедряване на обединена платформа за електронна търговия.

03.12.2020

Цветан Алексиев – Изпълнителния директор на Сирма Груп Холдинг говори за плюсовете и минусите от публичността на компанията пред Investor Finance Forum 2020.

02.12.2020

Цветомир Досков – Изпълнителен директор на Сирма Бизнес Консултинг говори за бъдещето на дигитализацията на банките пред организирания от Икономедия форум „Банките и бизнесът“.

30.11.2020

Оповестяване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2020.

19.11.2020

Продуктът на Сирма Ей Ай GraphDB бе избран от Johnson Controls за новата версия на Metasys Building Automation System.

10.11.2020

Wood & Co. Публикува своето проучване, което оценява инвестиционния потенциал на Сирма Груп Холдинг АД.

09.11.2020

Фабриз Гутеброуз – Изпълнителния директор на S&G Technology Services/Sirma UK, бе отличен за принос към Raconteur media, в техния специален доклад "Бъдещето на банките и капиталовите пазари", публикуван в The Times и The Sunday Times.

30.10.2020

Оповестяване на информация за открит голям депозит на Сирма Солюшънс АД при Сирма Груп Холдинг АД.



30.10.2020

Оповестяване на междинни индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2020 г.

07.10.2020

Цветан Алексиев – Изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг говори за бъдещето на телемедицината и иновативното решение на Сирма Medres:M на форумът Tech of Tomorrow 2020.

06.10.2020

Финтех експертът от Сирма Бизнес Консултинг Цветомир Досков обсъжда промените в процесите и технологиите в контекста на глобална пандемия пред Digital Finance Forum.

30.09.2020

Г-н Цветомир Досков – Изпълнителен директор на Сирма Бизнес Консултинг взема участие в дискусиите на Tech of Tomorrow 2020 по темата "Банкирането в реално време – ускорено придвижване към дигитално взаимодействие."

29.09.2020

Г-н Фабрис Гутеброуз – Изпълнителен директор на S&G Technology Services, която е част от Сирма Груп, споделя своите виждания защо управителите на фондове следва да изберат решения от отвореното банкиране, в списанието "Professional Paraplanner".

21.09.2020

Оповестяване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2020.

18.09.2020

Оповестяване на Протокол от проведеното ОСА на Сирма Груп Холдинг АД и списъци с пълномощници.

17.09.2020

Оповестяване на решението на ОСА на Сирма Груп Холдинг АД за разпределение на печалбата от 2019 г. и въздържане от изплащане на дивидент.

17.09.2020

Оповестяване на информация за обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД, съгласно решение на ОСА.

16.09.2020

Сирма Груп Холдинг АД проведе своето годишно Общо Събрание на Акционерите, като използва онлайн платформата ЕПОС на Централния Депозитар.

08.09.2020

Г-н Фабрис Гутенброуз – Изпълнителен директор на S&G Services/Sirma UK дискутира пред списанието FinTech, фокусът на финансовата индустрия върху офертите на дигитални услуги и увеличеното търсене на потребителите към тях, породено от COVID-19 пандемията.

31.08.2020

Оповестяване на междинни индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2020.

27.08.2020

Публикуване на информация за новите изисквания и възможности на ЕПОС и електронният вариант на провеждане на ОСА.

25.08.2020

Изпълнителният директор на S&G Technology Services /Sirma UK/, Фабрис Гоутебоуз обсъжда текущите тенденции в потребителското и корпоративно кредитиране, причинени от COVID-19 ограниченията и тяхното въздействие върху икономиката, пред списанието Global Banking And Finance Review.

24.08.2020

Продуктът GraphDB на Сирма Ей Ай е определен като „Шампион“ в проучването на пазара на граф-бази данни проведено от Bloor.



17.08.2020

Публикуване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.03.2020.

14.08.2020

Оповестяване на постъпило уведомление за значително дялово участие на акционерът Иво Петров, което е достигнало 5,03% от капитала на Сирма Груп Холдинг АД.

13.08.2020

Публикуване на Покана за ОСА на Сирма Груп Холдинг АД, което ще се проведе на 16.09.2020 и съпътстващите документи.

05.08.2020

Сирма организира кръгла маса на тема: Банкови иновации във време на пандемия: „Мисията възможна“.

03.08.2020

Повторно оповестяване на годишните одитирани консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД за 2019 г. поради технически проблем с 3 файла и официално оповестяване на начинанието.

31.07.2020

Оповестяване на годишните одитирани консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД за 2019 година.

28.07.2020

Пусната е нова версия 4.1 на продукта Medrec:M от Сирма Медикъл Системс АД.

16.07.2020

Сирма Груп Холдинг заема престижни места в много от категориите на класацията Топ 100 Български ИКТ Компании на ICT Медия.

17.06.2020

Оповестено ново стратегическо партньорство на Сирма ЕйАй и Semantic Web Company.

29.05.2020

Оповестяване на междинни индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг за периода приключващ на 31.03.2020 г.

21.05.2020

Сирма Груп Холдинг е включена в програмата за капиталови проучвания на ЕБВР.

19.05.2020

Сирма Бизнес Консултинг, част от Сирма Груп Холдинг, оповестява свое ново стратегическо партньорство с Мадара Инвест в иновативен финтех проект.

15.05.2020

Оповестяване на годишни одитирани индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг за 2019 г. на английски език.

07.05.2020

Сирма Груп предоставя своето приложение за телемедицина Medrec:M безплатно на софийската община и нейният отдел по иновации.

05.05.2020

Оповестяване на годишни одитирани индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг за 2019 г.

22.04.2020

Сирма Ей Ай, част от Сирма Груп Холдинг, предоставя безплатно своята GraphDB на научни организации по света в подкрепа на борбата с COVID-19.

16.04.2020

Пуск на версия 2.0 на апликацията Medrec:M.

15.04.2020

Оповестяване на удължените срокове за публикуване на финансови отчети на Сирма Груп Холдинг, както и конкретните нови дати.

09.04.2020

Изказване на Изпълнителния директор на Сирма Груп Холдинг Цветан Алексиев за бъдещето на телемедицината и Medrec:M.



06.04.2020

Пуск на мобилната апликация Mercedes:M – личния медицински картон на бъдещето.

02.04.2020

Оповестяване на удължени срокове за оповестяване на одитирания индивидуален отчет за 2019 г. на Сирма Груп Холдинг, в следствие на въздействието на ограниченията свързани с КОВИД 19.

26.03.2020

ЕнгВю Системс, част от Сирма Груп, предоставя безплатни лицензи за домашен офис за своя продукт EngView Package and Display Designer Suite за времето на ограниченията свързани с Корона вируса.

24.03.2020

Датикум, част от Сирма Груп, предоставя облачни сървъри за онлайн класни стаи.

24.03.2020

Сирма Медикъл, част от Сирма Груп, предоставя безплатно ползване на пълните функционалности от Премиум пакета на своя продукт Diabetes:M за времето на ограниченията свързани с Корона вируса.

18.03.2020

Оповестяване на информация за въздействието на COVID 19 върху дейността на дружествата от “Сирма Груп Холдинг” АД.

04.03.2020

Сирма пуска първият български продукт, който е в пълно съответствие с PSDII – Open Banking Suite.

02.03.2020

Публикуване на междинни консолидирани отчети на “Сирма Груп Холдинг” АД към 30.12.2019 г.

26.02.2020

Сирма взема участие в Annual FinTech and InsureTech Summit.

20.02.2020

Сирма оповестява силни годишни резултати за своята фирма във Великобритания S&G Technology Services.

30.01.2020

Публикуване на междинни индивидуални отчети на “Сирма Груп Холдинг” АД към 30.12.2019 г.



5.5 Основна юридическа информация през 2020 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2020 г. – 31.12.2020 г.:

- Придобиване на повече от 5% дял от капитала на дружеството от акционер.

Съгласно изискванията на чл.148, т.6 от Закона за публично предлагане на ценни книжа, Ви уведомяваме за следното: На 14.08.2020 г. в деловодството на Сирма Груп Холдинг АД постъпи уведомление от инвестиционния посредник ПФБК АД, София за значително дялово участие и придобиване на повече от 5% дял от капитала на дружеството от техен клиент, както следва:

- Име на акционера притежаващ 5% или повече от правата на глас: Иво Петров Петров;
- Дата на която правото на глас на лицето е прехвърлило праговете по чл.145, ал.1 от ЗППЦК: 10.08.2020;
- Общ сбор на правата на глас на Иво Петров Петров: 2 960 570 акции с право на глас или 5,03% от капитала на дружеството.

Към 31.12.2020 г. Иво Петров Петров притежава 4 400 000 акции с право на глас или 7,41% от капитала на дружеството.

- Обратно изкупуване на акции

С решение на Общото събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 26.08.2019 г. на 16.09.2020 г. дружеството изкупи обратно 109 750 свои акции на средна цена от 0,68 лева за акция на обща цена от 74 630 лева. Акциите представляват 0,1848872% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на „Българска фондова борса – София“ АД. Към 31.12.2020 г. дружеството притежава 584 474 бр. собствени акции (0,98% от капитала).

Съдебни искиове за периода 01.01.2020 г. – 31.12.2020 г.:

Няма заведени срещу Групата съдебни искиове за периода.

5.6 Информация за сключените големи сделки през 2020 г.

През 2020 г., Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка с новата стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за BGN 5 813 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 4 980 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 2 172 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за BGN 6 368 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 5 464 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 3 633 хил.лв.

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през 2020 г.

През 2020 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през 2020 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 г.

Общата стойност на направените инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност през 2020 г. възлиза на 2 838 хил. лв.



5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

През 2020 г., Групата актуализира своята „Стратегия за растеж и развитие“, приета през 2019 г., която обхваща бъдещото развитие на Групата до 2022 г.

Прогнозите за очаквано развитие на сектор Информационни и комуникационни технологии през 2021 г. и следващите години, са функция на очакваното развитие на здравната криза и предизвиканият от нея икономически застои.

Към датата на изготвяне на този доклад ръководството продължава да прилага мерки водещи до продуктивен и непрекъснат работен процес, при стриктно спазване на разпоредбите на държавните власти. Годишният бюджет е изготвен при отчитане на настоящата обстановка и детайлно анализиран с оглед минимизиране последиците от влиянието на коронавируса и поддържането на стабилни финансови показатели.

Вероятно е да има бъдещи въздействия върху дейността на Групата, свързани с бизнес модела, правните и договорните отношения, служителите, клиентите и оборотните средства в резултат на Covid-19.

През годината бяха налагани с различна интензивност рестриктивни мерки като и към настоящия момент са в сила забрани за пътуване, карантинни мерки и ограничения. Бизнесът е изправен пред предизвикателства, свързани с намалени приходи и нарушени вериги за доставки. Докато някои държави започнаха да облекчават ограниченията, отпускането на мерките става постепенно в България при несигурност за удължаване на мерките за неопределени бъдещи периоди.

Ръководството е направило анализ на потенциалния ефект от продължаващата криза и е извършило оценка на рисковете, свързани с нея. Тъй като ситуацията и предприеманите мерки от властите са много 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. Въвеждането на нови силно рестриктивни мерки за продължителен период от време би могло да доведе до потенциално намаляване на обема на дейността и приходите от продажби на продукти и услуги. Това от своя страна би могло да предизвика промяна в балансовите 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.

Групата отчита задължения по получени заеми. Групата 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 2020 г.

През 2020 година Групата не е уведомена за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с Групата, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.

5.11 Одиторско възнаграждение през 2020 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 на компанията-майка и годишните финансови отчети на нейните дъщерни предприятия за 2020 г. е в размер на 128 хил. лв.



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. Разходите за персонала нарастват в съответствие с увеличаване обема на дейността с до 10-15% годишно.

Датикум през 2020 г.

Развитие на бизнеса през 2020 г. и реализация на инвестиционните намерения

- 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 отрази и на нашият бизнес в негативна посока.

- През 2020 г. епидемиологичната обстановка породила множество проблеми на нашите клиенти – което от своя страна се отрази на развитието на бизнеса и на Датикум. Въпреки трудностите, Датикум успя да запази клиентите си, както и да привлече няколко нови абонати на предлаганите от дружеството услуги.

- Бе взето решение да се модернизира инфраструктурата на дейта центъра, с цел допълнително обезпечаване и подсигуриране безоткатността на предоставяните от Датикум услуги. Направихме значителна инвестиция в резервирането на обезпечението с дизел-генераторно оборудване като беше купен нов дизелов генератор.

- Бе увеличен капацитета на облачната платформа на дружеството. Инвестицията е с цел да се посрещнат потребностите на клиентите от повече ресурси и възможност за безпроблемно осигуряване на още по-



големи информационни системи, които от своя страна изискват огромни количества изчислителни ресурси;

- Създадохме специална политика, при която всички наши клиенти, които изпитват трудности и финансови проблеми по време на този кризисен период, получиха безусловно намаляване на таксите. Това намаляване не бе обвързано с никакви допълнителни утежняващи условия. Идеята на Датикум бе да помогне с каквото може на всички в затруднение. В последствие получихме много благодарствени писма от клиентите. Тази изказана благодарност ни кара да вярваме, че политиката ни е правилна и ще има положителен ефект в дългосрочен план;

-Облачните услуги продължиха да генерират ръст като обем, движейки се заедно с очаквания глобален ръст на IaaS пазара, макар и с по-бавен темп.

