



# Междинен Консолидиран Доклад

за дейността на

"Сирма Груп Холдинг" АД

за периода, приключващ на

30.09.2021 г

## Съдържание

1	ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД.....	4
2	ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ .....	5
	Капитал .....	6
3	Структура на акционерния капитал и органи на управление.....	7
	Правомощията на управителните органи.....	10
	Опции върху акции на дружеството .....	10
	Органи към Съвета на директорите .....	10
4	Функциониране на групата .....	12
	Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД .....	12
	Дъщерни на “Сирма Солюшънс” АД .....	12
	Дъщерни на “Сирма Ей Ай” ЕАД .....	13
	Дъщерни на “ЕнгВю Системс София” АД .....	13
	Дъщерни на Сирма Груп Инк. ....	13
	Асоциирани на “Сирма Солюшънс” АД.....	13
5	„СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ТРЕТОТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г.....	14
5.1	Бизнесът на Сирма.....	14
5.2	Икономическа среда.....	15
5.3	Допълнителна информация за третото тримесечие на 2021 г. ....	18
5.4	Основни събития и бизнес новини през третото тримесечие на 2021 г.....	18
5.5	Основна юридическа информация през третото тримесечие на 2021 г. ....	21
	Сделки с акции за периода 01.01.2021 г. – 30.09.2021 г.:.....	21
	Съдебни иски за периода 01.01.2021 г. – 30.09.2021 г.:.....	21
5.6	Информация за сключените големи сделки през третото тримесечие на 2021 г.....	21
5.7	Информация за използваните финансови инструменти през третото тримесечие на 2021 г.....	21
5.8	Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през третото тримесечие на 2021 г. ....	22
5.9	Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп .....	22
5.10	Договори по чл.240б от ТЗ през третото тримесечие на 2021 година.....	22
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА .....	23
6.1.	„Датикум“ АД .....	23
6.2.	„Сирма Солюшънс“ АД.....	24
6.3.	„Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ .....	29
6.4.	„Енгвю Системс София“ АД .....	32
6.5.	“Сирма Бизнес Консултинг” АД.....	34
6.6.	Сирма Груп Инк. ....	36
6.7.	„Сирма Ай Си Ес“ АД.....	37
6.8.	Ес Енд Джи Технологии Сървисис .....	39
6.9.	„Сирма Си Ай“ АД.....	39
6.10.	„Сирма Медикъл Системс“ АД.....	41
6.12.	“Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет.....	43
7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ .....	43
8	ГЛАВНИ ПАЗАРИ .....	45
9	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ.....	45

Консолидирани приходи .....	45
Консолидирани разходи .....	46
Консолидирани финансови приходи/разходи (нето) .....	46
Консолидирани активи .....	47
Нетекущи активи.....	47
Текущи активи.....	47
Активи включени в групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба .....	47
Собствен капитал .....	48
Консолидирани пасиви.....	48
Нетекущи пасиви .....	48
Текущи пасиви .....	51
Парични потоци .....	51
Показатели и коефициенти.....	52
Сделки със свързани лица .....	54
10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ .....	55
Екология .....	55
Персонал.....	55
11 РИСКОВИ ФАКТОРИ .....	56
11.1 Анализ на пазарния риск .....	56
11.2 Анализ на кредитния риск.....	56
11.3 Анализ на ликвидния риск .....	57
12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН .....	59
13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО .....	61
14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД .....	62

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

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 30 септември 2021 г., е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗГПЦК), като включва и установените събития, настъпили след 30.09.2021 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансов отчет е в съответствие с приложение 9, 10 и Приложение 11 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

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

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 30 септември 2021;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху консолидирания финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

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

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

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

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

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

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 30.09.2021 година. Докладът обхваща „Сирма Груп Холдинг“ АД и всички предприятия на групата без „ЕнгВю Системс Латинска Америка“, „Ай Бил Интерактив“, „Ексел Мениджмънт“ ООД и „Флаш Медиа“ АД, изключени от консолидацията поради несъщественост.