Новини:

- По време на епидемиологичната обстановка, Датикум даде своя принос към обществото като социално отговорна компания и предостави напълно безплатно облачни сървъри на свой партньор, с цел да се обезпечи тяхната образователна платформа, осигуряваща дистанционното обучение на учениците по време на извънредното положение;

Перспективи и прогнози за 2021 г.

За 2021 г. сме планирали инвестиции за значително увеличение на капацитета и производителността на публичния облак на Датикум за 2021 г. за да посрещнем по-високите изисквания на клиентите и очакваното по-голямо търсене след справяне с пандемията от COVID-19. Планираме и обновяване на фирмения интернет сайт с цел подобряване представянето на компанията и по-широко популяризиране на нейните услуги.

Финансови резултати

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	2 602	3 620	(1 018)	(28,12%)
ЕБИТДА	1 018	978	40	4,09%
Амортизации	(365)	(376)	11	(2,93%)
Нетна печалба	581	534	47	8,80%
ЕБИТДА марж	39,12%	27,02%	12,11%	44,81%
Марж на нет. печалба	22,33%	14,75%	7,58%	51,37%
Продажби / акции	1,1303	1,5725	(0,44)	(28,12%)
Печалба / акция	0,2524	0,2320	0,02	8,80%
ROE	0,1866	0,1764	0,01	5,76%
Общо активи	3 948	3 993	(45)	(1,13%)
Book value*	3 114	3 027	87	2,87%
Собствен капитал	3 114	3 027	87	2,87%
Общо пасиви	834	966	(132)	(13,66%)
Лихвоносни дългове	566	633	(67)	(10,58%)
D/E	0,2678	0,3191	(0,05)	(16,08%)
ROA	0,1472	0,1337	0,01	10,04%

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.

Бизнес активност през 2020 г.

Бизнес активността на дружеството през 2020 бе силно повлияна от пандемията от COVID-19 и свързаните с нея ограничения, икономическа турбуленция и различни кризи. Продажбите на Сирма Солюшънс не правят изключение от глобалната тенденция и спаднаха с 3% на годишна база. Всички звена на дружеството бяха принудени да променят своите планове през годината и да преустроят своята активност в съответствие с променената пазарна среда. Въпреки, че първоначалните планове за ръст на продажбите през годината не бяха постигнати, Сирма Солюшънс успя бързо да реагира на променената конюнктура и да пренасочи своята дейност. По този начин дружеството успя:

- да запази своята клиентска база;
- да запази своите екипи и оперативна готовност;
- приблизително да запази нивата на продажби от предходната година.

Здравен аспект на дейността

Пандемията се отрази директно върху дейността на Сирма Солюшънс. Компанията предприе редица мерки с цел запазване здравето на служителите и предотвратяване разпространението на заразата, както и изпълнение на нормативно-определените разпоредби. В контекста на кризата, предизвикана от мерките за овладяване на COVID-19 пандемията, мениджмънта на компанията разработи стратегия за преодоляване на последствията на базата на водещи принципи:

- Запазване на човешкия капитал в добро здраве и силно мотивиран.
- Запазване на висока производителност, в условията на ограничен достъп до офис пространствата.
- Запазване на стойността на компанията и бизнеса в максимално възможна степен.

Веднага след въвеждането на извънредното положение на 13ти март, бяха взети съответните оперативни мерки за дезинфекция, бяха издадени съответните заповеди за ограничаване на достъпа до офисите съгласно Заповед РД-01-124/13.03.2020 г. на Министъра на здравеопазването. Преминахме изцяло на режим „работа от разстояние“ по време на най-силните ограничения на социалните контакти между хората. За да се осигури максимална производителност на служителите в условията на работа от дома, бяха закупени допълнителни преносими компютри и бяха подсиgurени допълнителните възможности за отдалечен достъп от ИТ инфраструктурата (VPN).

От началото на месец април започна поетапно тестване на служителите с комбинация от лабораторни тестове за COVID-19, с цел своевременно събиране на информация за тяхното моментно състояние и развиването на имунитет, което да позволи:

- Осигуряване на по-високо ниво на безопасност на служителите, на които се налага да работят в офиса.
- По-добра предвидимост на операциите, в частност възможността за своевременна реакция при установяване на вирусносители.



- По-бърза и адекватна промяна на плановете и организация на работата в случай на промяна на медицинска ситуация и мерките за изолация.

Бизнес отражение на COVID-19

Пандемията се отрази също и косвено на дейността на Сирма Солюшънс. Ограниченията свързани с пандемията повлияха на дейността и инвестициите на клиентите на нашите продукти и услуги. Дружеството няма сериозна експозиция към най-силно засегнатите сектори от икономиката – туризъм, транспорт, развлечения. Същевременно глобалният пазар за „ИТ услуги“ пострада сериозно, като голяма част от потреблението бе или отложено или изцяло преустановено. Част от проектите, по които работи дружеството също бяха затруднени. Съответно предизвикателство през третото и четвърто тримесечие бе намирането на нови проекти и задачи, с цел рационалното използване на наличния човешкият потенциал на дружеството. Тази задача бе изпълнена успешно към четвъртото тримесечие. Въпреки че, в компанията не бяха извършвани съкращения и не загубихме кадри, към края на третото тримесечие Сирма Солюшънс е отново активно дружество на пазара на труда, с десетки отворени инженерни позиции. Създадена беше отлична логистична организация за отдалечена работа – мобилни устройства, сигурен отдалечен достъп и редовни онлайн срещи на персонала по проекти и на ръководството на компанията.

Финансово отражение на COVID-19

Ограниченията свързани с COVID-19 и променения бизнес климат дадоха своето отражение и на изпълнението на финансовата част от плана на дружеството, тъй като намаляха поръчките особено през второто и трето тримесечие на годината. С цел осигуряване на по-добра предвидимост на паричните потоци по време на криза и подобряване на събираемостта беше организиран т.н. „cash war room“ за стриктен контрол на касовите потоци. Поддържа се ежедневен актуален и прогнозен паричен поток в два варианта (виж по-долу).

С цел актуализиране на предвижданията за продажби и оценка на потенциалния ефект от кризата, ежеседмично се анализират всички търговски възможности със съществен материален интерес и се прави допълнителна оценка на риска от забавяне или анулиране на сделки при различни варианти на развитие на икономиката. Този анализ показва, че към края на годината няма съществен ефект на кризата върху приходите от продажби.

С цел анализ и управление на финансовите рискове свързани с промяна на бизнес средата са разработени и разглеждани два негативни сценария с различна степен на вероятност да се случат:

Сценарий 1: Нарушена ликвидност, оценен като вероятен.

Първият сценарий е свързан със забавени вземания от наши клиенти по действащи договори. Това би довело до затруднения при разплащанията ни с наши доставчици. Стратегията на компанията за преодоляване на тази потенциална ликвидна криза е свързана с ограничаване на неприсъщи разходи, с цел запазване на нормални ликвидни позиции. Предвиждаме, също така при необходимост да осигурим допълнителна ликвидна подкрепа от обслужващата ни банка във формата на увеличен овердрафт или чрез друг механизъм в рамките на Сирма Груп.

Сценарий 2: Намаляване на поръчки с влияние върху приходите от продажби на продукти и услуги, оценен като малко вероятен

Такъв сценарий би бил вероятен при продължителна икономическа криза, която има потенциал да промени рязко търговското поведение (и дори съществуването) на клиентите ни. Поради силно диверсифицирания клиентски портфейл на дружеството по индустрии, географско положение и икономически мащаб, очакваме да има балансиран спад на приходите. Негативният сценарий предвижда спад на приходите с 25%. Разработен е вариант на бюджет, отразяващ подобно развитие. Стратегията за преодоляване на такъв спад е замразяване на наемането на нови служители и редукция на персоналните разходи, с което очакваме да запазим компанията с позитивен финансов резултат, макар и с редуцирана EBIT.

Свиването на потреблението на стари наши клиенти бе компенсирано отчасти от намирането на нови потребители на нашите продукти и услуги, както и от промяна на структурата на нашите продажби в съответствие с промененото търсене в условията на пандемия. Успоредно с това Сирма Солюшънс се възползва и от държавната подкрепа за бизнеса за месеците, през които продажбите изоставаха от планираните. Дружеството получи подкрепа по мярката „60/40“ за месеците април, май, юни, юли, август и септември 2020 г., което позволи пълното запазване на личния състав на Сирма Солюшънс независимо от спада на продажбите през някои месеци.

Пазар Северна Америка

ИТ пазарът в Северна Америка бе един от най-сериозно засегнатите пазари в света от глобалната пандемия. Спадът на ИТ продажбите в региона достигат 4% на годишна база според Gartner ([Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 6.2% in 2021, януари 25, 2021](#)). Голяма част от нашите клиенти бяха засегнати пряко или косвено от различни затруднения свързани с пандемията. В резултат на това плановете за ръст в този сегмент на



пазара не бяха реализирани и продажбите отчетоха сериозен спад.

Предвид, че ИТ пазарът в САЩ се срива с двуцифрен процент още в началото на пандемията, основната цел на компанията, която изпълнихме успешно беше да задържим всички клиенти на този пазар въпреки трудностите, които изпитват. Подходихме персонално към всеки клиент, изслушахме проблемите му породени от пандемията и предложихме персонално решение към всеки един, така че да не допуснем цялостно прекратяване на договори, а да останем в активна позиция и да спечелим лоялност. Самата пандемия, отдалеченият режим на работа на хората в Северна Америка създаде и допълнителни възможности за нас като ИТ компания, които успешно реализирахме в проекти и които неутрализираха до голяма степен въздействието на пандемията върху нашия пазар.

Въз основа на работа ни в облачни платформи и анализи на големи данни в реално време (чрез продуктът Kanin.io), в съвместна работа с американската компания PureInfluencer, успяхме да изградим и пуснем приложение, което следи и класифицира реално време Уеб посетителите на автокъщи, което дава възможност на продавачите на автомобили да осъществяват продажби на автомобили и услуги в реално време онлайн. Софтуера беше показан на NadaSHow 2020 в Лас Вегас и има първите 100 клиента вече. Екипа продължава своята развойна дейност с обновяване на текущата платформа на PureInfluencer, като целта е в края на година да бъде пусната новата версия.

Важно за този сегмент от нашата дейност през 2020 бе запазването на екипа, клиентската база и оперативен потенциал с цел използването им при настъпване на по-благоприятни пазарни обстоятелства.

Европейски Пазар

Подобно на американския и европейският ИТ пазар претърпя сериозен спад през 2020 г. В някои държави от континента годишният спад достига двуцифрени стойности ([Gartner Forecasts Worldwide IT Spending, Януари 25, 2021](#)).

На европейския пазар основните проблеми при клиентите ни породени от пандемията гравитираха около организацията на новият режим на работа. Въпреки общият спад на този пазар, Сирма Солюшънс успешно запази и увеличи своята дейност. Не беше позволено свиване на работата при съществуващите клиенти, но бе ревизиран плана за темпа на ръст на новите продажби. Новите договори намаляха през второто и трето тримесечие, но се нормализираха през четвъртото тримесечие. Въпреки турбуленцията през годината, свързана с пандемичната обстановка, сегментът Европейски Пазар реализира ръст на продажбите през

годината, който компенсира спада в някои от останалите сегменти на дейност на Сирма Солюшънс.

Европейската част от бизнеса на компанията за професионални услуги през 2020 г. продължи работата по активните проекти от 2019 г.

Във финансовият сектор се изпълняват два основни проекта:

- Внедряване на open banking решение в голяма европейска банка;
- миграция на IRIS в ОББ, част от проекта за софтуерно обединение на СиБанк и ОББ под бранда на KBC;

В ритейл сектора, компанията успя да реализира и публикува мобилни приложения за KFC България, които дават възможност на потребители да си поръчват храна онлайн. Приложението се оказа много навреме изпълнено, тъй като през март с въвеждане на карантината, все повече потребители започнаха да търсят възможности за поръчки на храна онлайн и ползването на такъв тип приложения е допълнителен канал за продажба, който се оказва жизнено-спасяващ за дейността на клиента.

През 2020 г. се разработи и стартира ново киоск приложение за маркетинг отдела за големият търговец на дребно Метро под формата на игра, която дава възможност на потребители да печелят награди, отстъпки и ваучери при покупки в магазина. За периода преди карантината, над 6000 потребители на ден използваха приложението в 11-те магазина на Метро в цялата страната.

В областта на културното наследство, през 2020 г. нямаме нови клиенти, като продължихме активно работата с музеите, които ползват нашите системи в това число - National Gallery of Art (Washington DC), Van Gogh museum (Amsterdam), и други.

През годината отделите по маркетинг и продажби положиха усилия в областта на финансовите услуги и изкуственият интелект, където Сирма се чувства регионален лидер, които усилия откриха няколко възможности за стартиране на нови проекти в тази сфера. Същевременно те забавиха ход след обявяването на пандемията през второто тримесечие на годината.

Дружеството остава отлично позиционирано за да се възползва от очакваното възстановяване на ИТ пазарът на европейския континент през идните години.



Публичен сектор

В публичният сектор през 2020 г. продължи активната работата по спечелените през 2018 г. и 2019 г. големи дългосрочни проекти:

- поетапното изграждане на цялостната ИС за управление на дейността на Financial Mechanism Office (EEA Grants, Брюксел),
- развитието на Рейтинговата система на висшите училища на МОН
- поетапното изграждане на ИС MusIT за управление на дейността на Мюзикаутор
- поетапното изграждане на ЦАИС ЕОП на АОП
- разработката на две важни ИС на ДП РВД

Продължи и осигуряването на гаранционна и извънгаранционна поддръжката на всички ключови разработени от нас държавни ИТ системи:

- цялостната оперативна система eBDZCargo на БДЖ-Товарни превози
- цялостната ИС на НСЦРЛП, поддържаща регистрите на ЛП и играеща ключова роля в сферата на електронното здравеопазване,
- ИС на Прокуратурата и др.

През периода продължи и усилената работа за спечелване на нови проекти в сектора, но възникналата Covid-19 ситуация доведе до сериозна промяна в обстановката и планове на почти всички възложители, като в настоящия момент е много трудно да се направи точна прогноза за бъдещото развитие на сегмента.

Много от готвените големи и средни проекти бяха поставени на изчакване или бяха изцяло прекратени и само някои малки неотложни проекти бяха придвижени. В резултат през периода бяха стартирани само няколко по-малки нови проекта като проекта за автоматизиране проверката на заявяваните от родителите обстоятелства в ИСОДЗ и ПГУ на Столична община, чиито резултати беше необходимо да се постигнат в най-кратък срок.

Сериозен риск представлява и възможността за спиране на някои от текущо изпълняваните проекти, но към настоящия момент чрез интензивен диалог с възложителите, този риск е минимизиран доколкото оказването на влияние върху него е в нашите възможности.

Не бе допуснато и свиване на екипите, но Covid-19 промени начина на работа, което наложи извършването и на вътрешно екипни реорганизации с цел да се запази качеството на предоставяните на нашите клиенти услуги – задача, с която считаме, че се справихме успешно.

Въпреки трудната ситуация, продължават и ще продължават усилията за съживяване на част от замразените / спрените проекти и намирането на нови, като фокусът е върху проекти, които са от голямо значение за дейността на съответните възложители. Резултатите от пандемията доведе до спад в продажбите и невъзможност от реализиране на планове за растеж в сектора.

Променените цели през годината бяха насочени към запазване оперативният потенциал на дружеството с цел бързо възстановяване при по-благоприятни обстоятелства.

Системна Интеграция

2020 година бе белязана от противоположни тенденции в пазарът на отдела по Системна Интеграция – спад на планираните нови проекти, ръст на продажби свързани с изнесени работни места и промяна в структурата на продажбите.

Голяма част от нашите клиенти бяха засегнати от въведените мерки в различните страни, което доведе до огромен спад на приходите им и ревизия на планове им за инвестиции и развитие. Съответно част от планираните нови проекти през 2020 година бяха или напълно спрени или отложени.

От друга страна отделът успя да разшири клиентите си с две нови големи дружества, както и успя да спечели два публични проекта. Не се допусна свиване на планираната добавена стойност през годината. През периода създадохме нови партньорства и се сертифицирахме да ги представяваме, продаваме техните продукти и интегрираме в решенията за нашите клиенти, в това число с производители като AppDynamics, Veracode и SolarWinds.

Акцентираме някои от по-интересните проекти в рамките на 0,5-2 млн. лв., изпълнени през 2020 г.:

- Първи проект за Application Performance Monitoring с партньорите ни AppDynamics придобити наскоро от гиганта Cisco
- Проект с партньорите ни от F5 в областта на информационната сигурност
- Проект с партньорите ни от Veracode в областта на информационната сигурност



- Доставка на големи сториџ системи в няколко центъра за данни в Европа с партньорите ни от НРЕ
- Доставка на персонални устройства за две от водещите банки в България
- Договор за поддръжка на всички Cisco устройства в дата центрове в няколко държави на 3 континента за голяма международна компания
- Успешно завършихме миграцията на всички системни на НЗОК в Oracle Cloud доставен от нас и разположен на територията на България, за да изпълним всички изисквания за сигурност
- Доставихме стотици персонални мобилни компютри за нуждите на наши клиенти попреминаващи в режим на отдалечена работа.
- Сключи се нов три годишен договор за обновяване и поддръжка на виртуализационния софтуер във всички центрове за данни на голям международен клиент;
- Изпълняваме ГИС проект за публичен клиент;
- Изпълнихме голяма доставка на сървърно оборудване за публичен клиент;
- Изпълнихме подновяване на инфраструктура по сигурността на голям международен клиент;

Двете противоположни тенденции се наблюдават и при продажбите на хардуер. Предвид разразилата се пандемия през 2020 г. имаше силно покачване в продажбите на персонални мобилни устройства (лаптопи и мобилни работни станции), покачване в продажбите на решения в областта на корпоративната сигурност предвид промяната на работата към home office на режим на много от нашите клиенти. Същевременно това покачване няма да компенсира очаквания спад в продажбите на мрежови решения за офисите, сървъри и сториџи за центрове за данни.

Въпреки пандемията и създадите си затруднения пред бизнес звеното по системна интеграция, то не реализира планирания растеж, но успя да запази обема на своите продажби от предишната година, макар и с променена структура в сравнение със структурата планираните продажби.

Финансови резултати

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	31 608	32 329	(721)	(2,23%)
ЕБИТДА	3 250	2 321	929	40,03%
Амортизации	(1 998)	(1 179)	(819)	69,47%
Нетна печалба/загуба	1 120	1 005	115	11,44%
ЕБИТДА марж	10,28%	7,18%	3,10%	43,22%
Марж на нет. печалба	3,54%	3,11%	0,43%	13,98%
Продажби / акции	0,8936	0,9140	(0,02)	(2,23%)
Печалба / акция	0,0317	0,0284	0,003	11,44%
ROE	0,0229	0,0210	0,002	8,90%
Общо активи	70 455	63 266	7 189	11,36%
Нематериални активи	7 358	7 578	(220)	(2,90%)
Book value*	41 612	40 273	1 339	3,32%
Собствен капитал	48 970	47 851	1 119	2,34%
Общо пасиви	21 485	15 415	6 070	39,38%
Лихвоносни дългове	9 038	5 542	3 496	63,08%
D/E	0,1846	0,1158	0,069	59,36%
ROA	0,0159	0,0159	0,00001	0,07%



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 2020 г.

Графови бази данни и платформи:

Основния технологичен пазар, от който зависят продажбите на Сирма Ей Ай, е този на графови бази данни (СУБД) и като цяло технологии базирани на т.н. Мрежи от знания (МЗ) с цел интеграция и анализ. Търсенето както на бази данни така и на цялостни решения базирани на МЗ остава стабилно. Съдейки по търсенията в Google, интересът към тези технологии е нараснал с около 20%.

Според Hype Cycle of AI 2020 (Gartner ID 448060, юли 2020) Knowledge Graphs все още се намират във възходящата част на технологичната вълна.

Основните потребители на такива СУБД, технологии и услуги свързани с тях, са големи организации в следните сектори: финансови услуги, машиностроене и автоматизация, издатели на бизнес информация, фармацевтика, медицина и публичен сектор. През периода в повечето от тези сектори работните процеси възстановиха нормалния ритъм, което създава предпоставки за силни продажби през четвърто тримесечие – цикълът на продажби на продуктите на дружеството е около 3 месеца.

Най-популярния продукт на Сирма Ей Ай е Ontotext GraphDB. През 2020 г. той затвърди своите позиции като лидер в сегмента на графови бази данни за корпоративни мрежи от знания (enterprise knowledge graphs).

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, банки, производители на автомобили и правителствени организации. 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

Основните пазари на дружеството са ЕС, САЩ и Великобритания. През 2020 г. намаля делът на продажбите във Великобритания и Япония, а се увеличи делът на продажбите в САЩ. Последното е резултат най-вече на успешното развиване на партньорска мрежа там.

Над 90% от приходите на дружеството идват от големи мултинационални компании, които се влияят слабо от регионални фактори. През периода нямаше съществено влияние върху бизнеса от регионални фактори върху бизнеса.

COVID-19 кризата оказва влияние на бизнеса, което се изразяваше основно в забавяне на вземането на решения за покупка. Поради това през 2020 г. намаляха приходите от професионални услуги – сред причините са както дългия търговския цикъл за стартиране на нови проекти за доставка на цялостни решения така и склонността на много от клиентите да ограничат разходите за външни услуги. Имаше забавянето на приходите и при някои големи договори за вградено използване (OEM) в нови версии на продукти на партньори като Johnson Controls, което беше наваксано през последното тримесечие на 2020 г.

В оперативен отношение, по-голямата част от служителите продължават работа от дома безпроблемно. Служителите, които работят в офиса, се тестват с PCR тестове два пъти седмично.

Развитие на бизнеса през 2020 г. и реализация на инвестиционните намерения.

2020 г. беше разнородна, като пандемията оказва влияние върху някои аспекти на бизнеса на дружеството:

- Общият обем на приходите на дружеството малко намаля спрямо 2019 г., поради спад в приходите от продажба на цялостни решения. Поради пандемията, решения за започване на нови проекти и възлагане на големи поръчки на външни изпълнители



силно се забави. В отделни случаи това забавяне беше над 6 месеца, спрямо типичното при нормална икономическа среда. Имаше известен спад също в приходите от финансираня, който се дължи на цикличността на започване на такива програми, спрямо рамковите програми на ЕК.

- Увеличиха се съществено приходите от продажба на продукти и на услуги по тяхната регулярна поддръжка и актуализация. Още по-важно, през 2020 г. бе реализиран сериозен ръст в повторемите приходи – годишни лицензи и различни видове абонаменти. Ръст на тези приходи гарантира по-голяма устойчивост на бизнеса и се създават предпоставки за по-бърз ръст;
- Ръстът на продуктите продажби се дължи в най-голяма степен на все по-добре развитата търговска мрежа. Към момента дружеството има над 30 търговски партньора с различни профили: технологични партньори с продукти, които допълват портфолиото на дружеството (като Metaphacts, Semantic Web Company, Synaptica и Essenca); големи системни интегратори и консултанти (като InfoSys, Wipro, Fujitsu и др.); специализирани консултантски компании (като Enterprise Knowledge в САЩ и Data Language във Великобритания); OEM партньори, които вграждат продукти на дружеството в техни продукти (като Johnson Controls).
- Продължиха да растат продажбите в САЩ, като сега това е най-големият пазар за дружество. Доколкото приходите от САЩ не надминават 40% от общите приходи, този ръст не създава рискова зависимост от този регион. Изцяло беше преодоляна зависимостта от приходите от Великобритания, които през 2020 г. представляват около 20% от общите приходи – така рисковете свързани с BREXIT станаха по-лесно управляеми.

Нови клиенти, проекти и продукти през 2020 г.

- **Клиенти:** топ-10 фармацевтична компания, голяма детска болница в САЩ, водеща застрахователна компания в Швейцария, водеща банка в Корея, една от водещите държани агенции за космически изследвания и други. Договорите с повечето големи корпоративни клиенти не позволяват тяхното публично именуване.
- **Проекти:** един голям проект в здравеопазването, както и няколко пилотни проекта в същата област. Стартира и изследователски проект PLANET, където консорциум, включващ множество свързани с

транспорт и логистика, ще изследва влиянието на нововъзникващите глобални търговски коридори върху ефективността и устойчивостта на т.н. European Global Network.

- **Продукти:** Няма нови продукти, но има две множество нови функционалности добавени към съществуващите продукти. Успешно бяха реализирани 5 нови версии на водещият продукт на дружеството GraphDB™. Бяха реализирани също три нови версии на Ontotext Platform. Беше реализирана и важно нова версия на средата Curation Tool;

Важни събития през 2020 г.

- Въпреки пандемията, Сирма Ей Ай се представи на множество международни конференции и търговски изложения: Knowledge Graph Conference, Knowledge Connexions, KM World Connect, BioData World и Semantics 2020 EU.

Нови договори през 2020 г.

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

- Договор за OEM вграждане на Ontotext GraphDB в продукта PoolParty на компания Semantic Web Company;

Перспективи и прогнози за 2021 г.

През 2021 г. се очаква пазарната конюнктура да се подобри и да се запази тенденцията за нарастващо търсене на технологии свързани с т.н. мрежи от знания (Knowledge Graphs). Дружеството планира да увеличи приходите си с 25%. Планира се средният брой на служителите да надмине 80.

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

- Доразвиване на мрежата от партньори и постигане на приходи чрез партньори от поне 3 милиона лева;
- Увеличаване на приходите от лицензи и поддръжка с 36%;
- Увеличаване на повторемите приходи с 50%;
- Планирани са над 1.5 милиона лева разходи за външни услуги свързани с маркетинг и продажби.
- Очаква се дружеството да реализира оперативна печалба.