## 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

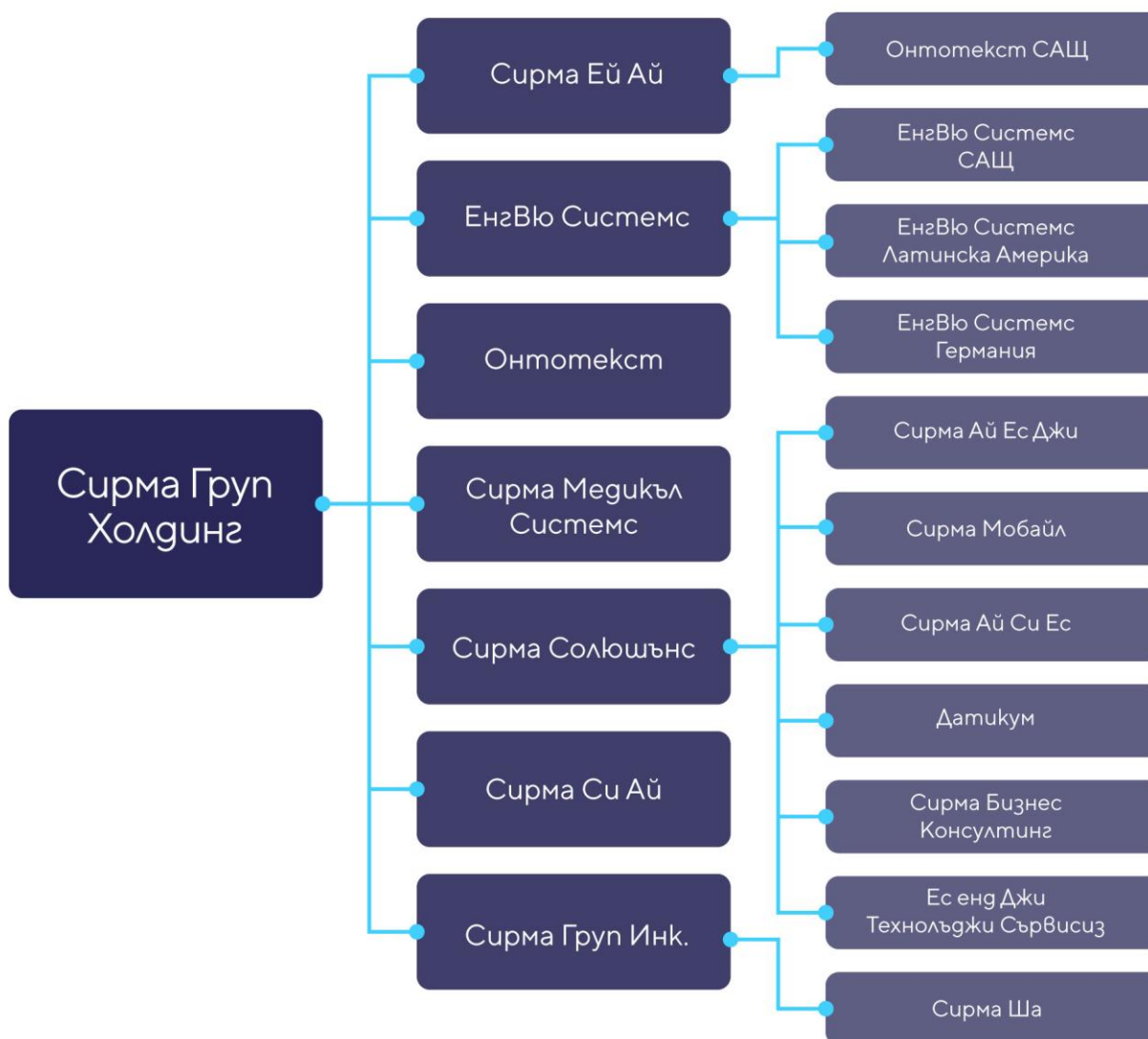
„Сирма Груп Холдинг“ АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативно, предоставя на дъщерните си компании мениджмънт, административни, маркетингови и финансови услуги.

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

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

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

### Организационна структура





## Клонове на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД няма регистрирани клонове.

## История и развитие на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 25.04.2008г. с единен идентификационен код (ЕИК): 200101236, LEI код: 8945007AD80FTJTEGH37 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район Младост, бул. Цариградско Шоше № 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 Шоше № 135.

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.