Финансови резултати за годината, приключваща на 31.12.2020 г.

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	9 779	10 519	(740)	(7,03%)
ЕБИТДА	3 738	2 364	1 374	58,12%
Амортизации	(2 501)	(2 282)	(219)	9,60%
Нетна печалба/загуба	982	(138)	1 120	н/п
ЕБИТДА марж	38,25%	22,47%	15,78%	70,20%
Марж на нет. печалба	10,04%	(1,31%)	11,35%	н/п
Продажби / акции	69	75	(5,22)	(7%)
Печалба / акция	6,9645	(0,9787)	7,94	н/п
ROE	0,0144	(0,0022)	0,02	н/п
Общо активи	80 934	79 771	1 163	1,46%
Нематериални активи	38 342	37 720	622	1,65%
Book value*	493	(3 652)	4 145	н/п
Собствен капитал	68 196	63 429	4 767	7,52%
Общо пасиви	12 738	16 342	(3 604)	(22,05%)
Лихвоносни дългове	8 429	8 544	(115)	(1,35%)
D/E	0,187	0,258	(0,07)	(27,50%)
ROA	0,0121	(0,0017)	0,01	н/п

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

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	3 169	1 843	1 326	71,95%
ЕБИТДА	61	6	55	916,67%
Амортизации	-	-	-	н/п
Нетна печалба/загуба	58	4	54	1350,00%
ЕБИТДА марж	1,92%	0,33%	1,60%	491,26%
Марж на нет. печалба	1,83%	0,22%	1,61%	743,28%
Продажби / акции	106	61	44,20	71,95%
Печалба / акция	1,9333	0,1333	1,80	1350,00%
ROE	(1,3182)	(0,0357)	(1,28)	3590,91%
Общо активи	1 493	516	977	189,34%
Book value*	(44)	(112)	68	(60,71%)
Собствен капитал	(44)	(112)	68	(60,71%)
Общо пасиви	1 537	628	909	144,75%
D/E	(34,9318)	(5,6071)	(29,32)	522,99%
ROA	0,0388	0,0078	0,03	н/п

6.4 “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 2020 Г.

Условия за развитие на бизнеса през 2020 г.

ЕнгВю Системс оперира на два основни пазара – този за софтуер за видеоизмервателни машини и на опаковъчната индустрия. Компанията работи с производители на опаковки и дисплеи в цял свят, обслужвани от разработена и разширяваща се мрежа от дистрибутори и партньори.

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, малки тиражи опаковки от картон и велпапе, продукти с рекламна цел и по-добра визуализация на избрани марки (стелажи) или цели структури, щандове за изложби, шоута, напечатани и изрязани от дебели материали (Rigid Board). В Европа и САЩ се наблюдава и тенденцията за 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 решения 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, но там също може да се определят тенденции към все по-интензивна интеграция между класическите измервателни технологии и комуникационни, мобилни, информационни, интернет/клауд базирани технологии, позволяващи ускоряване на трансфер, 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 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.

В условията на пандемия, ЕнгВю продължи да развива своите продукти и да търси нови модели и средства за подкрепа на клиентите си. Разработиха се версии на продуктите, които да работят с онлайн лицензиране, така че всеки желаещ да може да ползва софтуера и от вкъщи без ограничения. Направиха се нови контакти за продажби на КАД системата, както и множество онлайн демонстрации.

Всички обучения се проведеха онлайн, пуснаха се статии, реклами и нови видеа за подпомагане на маркетинга и продажбите.

Основните продукти на компанията, по които продължава да се работи и в четвъртото тримесечие на 2020 са Packaging Suite, ScanFit&Measure, m-caliper, packGATE, TurnCheck, както и новите разработки Diemaking portal, Shared Space, които се очаква да излязат в края на 2020. Започна разработката и на нов проект за един от основните корпоративни клиенти на КАД системата Принзхорн Австрия, който чрез интеграция на определени модули и функционалности в наличната им CPMS система да доведе до увеличение на ефективността на производство и обслужване на крайните им клиенти Излизането на този продукт се очакваше в последното тримесечие на 2020 г., но всъщност беше завършен предсрочно и стартира още през септември. В края на 2020 г. се договориха и нови фази за развитие на тази система, така че проектът ще има своето място като разработка и през цялата 2021 г.

2020-та година премина в условия на пандемия, като компанията трябваше да се съобразява с новите предизвикателства и да използва времето основно за развитие на продуктите си и търсене на нови възможности за маркетингане и продажби. Въпреки месеците на изолация и мерките в цял свят, все пак продажбите на продукти и услуги не отбелязаха голям спад спрямо предходната година. Компанията успя да генерира достатъчно средства за оперативната си дейност и за разработка и развитие на нови функционалности и продукти.

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 със затварянето на държавите и техните икономики заради опасността от зараза с Ковид-19. До голяма степен компанията трябваше да насочи усилията си в пренасочване на ресурси за разработка на нови функционалности, съответстващи на новите изисквания за онлайн продажби и поддръжка. Основна цел на компанията в това тримесечие беше да запази своите възлови служители и да премине през пандемията със съответните мерки, които да запазят бизнеса. Намалиха се разходите и се спряха инвестиции. Въпреки намаления темп на растеж на приходите все още основен дял от продажбите на софтуер за опаковъчната индустрия се генерира в Европа. 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 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.



Развитие на бизнеса през 2020 г. и реализация на инвестиционните намерения

През 2020 г. се разработиха и реализираха нови функционалности във всичките продукти, разработвани от компанията. За КАД системата се развиват онлайн функционалности, продължава развитието на програмите за партньора в САЩ – QVI. Разработва се нов скенер, който е междинен като размер и с по-модерна технология за трансфериране на сканираната картинка в софтера.

Подготвя се и разпространението на m-caliper, като се търсят нови партньорства, пилотни клиенти и участия в различни изложби. Вече се създадоха необходимите връзки. През септември се подготвиха маркетинговите инструменти и се започна кампания, която да популяризира този нов продукт на пазара. Усилията на компанията до края на годината бяха насочени основно върху

маркетингането на вече готовия продукт, който представлява мобилно приложение, което е готово за самостоятелно сваляне, инсталиране, настройване и пускане в експлоатация от потребителите. Компанията е наясно, че ще отнеме време реализирането на продажби от този продукт, но въпреки това първата стъпка е направена и се очакват и първи продажби в най-скоро време.

Перспективи и прогнози за 2021 г.

Компанията очаква през 2021 г. да попълни екипите си с още качествени служители. Планира да пусне новите си продукти и да предложи на своите клиенти нов модел за продажба чрез наем на софтуера на месечна и годишна база. Планира се ръст на продажбите във всичките си направления и разрастване на предствянето си на нови дестинации.

Финансови резултати

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	3 369	3 572	(203)	(5,68%)
ЕБИТДА	1 566	1 697	(131)	(7,72%)
Амортизации	(746)	(772)	26	(3,37%)
Нетна печалба/загуба	726	820	(94)	(11,46%)
ЕБИТДА марж	46,48%	47,51%	(1,03%)	(2,16%)
Марж на нет. печалба	21,55%	22,96%	(1,41%)	(6,13%)
Продажби / акции	48,8261	51,7681	(2,94)	(5,68%)
Печалба / акция	10,5217	11,8841	(1,36)	(11,46%)
ROE	0,1764	0,2284	(0,05)	(22,78%)
Общо активи	5 698	5 295	403	7,61%
Нематериални активи	3 090	2 951	139	4,71%
Book value*	1 026	639	387	60,56%
Собствен капитал	4 116	3 590	526	14,65%
Общо пасиви	1 582	1 705	(123)	(7,21%)
ROA	0,1274	0,1549	(0,0304)	(17,73%)

6.5. “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 2020 г.

Пазара на финансови услуги и тенденциите в неговото развитие в света и България изцяло се повлия от глобалната пандемия. Голяма част от финансовите играчи се фокусираха единствено в намиране на бързи решения за виртуализация на дейностите и предоставяне на възможности за отдалечена работа на служителите. Фокуса и търсенето на нови решения се доминираше от основно от възможности за иновативни форми за получаване на продукти и услуги от разстояние и удобни и сигурни методи за „onboarding“, KYC процедури и скориране на клиенти. С намалена скорост се търсеха и „само обучаващи се решения“ за:

- 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,

- коопериране с ТТП по отношение на алтернативни услуги и лесен достъп до клиенти от различни целеви групи.

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.

СирмаБК, продължава да предоставя собствени услуги и продукти, които са фокусирани единствено във финансовия сектор. През последните месеци на годината се завършиха преговорите и подписване на договор за поддръжка на FlexCube. Голям интерес продължават да генерират и всички презентирани новости и иновации в „UBX Suite“ и 2FA/MFA решението Up2Seal. По-рано през годината се завърши се и голям проект в Бахамите за внедряване на нова версия на основна банкова система FC 12.3.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Най-големия фактор е пандемията от COVID-19, която блокира възможностите за пътуване и лесна комуникация с клиенти и тотално спря възможностите на всички за публични организирани маркетингови мероприятия. Въпреки частичните и не до там ефективни мерки на правителството в България и обединеното управление в Европа на пазар на труда и в работните отношения между компаниите се наблюдава несигурност, напрежение и подготовка за посрещане на стагнацията в глобалната икономика.

Основни събития през 2020 г.

През 2020 г. компанията стана член на AMCHAM Bulgaria и активно се включва в бизнес и професионалното развитие на БФА (Българска Финтек Асоциация). Дружеството привлече 1 нов клиент, който кандидатства за банков лиценз. Всички съществуващи клиенти на компанията показаха и декларираха, че са частично или силно засегнати от пандемията и различните финансови мерки за нейното преодоляване.

Продължи изпълнението на започнати проекти в това число на 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.

През годината компанията активно се опита да рекламира и разпространява първите версии на :

- 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.

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.

Перспективи и прогнози за 2021 г.

Прогнозата е за продължаващата стагнация и запазване на състоянието на летаргията на целия бизнес климат в България и региона поради COVID-19. Ръководството на компанията изготвя план за оздравяване на компанията и бизнес развитието за 2021 г., който ще се обсъжда и приема в началото на 2021 г.

Финансови резултати

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	4 369	5 547	(1 178)	(21,24%)
ЕБИТДА	290	1 389	(1 099)	(79,12%)
Амортизации	(253)	(663)	410	(61,84%)
Нетна печалба/загуба	24	646	(622)	(96,28%)
ЕБИТДА марж	6,64%	25,04%	(18,40%)	(73,49%)
Марж на нет. печалба	0,55%	11,65%	(11,10%)	(95,28%)
Продажби / акции	1,7201	2,1839	(0,46)	(21,24%)
Печалба / акция	0,0094	0,2543	(0,24)	(96,28%)
ROE	0,0081	0,1876	(0,18)	(95,66%)
Общо активи	4 035	4 874	(839)	(17,21%)
Нематериални активи	286	88	198	225%
Book value*	2 665	3 356	(691)	(20,59%)
Собствен капитал	2 951	3 444	(493)	(14,31%)
Общо пасиви	1 084	1 430	(346)	(24,20%)
Лихвоносни дългове	89	88	1	1,14%
D/E	0,0302	0,0256	0,005	18,03%
ROA	0,0059	0,1325	(0,13)	(95,51%)

6.6. Сирма Груп Инк.

- <http://panatonsoftware.com/>

Общи бизнес условия през 2020 г.

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 2020 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 място, тъй като предлагаме изключително компетентни малки екипи със специфични задълбочени технологични познания.

Перспективи и прогнози за 2021 г.

Очакваме да продължим да развиваме бизнеса с аутсорсинг с умерени темпове през 2021 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

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	8 774	8 142	632	7,76%
ЕБИТДА	2 500	1 506	994	н/п
Амортизации	(1 922)	(22)	(1 900)	8636,36%
Нетна печалба/загуба	1 871	1 447	424	н/п
ЕБИТДА марж	28,49%	18,50%	10,00%	н/п
Марж на нет. печалба	21,32%	17,77%	3,55%	н/п
Продажби / акции	0,4066	0,3773	0,03	7,76%
Печалба / акция	0,0867	0,0671	0,02	н/п
ROE	0,6342	1,0640	(0,43)	н/п
Общо активи	9 605	6 120	3 485	56,94%
Нематериални активи	1 508	1 650	(142)	(8,61%)
Book value*	1 442	(290)	1 732	н/п
Собствен капитал	2 950	1 360	1 590	116,91%
Общо пасиви	6 655	4 760	1 895	39,81%
Лихвоносни дългове	10	51	(41)	(80,39%)
D/E	0,0034	0,0375	(0,03)	(90,96%)
ROA	0,1948	0,2364	(0,042)	н/п

6.7. “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 2020 г.

Дружеството оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента бележат спад на приходите. Причината за това са икономическата и здравна криза през 2020 г., съответно намаляващите приходи от застраховки от незадължителен характер, което от своя страна предизвиква свиване на разходите за софтуер и услуги.