## Промени в предмета на дейност

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

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

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

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

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

## Капитал

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

## История на Акционерния Капитал

История на промените в акционерния капитал

- Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

### 3.1 Акционерна структура

Към 30.09.2021 г. разпределението на акционерния капитал на „Сирма Груп Холдинг“ АД е както следва:

	30.09.2021 (хил.лв.,%)	30.06.2021 (хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1 032	1 046
Юридически лица	46	48
Физически лица	986	998
Брой акции, притежавани от юридически лица	8 519 101	8 519 033
% на участие на юридически лица	14,35%	14,35%
Брой акции, притежавани от физическите лица	50 841 417	50 841 485
% на участие на физически лица	85,65%	85,65%

Акционери	Брой акции към 30.09.2021	Брой акции към 30.06.2021	Номинал	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	4 965 753	4 965 753	1 лв.	4 965 753 лв.	8,37%	8,45%
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	4 500 000	4 500 000	1 лв.	4 500 000 лв.	7,58%	7,66%
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	1 925 820	1 925 820	1 лв.	1 925 820 лв.	3,24%	3,28%
"Сирма Солюшънс" АД	1 437 786	1 437 786	1 лв.	1 437 786 лв.	2,42%	2,45%
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	1 047 678	1 лв.	1 047 678 лв.	1,76%	1,78%
Петър Николаев Коняров	870 665	870 665	1 лв.	870 665 лв.	1,47%	1,48%
"Манджуков" ООД	860 000	860 000	1 лв.	860 000 лв.	1,45%	1,46%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	747 036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,27%
УПФ "Пенсионноосигурителен Институт"	715 810	715 810	1 лв.	715 810 лв.	1,21%	1,22%
"Първа Финансова Брокерска Къща" ЕООД	667 563	564 294	1 лв.	667 563 лв.	1,12%	1,14%
Други	12 010 766	12 114 035	1 лв.	12 010 766 лв.	20,23%	19,44%
<b>Общо</b>	<b>59 360 518</b>	<b>59 360 518</b>		<b>59 360 518 лв.</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Към 30.09.2021 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 584 474 бр. собствени акции с номинална стойност 584 474 лв. (0,98% от акционерния капитал). Дружеството има новопридобити 109 750 собствени акции през отчетния период.

Към 30.09.2021 г. „Сирма Солюшънс“ АД притежава 1 437 786 акции на дружеството – майка „Сирма Груп Холдинг“ АД на обща стойност 718 893 лв.

Към 30.09.2021 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 30.09.2021	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 965 753	8,37%	8,45%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,08%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	8,00%
Иво Петров Петров	4 500 000	7,58%	7,66%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,37%



Акционери	Брой акции към 30.06.2021	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 965 753	8,37%	8,45%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,08%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	8,00%
Иво Петров Петров	4 500 000	7,58%	7,66%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,37%

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

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

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

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

### 3.2 Органи на управление

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

**Съветът на директорите към 30.09.2021 г. включва следните членове:**

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Петър Борисов Статев – независим член

Йордан Стоянов Недев – независим член

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

Настоящият мандат на Съвета на директорите е до: 02.07.2023 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.

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

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

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

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

Акционери	Брой акции към 30.09.2021	Брой акции към 30.06.2021	Номинал	Стойност	% в капитала към 30.09.2021	Нормализиран % в капитала към 30.09.2021
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 965 753	4 965 753	1 лв.	4 965 753 лв.	8,37%	8,45%
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%
<b>Общо</b>	<b>17 887 344</b>	<b>17 887 344</b>		<b>17 887 344 лв.</b>	<b>30,14%</b>	<b>30,44%</b>

През периода няма промяна в участието на членовете на СД в капитала на дружеството.

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

Член на Съвета на директорите	Фирма	Суми за периода 01.01.2021 - 30.09.2021 (лв.)
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(450)
	СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	(4 500)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(13 500)
Георги Първанов Маринов	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(4 500)
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(90 000)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(4 500)
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(13 500)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(56 745)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(13 500)
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(13 500)
	ДАТИКУМ АД	(180)
Цветан Борисов Алексиев	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(450)
	СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	(4 500)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(9 000)
Чавдар Велизаров Димитров	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(112 500)
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(63 000)
	ДАТИКУМ АД	(180)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(13 500)
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	(900)
<b>Общо</b>		<b>(405 405)</b>

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

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

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

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

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Емилиян Иванов Петров – член

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

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

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

## 4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

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

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

## Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 30.09.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 30.09.2021	Процент от капиталовите права към 30.09.2021	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	Промени (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	39 311	77,71%	82,43%	39 311	77,71%	82,43%	-
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	7 035	100,00%	100,00%	7 035	100,00%	100,00%	-
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	-
Сирма Груп Инк., САЩ	3 471	76,16%	76,29%	3 471	76,16%	76,29%	-
"Сирма Си Ай" АД	106	80,00%	80,00%	106	80,00%	80,00%	-
"Онтотекст" АД	17 865	87,65%	90,44%	17 865	87,65%	90,44%	-
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	-

## Дъщерни на “Сирма Солюшънс” АД

	Стойност на инвестицията към 30.09.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 30.09.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	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%	-
„Ес енд Джи Технолъджи Сървисиз“, Англия	117	51,00%	117	51,00%	-
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	4	71,00%	4	71,00%	-
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	270	90,00%	-

## Дъщерни на “Сирма Ей Ай” ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 30.09.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 30.09.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Промени (в хил. лв.)
Онтотекст САЩ	30	100,00%	30	100,00%	-

## Дъщерни на “ЕнгВю Системс София” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 30.09.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 30.09.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Изменение (в хил. лв.)
ЕнгВю Системс Латинска Америка, Бразилия	7	95%	7	95%	-
ЕнгВю Системс САЩ	190	100%	190	100%	-
ЕнгВю Системс Германия	235	100%	-	-	235

## Дъщерни на Сирма Груп Инк.

Предприятие	Стойност на инвестицията към 30.09.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 30.09.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Промени (в хил. лв.)
Сирма Ша, Албания	25	55%	25	55%	-

## Асоциирани на “Сирма Солюшънс” АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 30.09.2021	Процент от капитала към 30.09.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020	Процент от капитала към 31.12.2020	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 ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ТРЕТОТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г.

### 5.1 Бизнесът на Сирма

Създадена през 1992 г., за 29 години Сирма се превърна в една от най-големите ИТ компании в региона, притежаваща набор от собствени, иновативни технологии, разнообразен продуктов портфейл и растящ пазарен дял в Европа и Северна Америка.

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

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

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

- Най-добрият RDF Triplestore в света
- Топ 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 2018-2022, ние започнахме подготовка за нейното изпълнение. Разработихме подробни планове за развитие на стратегическите вертикали на групата. Започнахме процес по организационно и технологично реструктуриране.

## 5.2 Икономическа среда

### Обобщено

През 2021 г. световната икономика малко или много (различно в различните държави) възстанови изгубеното през пандемичната 2020 г. ИКТ секторът, който временно беше спрял своя ръст през 2020, през 2021 се разглежда като средството за излизане от всички затруднения, свързани с пандемията (отдалечени работни места, пълна дигитализация, изкуствен интелект, облачна инфраструктура, облачно съхранение на данни). Задържаното инвестиране от 2020, особено за сегментите „Устройства“ и „ИТ Услуги“ получи своето удовлетворение през 2021. Тези фактори доведоха до рекорден ръст на всички ИКТ сегменти през 2021, като се очаква тази тенденция да е устойчива и в близките години. 2020 – 2025 CAGR на ИТ (без комуникации) сектора се очаква да надхвърли 7% годишно.

Въпреки оптимизмът на общата картина, някои държави (Италия, Гърция, България), сегменти (фиксираны услуги, хардуерна поддръжка) и вертикали (транспорт, туризъм) все още не са възстановили загубеното през 2020 година и дори са заплашени от продължаващ спад (особено при възстановяване на пандемичните ограничения).

Рисковете за възстановяването на икономиките и ръст на ИКТ сектора, към октомври 2021 се преценяват като умерени.

### Развитие на икономиката в България през 2021 г. и очаквания за бъдещите години

Според [„Макроикономическата прогноза“](#) на БНБ за третото тримесечие на 2021 година се очаква ръст на БВП през 2021 г. от 3,9%, който ще се ускори до и 4,7% през 2022 г. и впоследствие леко ще се забави до 3,8% през 2023 г. Това означава, че икономиката на страната ще компенсира спада от 2020 година и ще достигне нивата от преди COVID кризата към средата на 2022 г. (за разлика от Евроразона, която достига тези нива през четвъртото тримесечие на 2021 г.).

Очаква се вътрешното търсене да има основен положителен принос за растежа през прогнозния хоризонт, което ще се дължи главно на частното потребление в условията на силен растеж на разполагаемия доход на домакинствата. Инвестициите в основен капитал ще имат силен положителен принос през 2022 и 2023 г., главно поради очакваните значителни публични разходи по линията на Националният План за Възстановяване и Устойчивост.

БНБ оценява рисковете за осъществяването на горния сценарий като балансирани, като са основно свързани с

по-нисък от очаквания ръст през 2022 и 2023 години. Същите остават свързани основно с разпространението на COVID пандемията в страната и света и ограничителни мерки свързани с нея. Рисковете за прогнозата са също свързани с успешното завършване на политическия цикъл, който би имал влияние върху забавяне или промяна на заложените в Планът за Възстановяване инвестиционни разходи.