Дружеството предлага продукт обслужващ всички процеси в структурата на застрахователен брокер - Sigma Insurance Enterprise Platform. Също така има разработена възможност клиенти да се интегрират чрез Sigma Insurance Enterprise MTPL API и да вградят услугата по издаване на полици и разплащане на сметки във всяка една система и апликация. Относно онлайн присъствието на брокерите предлагаме Sigma Insurance Enterprise Web Calculator. Чрез този продукт крайните посетители на уебсайтове могат да калкулират своята цена и да направят поръчка. Дружеството създава и индивидуални решения и разработки по задание като уеб сайтове, уеб

портали за крайни клиенти и административни портали, мобилни приложения.

Развитие на бизнеса през 2020 г. и реализация на инвестиционните намерения

През 2020 г. „Сирма Ай Си Ес“ АД продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Изграждане на нови портали и мобилни приложения, включително портали за клиенти на застрахователните компании и застрахователните брокери.
- Увеличаване на продуктовата гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му.
- Привлечени са нови клиенти застрахователни брокери.
- 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 нови договори със застрахователни брокери.

- **Проекти**

- Индивидуализация на Sirma Insurance Enterprise Platform за брокери
- Нови продукти в портал на застрахователна компания;

- **Договори**

Сключиха се още договори с клиенти на Sirma Insurance Enterprise Web Calculator, API за застраховка гражданска отговорност, договори за доработки в портали на застрахователни компании.

Перспективи и прогнози за 2021 г.

Предвиждаме малък спад на месечните такси на Sirma Insurance Enterprise Platform поради освободени служители на брокери (съответно и лицензи за платформата), малък спад на клиентите поради фалити,
Финансови Резултати

възможен малък спад заради секюрити инцидента от декември 2020, както и задържане на клиенти за Sirma Insurance Enterprise Web Calculator. Включване на застрахователен продукт Каско от още 1 застрахователна компания и 1 нова мобилна апликация.

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.

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.

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	840	832	8	0,96%
ЕБИТДА	162	173	(11)	(6,36%)
Амортизации	(123)	(124)	1	(0,81%)
Нетна печалба	28	36	(8)	(22,22%)
ЕБИТДА марж	19,29%	20,79%	(1,51%)	(7,25%)
Марж на нет. печалба	3,33%	4,33%	(0,99%)	(22,96%)
Продажби / акции	2,8000	2,7733	0,03	0,96%
Печалба / акция	0,0933	0,1200	(0,03)	(22,22%)
ROE	0,0365	0,0487	(0,01)	(25,06%)
Общо активи	1 239	1 313	(74)	(5,64%)
Нематериални активи	951	959	(8)	(0,83%)
Book value*	(184)	(220)	36	(16,36%)
Собствен капитал	767	739	28	3,79%
Общо пасиви	472	574	(102)	(17,77%)
Лихоносни дългове	237	269	(32)	(11,90%)
D/E	0,3090	0,3640	(0,06)	(15,11%)
ROA	0,0226	0,0274	(0,005)	(17,58%)

6.8. Ес Енд Джи Технологии Сървисис

- <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 2020 г. компанията успешно изпълни проекти в големи международни банки в Ирландия, Кения, Люксембург и Великобритания.



6.9. “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 2020 година

През 2020 година запазахме оптимизиран екип и развивахме дейности към печеливши проекти, нови услуги и се фокусирахме към клиенти, от които имаме редовни приходи.

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.

Основни продукти и услуги, които предлагаме на пазара:

Customer Intelligence and Monetization (CIM) Софтуерно решение.

CIM е най-новият продукт на компанията. Изцяло базиран на KYC (know our customer) подхода. Предоставя подробно събиране и анализ на информация за поведението на клиентите относно Omni-channel подхода на бизнес организации с цел трансформация към unified retail commerce. Решението предоставя инструменти за увеличаване на приходите, изграждане на по-задълбочени, по-продуктивни взаимоотношения и значително подобрява взаимодействието между крайния клиент и целите на компанията.

Консултации и анализ за многоканална търговията (Digital Retail Strategy)

Консултираме и подпомагаме търговските организации в дигиталната им адаптация за т.нар. многоканална търговия. Провеждаме проучвания относно бизнеса и конкурентната среда на нашите клиенти, анализираме текущи процеси, внедрени технологии и други за да предоставим ключови идеи и план за действие за това как трябва да се развива бизнеса в бъдеще внедрявайки софтуери и процеси за многоканална търговия.

Ключови услуги: Бизнес моделиране, Customer experience, Стратегия, уеб и мобилен дизайн, Оптимизация на приходи, План за реализация и други.

LOYAX

Louax е софтуерна платформа за лоялни програми - създава, управлява и прилага стратегии за управление на лоялността. Системата може да бъде напълно персонализирана, за да изгради идентичност на марката и да отговори на специфичните нужди на клиента. Софтуерът включва функционалности обхващащи всички

аспекти на управлението на потребителския профил, управление на кампании, ангажираност с клиентите и комуникацията, отчитането и анализа, както и мобилни промоционални кампании.

Мобилни приложения (Android и iOS)

Създаваме оптимизирани мобилни приложения за Android и iOS (Native) с фокус върху персонализиран избор, базиран на локацията на клиента, Single Click Payments функционалности, както и автоматизации за известия по мейл, социални мрежи, push notifications с отношение към напомняне, информизиране или с призив към действие в лоялни програми.

e/m-commerce

Предлагаме разработки на индивидуални eCommerce решения, с възможност за интеграция със съществуващи (ERP, CRM, Data Migration etc.) или нови софтуерни системи/решения на клиента. Нашата платформа включва продуктово управление на каталог, управление на съдържание (CMS)- текст, снимки и видео.

Виртуални асистенти (Chat Bots)

Виртуални асистентите базират се на изкуствен интелект, които взаимодействат със социалните мрежи и месинджъри (дистрибутират се през: Facebook Messenger, Viber, Website/Responsive и други) с цел да организират и осигурят най-доброто преживяване и индивидуална комуникация и продажби с крайните клиенти. Чатботът е компютърна програма, създадена, за да отговаря автоматично на въпроси, чрез използване на интелигентни алгоритми и машинно обучение. Програмата поддържа разговор чрез разпознаване / разбиране на контекста на диалога. В ролята си на виртуални асистенти, ботовете изпълняват различни задачи - като разговори за забавление, решаване на различни потребителски проблеми (обслужване на клиенти), намиране на конкретна информация или избор на конкретни продукти (например кръстосани и над-продажби), дори и в психологически консултации. Не на последно място чатботът е активен 24/7.

Real time Sales RTS

Real time commerce B2C и B2B

Използваме изкуствен интелект за да правим анализ за потребителско поведение и готовност за покупка в реално време. Изчисляваме relevance score на всеки един отделен потребител в реално време и предоставяме маркетингови инструменти за незабавна комуникация с клиента с цел продажби чрез индивидуален подход.

Киоск решения (Retail kiosk and digital signage)

Изграждане и внедряване на индивидуални решения, които включват хардуерно асемблиране на устройства,



софтуерна система за управление на съдържание (CMS), дизайн, програмиране, цялостна поддръжка и развитие.

Тези решения подпомагат търговските обекти, като управляват опашки, извършват продажби, улесняват избора на клиенти, мерят потребителско поведение в физическите обекти и др.

През 2020 г. пандемичната ситуация в света принуди компаниите да диверсифицират и увеличават приходите си от дигитализацията на процеси относно продажбите и обслужването на клиентите, събирането и обработването на големи обеми от данни, познание на крайните клиенти (KYC), чрез внедряване и управление на различни технологични решения, които водят до автоматизиране на процеси към крайни клиенти с цел по-добро обслужване, по-голяма монетизация за търговеца и индивидуална удовлетвореност и комуникация към крайния клиент.

Топ пет на категории според Gartner за дигитализация, които ще се търсят на пазара през следващите от 2-10 години:

1. По-голямо ангажиране на крайните клиенти (Business Intelligence or Data Analytics Solution).

Инвестициите в софтуерни системи за Know Your Customer (KYC), които ще бъдат базирани на голям обем данни, обработка в реално време с възможности за прилагане на изкуствен интелект (AI) с цел възвращаемост на клиенти, увеличаване на продажбите, както и средна цена на покупка с фокус към индивидуална комуникация с клиентите.

2. Дигитални бизнес инициативи (Digital business Initiatives).

Чрез инвестиции в автоматизации и комплексни интеграции в онлайн и офлайн магазини. Например:

- Подпомагане и участие в живота на хората чрез мобилни приложения и чат ботове.
- Разширяване обхвата на бизнеса чрез RESTful API-и
- Сближаване с клиентите чрез имплементации на Big Data и IoT
- Миграция към облачна архитектура с цел гъвкавост на мащаб, обединяване на работни процеси между бизнес хора и програмисти/инженери
- Други

3. Алгоритмичен ритейл (Customer/User Experience and Intelligent Automation Services)

Подобрява и обединява/клиентското изживяване през призмата на идентификация, оптимизации и автоматизация на ресурсоемки и повтарящи се процеси използвайки big data и AI анализ.

Например:

- Индивидуално насочен маркетинг към клиента



- Дигитален мърчандайзинг целящ да увеличи продажбите на даден продукт или услуга
- Незабавно обслужване на клиенти през виртуални асистиенти/ботове
- Други

4. Изграждане и разширяване на електронни канали за продажби (E-Commerce/Citizen/Portal/Website)

Запазва се нуждата за неизменна част за бизнеса да притежават и развиват дигитален канал за продажба и обслужване на крайни клиенти за стоки и услуги. Онлайн поръчките растат с всяка изминала година, продажби се извършват 24/7, интернет присъствието увеличава доверието към марката на търговеца, позволява да се предоставят подробни описания на продуктите, по-добро познание и следене на поведение на крайните клиенти и др.

5. Въвеждане и подобрене на мобилни приложения (Mobile Applications)

Мобилните устройства остават все по-предпочитани и значими относно ежедневието на крайните клиенти, защото им предоставят незабавна информация и комуникация. Предоставят услуги по всяко време, биват също така разплащателно средство, което улеснява и ускорява продажбите на стоки и услуги.

Перспективи и прогнози за 2021 г.

През 2021 година планираме да ускорим развитието на текущи и външни пазари, където вече имаме установени партньорства и клиенти.

Фокусираме се върху средни и големи търговски вериги, които имат необходимост от внедряване на нови или надградване на съществуващи информационни системи. Специализацията ни е в направления: 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 продължим да 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.

Основните ползи са:

Централизирането на транзакционните процеси в база данни, както и използването на семантични технологии в извличането, анализа и интерпретацията на данни от всички източници, позволява 360° изглед и различни

анализи, които улесняват индивидуалното поведенческо таргетиране;

Извличане на допълнителна стойност от данните - вградените интелигентни алгоритми, аналитични инструменти, както и възможността за персонализирани решения, съобразени с индивидуалните нужди на търговеца, осигуряват ценни прозрения и информация. Фокусът върху данните, дълбокото разбиране на клиентското поведение и мотивация, заедно с

безпроблемното управление на доставките към крайните клиенти, ще помогнат на търговците да персонализират комуникацията, подобрят потребителското преживяване и управляват лоялността на своите клиенти;

Подпомагане продажбите, продуктовото сегментиране, въвеждането и развитието на нови услуги и продукти на пазара, създаването на прогнози и различни анализи, следене на KPI's и други индикатори, с цел максимизиране възвращаемостта на инвестициите.

Финансови Резултати

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	190	298	(108)	(36,24%)
ЕБИТДА	16	(202)	218	н/п
Амортизации	(1)	-	(1)	н/п
Нетна печалба/загуба	10	(183)	193	н/п
ЕБИТДА марж	8,42%	(67,79%)	76,21%	н/п
Марж на нет. печалба	5,26%	(61,41%)	66,67%	н/п
Продажби / акции	0,6333	0,9933	(0,36)	(36,24%)
Печалба / акция	0,0333	(0,6100)	0,64	н/п
ROE	(0,1020)	1,7103	(1,81)	н/п
Общо активи	202	85	117	137,65%
Book value*	(98)	(107)	9	(8,41%)
Собствен капитал	(98)	(107)	9	(8,41%)
Общо пасиви	300	192	108	56,25%
ROA	0,0495	(2,1529)	2,20	н/п

6.10. „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 2020 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.

През ноември успешно завърши сертификацията по ISO 13485 за производство на медицински устройства.

Продуктово развитие през 2020 г.:

Diabetes:M

За Diabetes:M през 2020 няма развитие по самия продукт. Продуктът бе като дарение към детската ендокринология, като беше проведено и обучение на лекарския екип към отделението. Поради епидемиологичната обстановка се увеличи и броя на лекарите и пациентите от японската фирма „Нипро“, които ползват системата за отдалечено проследяване на диабетно болните. От „Нипро“ проявиха желание да направят рекламен клип за продукта за тяхна сметка и го съгласуваха с нашия маркетинг. Продължават разговорите с японската фирма „Аскен“, да ползват Diabetes:M като допълнение към техния софтуер за диети и предстои превод от тях на японски.



MPI-2

Беше пусната версията за андроид на основното приложение за терапията както и на приложението за видео запис на сесиите.

Cardiac:M

Започна имплементацията на специализирано приложение за проследяване на сърдечни заболявания. Беше замразено поради епидемиологичната обстановка, която наложи да се започне разработването на изцяло нова система Medrec:M, която е базирана на създадената за Caradiac:M сървърна част.

Medrec:M

Поради епидемиологичната обстановка и спирането на почти всички дейности в държавата, се наложи да се разработи приложение, което да може да проследява симптомите на хората, както и чрез анкета да се проследява епидемиологичната обстановка в страната. В края на март беше пусната първата версия на Medrec:M. Постепенно продуктът се разви като пълен медицински картон за крайните потребители. Бяха разработени множество функционалности като създаване и управление на планове на лекарства, система за аларми и подсещания за прием на лекарства на пациентите, както и на добавените детски акаунти. Добавена е и функционалност за проследяване на ваксинациите по имунизационните календари на България и редица други европейски държави. Продължава добавянето на имунизационните календари на още държави. По продукта започна разработката на функционалността за

записване на час при лекар. Направи се дизайн на клиничния портал, необходим за дистанционните прегледи чрез видео и чат, и започна неговата разработка, като към края на тримесечието вече е в алфа версия.

Приключи малък проект към Innovation Zed и по тяхна референция се проведеха разговори с родителската компания SHL за бъдеща разработка на медицински софтуер свързан с техните инжекционни устройства. Беше направена демонстрация и на Medrec:M и те проявиха интерес към възможността да ни използват като софтуерен доставчик. По-големи детайли се очакват през 2021 год.

Сега целта е да се създаде мощна система за телемедицина, която да е напълно завършена към края на годината.

Innovation Zed

Разработи се приложение за тестване на устройствата на InnovationZed за Андроид, на стойност 20000 EUR с уговорката подобно приложение да се разработи и за iOS на същата цена.

Цели за 2021 г.

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

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

Финансови Резултати

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи	267	392	(125)	(31,89%)
ЕБИТДА	57	20	37	185,00%
Амортизации	(54)	(49)	(5)	10,20%
Нетна печалба/загуба	1	(28)	29	н/п
ЕБИТДА марж	21,35%	5,10%	16,25%	318,43%
Марж на нет. печалба	0,37%	(7,14%)	7,52%	н/п
Продажби / акции	0,8900	1,3067	(0,42)	(31,89%)
Печалба / акция	0,0033	(0,0933)	0,10	н/п
ROE	0,0120	(0,3415)	0,35	н/п
Общо активи	1 168	926	242	26,13%
Нематериални активи	918	689	229	33,24%
Book value*	(835)	(607)	(228)	37,56%
Собствен капитал	83	82	1	1,22%
Общо пасиви	1 085	844	241	28,55%
ROA	0,0009	(0,0302)	0,03	н/п



6.11. “Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение %
Приходи*	4 534	5 325	(791)	(14,85%)
ЕВITDA	2 121	3 025	(904)	(29,88%)
Амортизации	(753)	(655)	(98)	14,96%
Нетна печалба/загуба	995	1 898	(903)	(47,58%)
ЕВITDA марж	46,78%	56,81%	(10,03)	(17,65%)
Марж на нет. печалба	21,95%	35,64%	(13,70)	(38,43%)
Продажби / акции	0,0764	0,0897	(0,01)	(14,85%)
Печалба / акция	0,0168	0,0320	(0,02)	(47,58%)
ROE	0,0135	0,0262	(0,01)	(48,23%)
Общо активи	93 789	93 147	642	0,69%
Нематериални активи	9 653	10 122	(469)	(4,63%)
Book value*	63 787	62 405	1 382	2,21%
Собствен капитал	73 440	72 527	913	1,26%
Общо пасиви	20 349	20 620	(271)	(1,31%)
Лихвоносни дългове	10 707	12 614	(1 907)	(15,12%)
D/E	0,1458	0,1739	(0,03)	(16,17%)
ROA	0,0106	0,0204	(0,01)	(47,94%)

* 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

Дружествата от Сирма Груп, които оперират в сегмента, са: "Енгвю 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

	2020 хил. лв.	2019 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	27 205	28 245
Приходи на сегмента	27 205	28 245
Промяна на материалните запаси	-	(1 242)
Разходи за материали	(710)	(579)
Разходи за външни услуги	(4 844)	(4 065)
Разходи за персонал	(13 938)	(15 633)
Амортизация на нефинансови активи	(4 888)	(4 449)
Обезценка на нефинансови активи	-	(79)
Други разходи	(880)	(1 097)
Оперативна печалба на сегмента	1 945	1 101

През 2020 г. приходите на сегмента отбелязаха спад от 3,68 %, а оперативна печалба отбеляза ръст от 76,67% спрямо 2019 г.



РЕШЕНИЯ, ПРОДУКТИ И КОНСУЛТАЦИИ ЗА ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

Дружествата от Сирма Груп, които оперират в сегмента, са: „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

	2020 хил. лв.	2019 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	10 411	10 233
Приходи на сегмента	10 411	10 233
Промяна на материалните запаси	-	(6)
Разходи за материали	(105)	(67)
Разходи за външни услуги	(1 686)	(756)
Разходи за персонал	(4 751)	(5 742)
Амортизация на нефинансови активи	(377)	(793)
Други разходи	(346)	(684)
Оперативна печалба на сегмента	3 146	2 185

През 2020 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 1,74%, а оперативна печалба отбеляза ръст от 43,98% спрямо 2019 г.

СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ

Дружеството от Сирма Груп, което оперира в сегмента, е: „Сирма Солюшънс“ АД.

Финансови резултати на сегмента

	2020 хил. лв.	2019 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	21 821	22 772
Приходи на сегмента	21 821	22 772
Разходи за материали	(19 162)	(18 572)
Разходи за външни услуги	(1 222)	(705)
Разходи за персонал	(557)	(372)
Амортизация на нефинансови активи	(67)	(23)
Други разходи	(7)	(11)
Оперативна печалба на сегмента	806	3 089

През 2020 г. приходите на сегмента отбелязаха спад от 4,18%, а оперативна печалба отбеляза спад от 73,91% спрямо 2019 г.



8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

Консолидираните приходи на Групата 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	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Европа	33 145	34 278	(1 133)	(3,31%)
Северна Америка	15 403	14 789	614	4,15%
Обединено кралство	9 793	11 609	(1 816)	(15,64%)
Азия	1 003	462	541	117,10%
Южна Америка	35	62	(27)	(43,55%)
Африка	25	28	(3)	(10,71%)
Австралия	33	22	11	50%
Общо	59 437	61 250	(1 813)	(2,96%)

„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 98 % 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 2020 г. Групата реализира продажби в 53 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 23 395 хил. лв. или 39,36 % от общите приходи от продажби, следвана от САЩ с 13 616 хил. лв. или 22,91% и от Великобритания с 9 793 хил. лв. или 16,48 %.

9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на Групата са:

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Приходи от договори с клиенти	57 002	59 329	(2 327)	(3,92%)
Други приходи	2 431	1 916	515	26,88%
Печалба от продажба на нетекущи активи	4	5	(1)	(20%)
Общо	59 437	61 250	(1 813)	(2,96%)

Консолидираните приходи намаляват с 2,96 % или с 1 813 хил.лв. през 2020 година, което от своя страна е в унисон с икономическата ситуация, предизвикана от Ковид-19.

Приходите по продуктови линии могат да бъдат обобщени, както следва:

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Продажба на ИТ оборудване	19 877	19 463	414	2,13%
Софтуерни услуги	18 218	20 168	(1 950)	(9,67%)
Лицензи	4 520	2 905	1 615	55,59%
Абонаменти	3 503	3 208	295	9,20%
Консултантски услуги	3 412	6 290	(2 878)	(45,76%)
Системна интеграция	1 775	3 113	(1 338)	(42,98%)
Облачни услуги	1 213	2 060	(847)	(41,12%)
Други	4 484	2 122	2 362	111,31%
Общо	57 002	59 329	(2 327)	(3,92%)



Консолидирани разходи

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	(хил. лв.,%)
Разходи за материали	(2 219)	(3 240)	1 021
<i>Изменение %</i>			(31,50%)
Разходи за външни услуги	(8 019)	(6 043)	(1 976)
<i>Изменение %</i>			32,70%
Разходи за персонала	(21 783)	(22 720)	937
<i>Изменение %</i>			(4,12%)
Разходи за амортизация	(5 366)	(5 265)	(101)
<i>Изменение %</i>			1,92%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(17 758)	(17 226)	(532)
<i>Изменение %</i>			3,09%
<i>Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство</i>	-	(1 248)	1 248
<i>Изменение %</i>			(100%)
Капитализирани собствени разходи	2 838	2 658	180
<i>Изменение %</i>			6,77%
Други разходи	(1 233)	(1 791)	558
<i>Изменение %</i>			(31,16%)
Разходи общо	(53 540)	(54 874)	1 334
<i>Изменение %</i>			(2,43%)

През 2020 г. консолидираните оперативни разходи на Групата намаляват с 1 334 хил. лв. или с 2,43 %. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонал (40,68%), следвани от разходите за външни услуги (14,98 %).

Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Финансови разходи	(749)	(703)	(46)	6,54%
Финансови приходи	126	239	(113)	(47,28%)
Финансови приходи / разходи (нетно)	(623)	(464)	(159)	34,27%

Консолидираните финансови разходи се увеличават с 46 хил. лв. или с 6,54% през 2020 г. , основно поради курсови разлики по валутни операции. Финансовите приходи намаляват със 113 хил. лв. или с 47,28 %, основно поради намалението на приходите от курсови разлики по валутни операции.



Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат ръст от 9 022 хил. лв. или 6,22 % през 2020 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

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Репутация	22 482	22 482	-	-
Имоти, машини и съоръжения	8 714	9 064	(350)	(3,86%)
Нематериални активи	58 130	58 665	(535)	(0,91%)
Дългосрочни финансови активи	841	-	841	н/п
Отсрочени данъчни активи	270	419	(149)	(35,56%)
Общо нетекущи активи	90 437	90 630	(193)	(0,21%)

Нетекущите активи намаляват със 193 хил. лв. или с 0,21% през 2020 г.

Текущи активи

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Материални запаси	806	1 255	(449)	(35,78%)
Търговски и други финансови вземания	17 498	10 806	6 692	61,93%
Предплащания и други активи	2 953	2 116	837	39,56%
Вземания от свързани лица	138	-	138	н/п
Вземания във връзка с данъци върху дохода	101	103	(2)	(1,94%)
Пари и парични еквиваленти	12 549	10 550	1 999	18,95%
Общо	34 045	24 830	9 215	37,11%

Текущите активи се увеличават с 9 215 хил. лв. или с 37,11% през 2020 г.

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

	31.12.2020	31.12.2019
	хил. лв.	хил. лв.
SEPlatform	16 752	16 752
SENPAL FIN-P	10 328	10 328
CYBER SECURITY-P	1 722	1 722
Automotive Retail Dynamic Pricing Platform	559	559
Общо	29 361	29 361

През 2020 г. поради затруднената икономическа ситуация вследствие на COVID пандемията се забави процесът на продажба на гореописаните активи. Ръководството на Групата има одобрен план за освобождаване от активите през 2021 г.



Собствен капитал

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	(хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(585)	(475)	(110)
<i>Изменение</i>			23,16%
Резерви	6 663	6 409	254
<i>Изменение</i>			3,96%
Неразпределена печалба	25 627	22 812	2 815
<i>Изменение</i>			12,34%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	91 066	88 107	2 959
<i>Изменение</i>			3,36%
Неконтролиращо участие	16 488	15 908	580
<i>Изменение</i>			3,65%
Общо собствен капитал	107 554	104 015	3 539
Изменение			3,40%

Собствения капитал през 2020 г. бележи увеличение с 3 539 хил. лв. или с 3,40 %.

Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат увеличение от 5 483 хил.лв. или 13,44% през 2019 г.

Нетекучи пасиви

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Пенсионни и други задължения към персонала	320	276	44	15,94%
Дългосрочни заеми	10 285	8 380	1 905	22,73%
Задължения по лизингови договори	2 439	2 908	(469)	(16,13%)
Дългосрочни задължения към свързани лица	-	19	(19)	(100%)
Отсрочени данъчни пасиви	8	33	(25)	(75,76%)
Общо нетекучи пасиви	13 052	11 616	1 436	12,36%

Нетекучите пасиви се увеличават с 1 436 хил. лв. или с 12,36 % през разглеждания период.



Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита	Оставащо задължение към 31.12.2020	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник										
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	лв.	4 200 000	2 185 437	21.7.2016	База+0.7 пункта, но не по-малко от 1.7% годишно		30.9.2021	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-C0001/02.02.2012г.; Договорна ипотeka на недвижим имот, находящ се в София, район Младост, бул. Цариградско шосе 135, а именно ет. 5 от сградата.
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Инвестиционен	лв.	10 475 000	8 380 040	12.12.2019	РЛП+1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно	174 580	20.12.2024	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти



Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2020 г.

Кредити, по които Емитента е гарант									
Сирма Солюшънс АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	лв.	4 025 000	3 850 080	12.12.2019	РЛП+1.2 пункта, но не по- малко от 1.3% годишно	20.12.2025	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Сирма Солюшънс АД	Обединена Българска Банка АД	Револвираща кредитна линия	лв.	4 000 000	4 000 000	28.10.2020	РЛП+1.2 пункта, но не по- малко от 1.3% годишно	20.09.2025	Залог на вземания
Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	евро	1 449 270	1 412 354	15.08.2019	1 м. EURIBO R + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	20.09.2021	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	евро	5 867 490	5 852 428	15.08.2019	1 м. EURIBO R + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	20.09.2021	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.
Сирма Медикъл Системс АД	„Уникредит Булбанк“ АД	Банков револвиращ кредит	лв.	250 000	-	15.12.2020	ОДИ+1.3 %(но не по-малко от 1.3% годишно)	15.12.2023	Залог върху вземания



Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2020 г.

Други заеми и депозити на „Сирма Груп Холдинг“ АД и неговите дъщерни дружества:

Предоставил	Получил	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.12.2020 в хил. лв.	Лихвен процент	Крайна дата на договора
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Медикъл Системс“ АД	Заем	Лева	707	1,3%, 2,8%, 5,00%	31.12.2020
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Ей Ай“ ЕАД	Заем	Лева	3 807	1,3% 2,8%, 3,5%, 5%	31.12.2020
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Си Ай“ АД	Заем	Лева	114	1,3%, 2,8%, 5%	31.12.2020
„Сирма Солюшънс“ АД	„Сирма Ай Ес Джи“ ООД	Заем	Лева	107	6,50%	31.12.2020
„Смартком България“ АД	„Сирма Солюшънс“ АД	Заем	Лева	64	1,50%	3.6.2021
„Сиенсис“ АД	„Сирма Солюшънс“ АД	Заем	Лева	121	1,50%	3.6.2021
„Сирма Солюшънс“ АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	Депозит	Лева	2 000	Извършени банкови разходи	31.12.2021
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	Депозит	Лева	5 867	Извършени банкови разходи	31.12.2021
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	Депозит	Лева	312	0,10%	31.12.2021
„ЕнгВю Системс София“ АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	Депозит	Лева	91	0,10%	31.12.2021

Няма обезпечение на заемите и депозитите.



Текущи пасиви

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Провизии	22	22	-	-
Пенсионни и други задължения към персонала	2 669	3 370	(701)	(20,80%)
Краткосрочни заеми	15 590	15 761	(171)	(1,08%)
Задължения по финансов лизинг	612	588	24	4,08%
Търговски и други задължения	9 573	6 592	2 981	45,22%
Пасиви по договори	4 130	2 205	1 925	87,30%
Краткосрочни задължения към свързани лица	611	-	611	н/п
Задължения за данъци върху дохода	11	156	(145)	(92,95%)
Финансираня	19	496	(477)	(96,17%)
Общо текущи пасиви	33 237	29 190	4 047	13,86%

Текущите пасиви се увеличават с 4 047 хил. лв. или с 13,86% през 2020 г.

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

	31.12.2020	31.12.2019	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Нетен паричен поток от оперативна дейност	5 916	2 774	3 142	113,27%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(4 027)	(7 331)	3 304	(45,07%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	230	4 047	(3 817)	(94,32%)
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	2 119	(510)	2 629	н/п
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	10 550	11 068	(518)	(4,68%)
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	(120)	(8)	(112)	1 400%
Пари и парични еквиваленти в края на годината	12 549	10 550	1 999	18,95%



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.	31.12.2020	31.12.2019	Изменение (стойност)	Изменение (%)
1	Приходи от оперативна дейност	59 437	61 250	(1 813)	(2,96%)
2	Себестойност на продажбите	(52 307)	(53 084)	777	(1,46%)
3	Брутна печалба	7 130	8 166	(1 036)	(12,69%)
4	Други оперативни разходи	(1 233)	(1 791)	558	(31,16%)
5	Печалба от оперативната дейност	5 897	6 375	(478)	(7,50%)
6	Финансови приходи	126	239	(113)	(47,28%)
7	Финансови разходи	(749)	(703)	(46)	6,54%
8	Печалба преди разходи за данъци	5 274	5 911	(637)	(10,78%)
9	Разходи за данъци	(403)	(501)	98	(19,56%)
10	Нетна печалба/загуба	4 871	5 410	(539)	(9,96%)
11	Дивидент	-	-	-	н/п
12	Парични средства и парични еквиваленти	12 549	10 550	1 999	18,95%
13	Материални запаси	806	1 255	(449)	(35,78%)
14	Краткотрайни активи	34 045	24 830	9 215	37,11%
15	Обща сума на активите	153 843	144 812	9 031	6,24%
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	148 284	143 361	4 923	3,43%
17	Краткосрочни задължения	33 237	29 190	4 047	13,86%
18	Дълг	28 926	27 637	1 289	4,66%
19	Пасиви (привлечени средства)	46 289	40 806	5 483	13,44%
20	Собствен капитал	107 554	104 015	3 539	3,40%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	107 884	106 146	1 738	1,64%
22	Оборотен капитал	808	(4 360)	5 168	н/п
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
24	Печалба/загуба малцинствено участие	870	307	563	183,39%
25	Разходи за лихви	(420)	(373)	(47)	12,60%
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,548	0,635	(0,0875)	(13,78%)
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,555	0,625	(0,07)	(11,20%)



Показатели	31.12.2020	31.12.2019	Изменение (стойност)	Изменение %
EBITDA	11 930	11 856	74	0,62%
DEPRECIATION	(5 366)	(5 265)	(101)	1,92%
EBIT	6 564	6 591	(27)	(0,41%)
FIN/INVEST NET	(623)	(464)	(159)	34,27%
EBT	5 274	5 911	(637)	(10,78%)
ROA	0,026	0,0352	(0,0092)	(26,20%)
ROA(BSE)	0,027	0,0356	(0,0086)	(24,20%)
Debt/EBITDA Ratio	2,4246	2,3311	0,0936	4,01%
Quick Ratio	1,0001	0,8076	0,1924	23,83%
ROE	0,0452	0,0510	(0,0058)	(11,41%)
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,4304	0,3923	0,0381	9,70%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутна печалба (3/1)	0,1200	0,1333	(0,0134)	(10,02%)
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,0992	0,1041	(0,0049)	(4,68%)
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0820	0,0883	(0,0064)	(7,22%)
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0328	0,0377	(0,0049)	(12,95%)
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0452	0,0510	(0,0058)	(11,41%)
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите (1/15)	0,4017	0,4289	(0,0272)	(6,35%)
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,4008	0,4272	(0,0264)	(6,18%)
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	73,5606	(14,0482)	87,6088	н/п
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	1,0273	0,8506	0,1766	20,76%
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	1,0001	0,8076	0,1924	23,83%
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,3776	0,3614	0,0161	4,46%
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,5468	0,6154	(0,0686)	(11,15%)
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	6,6722	6,9675	(0,2953)	(4,24%)
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	1,0013	1,0318	(0,0305)	(2,96%)
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,0821	0,0911	(0,0091)	(9,96%)
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,8174	1,7881	0,0293	1,64%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	(0,0296)	0,0412	(0,0708)	н/п
Темп на прираст на брутна печалба	(0,1269)	(0,1817)	0,0548	(30,17%)
Темп на прираст на активите	0,0624	0,0303	0,0320	105,61%
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,1951	0,1928	0,0023	1,19%
Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,2114	0,2066	0,0049	2,35%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,2681	0,2604	0,0078	2,98%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,3745	1,3506	0,0239	1,77%
Пазарна капитализация на компанията	32 945	37 101	(4 155)	(11,20%)



Сделки със свързани лица

Сделките със свързани лица в Групата преди междуфирмените елиминации са:

„Сирма Груп Холдинг“ АД

Сделки с дъщерни предприятия

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	(4)	(38)
- Абонаменти	-	(1)
- покупки на стоки		
- Офис консумативи	(3)	(2)
- Инвентар	(1)	(1)
- Компютърни компоненти	(1)	(1)
Покупка на ДМА	(5)	-
Продажба на стоки и услуги		
Продажба на услуги		
- Административни, счетоводни услуги	732	715
- Наеми	476	476
- Консултантски услуги	47	-
- Продажба на лицензи	2 518	2 256
- Техническа поддръжка	22	22
- Маркетинг и реклама	72	27
Продажба на стоки		
- Консумативи	74	77
Получени дивиденди	146	160
- Получени депозити	5 423	9 660
- Възстановени получени депозити	3 443	4 844
- Предоставени заеми	(235)	(375)
- Възстановени предоставени заеми	3	67
- лихви по получени депозити	86	32
- лихви по предоставени заеми	146	215



Сделки с други свързани лица

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги		
- Интернет	(17)	(16)
- Консултантски услуги	-	(18)
- Абонаменти	(9)	(5)
Продажба на услуги		
- Административни, счетоводни услуги	158	149
- Наеми	47	47
- Консултантски услуги	3	-
- Техническа поддръжка	15	15
- Маркетинг и реклама	-	1
Продажба на стоки		
- Консумативи	6	6
- Получени депозити	150	670
- Възстановени получени депозити	(320)	-
- Възстановени предоставени заеми	20	43
- Лихви по предоставени заеми	37	56

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	281	300
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо краткосрочни възнаграждения	<u>288</u>	<u>307</u>
Общо възнаграждения	<u>288</u>	<u>307</u>



„Сирма Солюшънс“ АД

Сделки със собствениците

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на стоки	12	23
- продажба на услуги	33	33
Предоставени заеми	1 000	2 500
Върнати предоставени заеми	1 000	2 500
Предоставени депозити	3 096	1 638
Върнати предоставени депозити	1 096	1 794
Лихви по предоставени заеми/депозити	1	5
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на активи	1 190	1 320
- покупки на услуги	976	964

Сделки с дъщерни предприятия

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на стоки на "Датикум" АД	204	509
- продажба на стоки на "Сирма Ай Си Ес" АД	3	16
- продажба на стоки на "Сирма Бизнес Консултинг" АД	21	-
- продажба на стоки на Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	6	-
- продажба на услуги на "Датикум" АД	20	21
- продажба на услуги на Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	518	1 185
- продажба на услуги на "Сирма Ай Си Ес" АД	-	5
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на стоки от "Датикум" АД	-	878
- покупки на услуги от "Датикум" АД	74	76
- покупка на услуги от "Сирма Бизнес Консултинг" АД	16	-
Дивиденди "Датикум" АД	298	250
Дивиденди Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	59	22
Дивиденди "Сирма Бизнес Консултинг" АД	280	246

Сделки с асоциирани предприятия

2020 **2019**

LXI



	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на услуги на Сирма САЩ	3 288	4 480
- продажба на услуги на "Сирма Мобайл" АД	-	5
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на услуги от Сирма САЩ	44	70
- покупка на услуги от "Сирма Мобайл" АД	-	11

Сделки с други свързани лица

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на услуги	1 087	215
- продажба на стоки	353	51
Покупки на стоки и услуги		
- покупка на услуги	106	176

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	90	120
Общо възнаграждения	90	120

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

Сделки със собственика

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на активи		
- Дълготрайни нематериални активи	1328	936

LXII



Покупки на услуги

- Административно обслужване	250	231
- Наем на софтуерен лиценз	7	7
- Други	29	4
Лизинг на нает актив	5	
- Лихви по предоставен депозит	1	27
- Лихви по получен заем	121	187
Предоставени депозити	1 191	5 082
Върнати предоставени депозити	160	250

Сделки с дъщерни предприятия

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби на услуги		
- Абонаменти	642	405
- Приходи от подновяеми лицензи	1130	982
- Консултантски услуги	346	235
- Административни, счетоводни услуги	28	29
- Приходи от продажба на лицензи	819	98

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби на услуги		
- Консултантски услуги	-	9
- Други	6	-
Покупки на активи		
- Дълготрайни материални активи	24	15
- Компютърни компоненти	-	4

Покупки на услуги

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
- Софтуерни услуги	-	81
- Облачни услуги	55	53
- Наеми	19	20
- Консултантски услуги	24	148
- Други	4	-
- 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:

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	18	31
Общо възнаграждения	18	31

„ЕнгВю Системс София“ АД

Сделки със собствениците

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги:		
- софтуерни услуги	4	-
Покупки на услуги:		
- абонаменти	-	19
- административни, счетоводни услуги	70	70
- консултантски услуги	16	6
- техническа поддръжка	43	29
Покупки на стоки:		
- консумативи	-	2
- Лизинг на нает офис	119	1 203
- Лихви по лизинг	8	14
- Изплатени заеми	-	60
- Дивиденди	115	160
- Предоставени депозити	115	440
- Възстановени депозити	-	300

Сделки с дъщерни предприятия

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки:		
- сканираща система	-	1
Покупки на стоки и услуги:		
- покупки на стоки	-	2
- софтуерни услуги	69	412



Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги:		
- лицензи	-	1
- софтуерни услуги	13	9
Покупки на стоки:		
- дълготрайни активи	1	12
- материали, консумативи	5	9
Покупки на услуги:		
- софтуерни услуги	5	5
- консултански услуги	4	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:

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	116	127
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо краткосрочни възнаграждения	123	134
Дивиденди	52	57
Общо възнаграждения	175	191



„Сирма Бизнес Консултинг“ АД

Сделки със собствениците

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	2	-
Покупка на ДМА	20	-
Продажба на услуги	16	-
Дивиденди	279	444

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги		
- Интернет	4	4
- Административни	83	83
- Други	1	1
- Реклама и маркетинг	2	1
- семинари и обучение	-	9
- вноски по лизингови договори	90	89
- лихви по лизингови договори	4	2
- депозит	100	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:

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	450	443
Разходи за социални осигуровки	20	20
Общо краткосрочни възнаграждения	470	463
Общо възнаграждения	470	463



„Датикум“ АД

Сделки със собствениците

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на ИТ оборудване	-	878
Продажба на услуги, в т.ч.	74	96
облачни услуги	28	28
наем на сървър	12	13
наем на лиценз	34	11
други	-	44
Покупки на ДМА	165	246
Покупка на стоки	11	253
Покупка на компютърни компоненти	4	5
Покупки на услуги	44	49
Разпределен дивидент	298	414

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги, в т.ч.	69	60
- интернет	11	11
- наем на сървър	27	25
- други	31	23
Приходи от лихви	1	1
Покупка на консумативи	1	1
Покупка на услуги	13	8
Покупка на административно обслужване	56	56
Покупки други	3	31
Предоставени депозити	50	450

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	124	112
Общо възнаграждения	124	112

„Сирма Ай Си Ес“ АД



Сделки със собствениците

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	1	1
Покупка на активи	1	8
Покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	-	5
- Други услуги	1	7

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги	9	16
Продажба на ДМА	-	7
Покупки на материали	5	5
Покупки на услуги		
- Абонаменти	1	1
- Административно обслужване	10	10
- Косултантски	3	-
- Други	-	1
- Охрана	2	2
- Поддръжка и ремонт на офиса	4	3
- Почистване	2	3
- Семинари и обучения	-	4
- Паркинг	2	-
- Главници по лизингов договор	26	24
- Лихви по лизингов договор	3	3
Върнат получен заем	20	43
Лихви по получен заем	4	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:

	2020	2019
	хил. лв.	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

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги:		
- Административно обслужване	13	13
- Семинари и обучение	-	1
- Паркинг	-	2
- Други	1	1
Получени заеми	3	114
Изплатени заеми	10	7
Начислени лихви	4	1
Получени вземания по записани дялови вноски	-	80

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги:		
- Софтуерни услуги	33	37
- Други услуги	-	1
Покупки на услуги:		
- Софтуерни услуги	78	83
- Абонаментни услуги	6	4
- Интернет	4	4
- Други услуги	1	1
Покупки на активи:		
	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:

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	53	75
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо възнаграждения	60	82

„Сирма Медикъл Системс“ АД



Сделки със собствениците

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали и услуги		
- покупки на материали	1	-
- покупки на услуги	26	21
- Право на ползване на нает актив	18	18
- Лихва по право на ползване на нает актив	2	2
Получен заем	225	37
Начислени лихви по получен заем	21	26

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги		
- продажба на услуги	-	148
Покупки на материали и услуги		
- покупки на материали	1	1
- покупки на услуги	51	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:

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	101	109
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо възнаграждения	108	116



Сделки със собственика

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги		
- Административно обслужване	-	15

Сделки с дъщерни предприятия

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби на услуги		
- Абонаменти	-	10

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на активи		
- Дълготрайни материални активи	-	9
Покупки на материали		
- Компютърни компоненти	-	2
Покупки на услуги		
- Хостинг	-	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:

	2020	2019
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	-	2
Общо възнаграждения	-	2



10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

Екология

Групата 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. Групата 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 инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

Брой на персонала в Групата към:

31.12.2020 г.

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	127	7	134
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	75	6	81
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	58	5	63
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	4	34
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	18	6	24
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	8	6	14
СИРМА ША, Албания	6	3	9
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	5	3	8
ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛОГИ СЪРВИСИС, Великобритания	5	1	6
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
СИРМА СИ АЙ АД	2	1	3
ОНТОТЕКСТ АД	-	1	1
Общо	345	45	390



31.12.2019 г.

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	126	7	133
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	73	6	79
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	59	5	64
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	37	4	41
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	21	6	27
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	10	1	11
ДАТИКУМ АД	9	6	15
СИРМА ША, Албания	7	3	10
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	5	1	6
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	3	3	6
СИРМА СИ АЙ АД	2	1	3
ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛОГИ СЪРВИСИС, Великобритания	1	1	2
ОНТОТЕКСТ АД	-	1	1
Общо	353	45	398

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 трансакции 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. Групата 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.

LXXIII



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	Британски лири	Други
	'000	'000	'000
31 декември 2020 г.			
Финансови активи	2 164	72	-
Финансови пасиви	(282)	-	-
Общо излагане на риск	1 882	72	-
31 декември 2019 г.			
Финансови активи	914	521	3
Финансови пасиви	(488)	(48)	-
Общо излагане на риск	426	473	3

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 +/- 6.5% (за 2019 г.: +/- 1%)
- Британски лири (+/- 5.6%) (за 2019 г.: +/- 1%)

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 2020 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 (+/- 6.5%)	(1 182)	(1 182)	(831)	(831)
Британски лири (+/- 5.6%)	(84)	(84)	(68)	(68)
31 декември 2019 г.				
31 декември 2019 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 (+/- 1%)	622	622	617	617
Британски лири (+/- 1%)	(62)	(62)	(53)	(53)

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 2020 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	2020 хил. лв.	2019 хил. лв.
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:		
Дългосрочни финансови активи	841	-
Дългови инструменти по амортизирана стойност:		
Търговски вземания	17 237	10 778
Вземания от свързани лица	138	-
Пари и парични еквиваленти	12 549	10 550
	<u>29 924</u>	<u>21 328</u>
	<u>30 765</u>	<u>21 328</u>

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 2020 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:



31 декември 2020 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	-	15 590	10 285	-
Задължения по финансов лизинг	324	324	1 963	556
Търговски и други задължения	7 470	-	-	-
Задължения към свързани лица	611	-	-	-
Общо	8 405	15 914	12 248	556

В предходния отчетен период падежите на договорните задължения на Групата 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	316	316	2 393	621
Търговски и други задължения	5 937	-	-	-
Задължения към свързани лица	-	-	19	-
Общо	6 253	16 077	10 792	621

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 ГРУПАТА ХАРАКТЕР, ИМАЩИ СЪЩЕСТВЕНА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА МУИ, И РЕАЛИЗИРАНИТЕ ОТ НЕЯ ПРИХОДИ И ИЗВЪРШЕНИ РАЗХОДИ; ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ПРЕЗ ТЕКУЩАТА ГОДИНА.

Няма събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността ѝ, и реализираните от нея 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 ГРУПАТА И АКО РАЗКРИВАНЕТО НА ТАЗИ ИНФОРМАЦИЯ Е СЪЩЕСТВЕНА ЗА ОЦЕНКАТА НА ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ГРУПАТА.

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 В КОНСОЛИДИРАНИЯ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ ЗА ФИНАНСОВАТА ГОДИНА, И ПО-РАНО ПУБЛИКУВАНИ ПРОГНОЗИ ЗА ТЕЗИ РЕЗУЛТАТИ.

Финансовите резултати на Групата 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 ГРУПАТА Е ПРЕДПРИЕЛА ИЛИ ПРЕДСТОИ ДА ПРЕДПРИЕМЕ С ОГЛЕД ОТСТРАНЯВАНЕТО ИМ.

Управлението на финансовите ресурси е подчинено на изискването за достигането на максимална ефективност с едновременното съблюдуване 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 Групата 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, Групата няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Групата има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овърдрафти и заеми, 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 ГРУПАТА В ПРОЦЕСА НА ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ СИСТЕМА ЗА ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ И СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕ

Според българското законодателство ръководството следва да изготвя междинен доклад за дейността, както и финансов отчет за всяка тримесечен период, който да дава вярна и честна представа за финансовото състояние на Групата 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 конкретна зададена 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.

Консолидираният финансов отчет е съставен при спазване на принципа на действащо предприятие като са взети предвид възможните ефекти от

продължаващото въздействие на пандемията от Covid-19.

През отчетния период не са настъпили промени в основните принципи на управление на Групата.

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

Няма промяна в управителните и надзорните органи на Групата през отчетния период.

12.10. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ИЗВЕСТНИТЕ НА ГРУПАТА 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.

Групата няма информация за договорности, в резултат на които могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции. Дружествата от Групата нямат 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



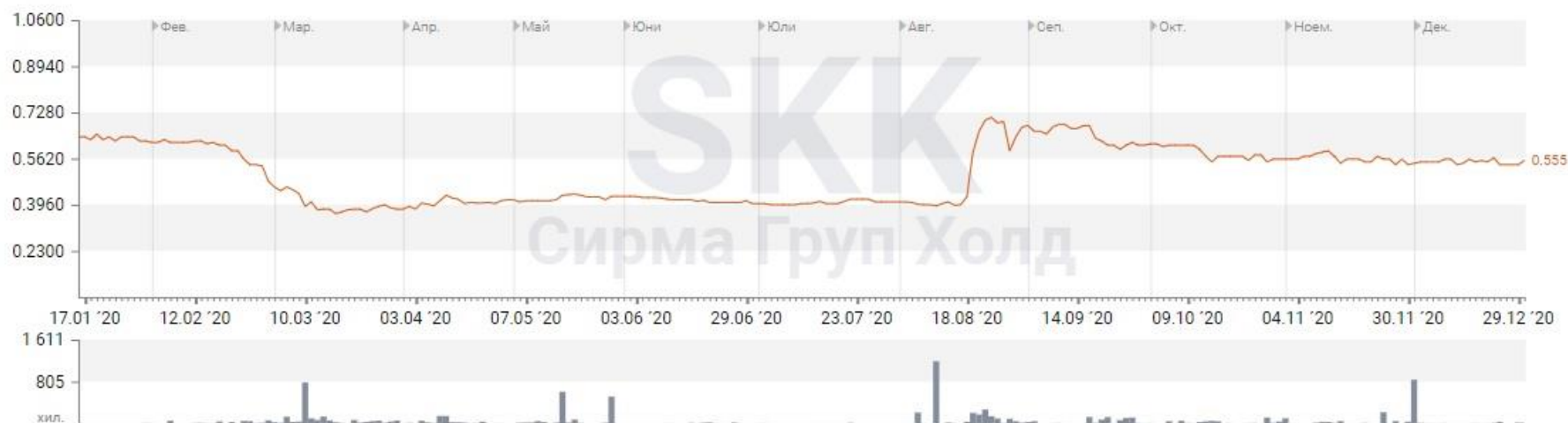
13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

Среднопретеглена цена Цена на затваряне

1 месец 6 месеца 1 година

16.01.2020 « » 31.12.2020



Пазарна капитализация: **32 945 087** BGN към 31.12.2020 г.

Начална цена	0.6400	BGN	-	16.01.2020 г.
Последна цена	0.5550	BGN	-	31.12.2020 г.
Макс. цена	0.7100	BGN	-	24.08.2020 г.
Мин. цена	0.3640	BGN	-	17.03.2020 г.
Процентно изменение	-	%	-13.2812	
Стойностно изменение	-	BGN	-0.0850	

ROA	0.01	ROA cons	0.03
ROE	0.01	ROE cons	0.04
ROA/EBIT	0.01	ROA/EBIT cons	0.04
ROE/EBIT	0.02	ROE/EBIT cons	0.05
Asset turnover	0.05	Asset turnover cons	0.50
Current ratio	1.14	Current ratio cons	0.98
D/A	0.23	D/A cons	0.23



14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Световна пандемия и обявяването на извънредно положение в Република България.

Във връзка с продължаващата световна пандемия от Covid-19, с Решение на Министерски съвет № 72 от 26 януари 2021 г. е удължен срокът на извънредната епидемична обстановка в България до 30 април 2021 г. Ръководството следи за развитието на пандемията, възприетите и наложени мерки от страна на правителството и своевременно анализира потенциалния им ефект върху оперативното и финансово състояние, с оглед балансиране ликвидните позиции на Групата и осигуряване финансова стабилност.

Продажба на дял в асоциирано предприятие.

През януари 2021 г. Групата се е освободила от инвестицията си в асоциираното предприятие „Е-Дом Мениджмънт“ ООД.

Изкупуване на акции

На 07.04.2021 г. в деловодството на „Сирма Груп Холдинг“ АД е постъпило писмо-уведомление от Росен Маринов – Изпълнителен директор на дъщерното дружество „Сирма Солюшънс“ АД, че същото е придобило 1 437 786 бр. акции от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД чрез 4 сделки, извършени на регулиран пазар (Българска Фондова Борса - София) на 06.04.2021 г. за сумата от 718 893 лв.

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
20.04.2021 г.

Изпълнителен директор:


Цветан Алексиев