### Развитие на световната икономика през 2021 г.

В резултат на кризата с Ковид-19 глобалният БВП спадна с 3,1% през 2020 г. (по-малко от пред юли 2021). Икономиката бързо се възстанови през 2021 г., като прогнозата на МВФ предполага 6% глобален ръст на БВП за годината и още 4,9% през 2022 г. ([World Economic Outlook Update, IMF, октомври 2021](#)). И икономическото свиване, и растежът обаче, не са равномерно разпределени между регионите и носят увеличени рискове в бъдещето. Възстановяването се случи бързо, но сега (4-то тримесечие на 2021 г.) инерцията му се забавя, някои рискове излизат на повърхността (логистични проблеми, цената на енергията, недостиг, инфлационни процеси) и несигурността се увеличи.

Ръстът през 2021 г. се дължи главно на бързото възстановяване на няколко големи икономики (САЩ 7%, Китай 8,1%) и маскиране на разликата между развитите икономики и нововъзникващите пазари.

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 година, като едва няколко ще успеят да достигнат (а в случая с „Образованието“ да надскочат) нивата от 2019 година.

### Отрасълът на Сирма

Дружествата 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 персонализиран софтуер).

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. пандемията от Ковид-19 промени този синхрон, като „ИТ услугите“, които са силно свързани с икономическото развитие, преживяват само минимален ръст от 1,7%. В същото време сегментът „Софтуер“ успя да запази голяма част от потенциала си за растеж (ръст през 2020 г. от 9,1%), като клиентите използват неговите продукти, за да преодолеят ограниченията, свързани с пандемията.

Очакванията за 2021 г. са, че двата сегмента ще се върнат към силен синхронизиран растеж от 11,2% и 13,6% съответно, като са изпреварени само от значителния ръст на сегмента „Устройства“ от 15,1%, който компенсира задържано търсене от 2020 г. Ръстът на тези два сегмента се очаква да е устойчив в близките години с CAGR 2020 – 2025 от 9,06% за „ИТ Услуги“ и 11,95% за „Софтуер“.

Географски Сирма 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 Ковид-19 още през 2021 г.

Сирма Груп е B2B ИТ доставчик. Клиентското портфолио на Сирма – Дигитални бизнеси (Sirma AI, Консултиране и интеграция, Чатботове, ИТ сигурност и разработване на софтуер), Финансови институции (Sirma AI, Консултации, Интеграция, ИТ сигурност, Чатботи и продуктите на Сирма Бизнес Консултинг АД), Застраховане (Sirma's Insurance Broker Platform), комуникации (Sirma AI, GraphDB), издателска дейност (Sirma AI, GraphDB), медии (Sirma AI, GraphDB) и здравеопазване (Sirma AI и продуктите на Сирма Медикъл Системс АД) показва устойчивост по време на кризата с Ковид-19 и се очаква значително увеличаване на техните инвестиции в ИКТ през близките. Сирма не е изложена на най-силно засегнатите от Ковид-19 кризата вертикали - „Транспорт“, „Производство“ и „Туризм“.

## Прогнози за развитието на ИКТ сектора през 2021 година и бъдещите години

Кризата с Ковид-19 оказва голямо влияние върху ИКТ индустрията и нейните клиенти. Пазарът на ИКТ през 2020 г., подобно на всички други икономически сектори, изпита силна нестабилност и спря своя ръст (малко под 1%). Същевременно през 2021 година, ИКТ индустрията се превърна в решението на затрудненията свързани с

COVID на всички други индустрии. Това доведе до силен ръст на ИКТ разходите през годината. Според Gartner ([Gartner Q3 IT Spending Forecast, October](#)), разходите за ИКТ в света през 2021г. са нараснали с 9,5% на годишна база и ще достигнат 4,2 трилиона долара по текущи цени.

V-образното възстановяване и растеж засегнаха всички сегменти на ИКТ през 2021 г. Следователно пазарът на ИКТ силно надмина нивата на разходите от 2019 г. преди COVID. Очаква се „Устройствата“ да нараснат с 12% поради отложени покупки от пандемията. Този ръст е следван отблизо от сегмента „Софтуер“ с очакван ръст от 10,9% и „ИТ услуги“ с 8,4%. Общите разходи за ИКТ ще достигнат 4,2 милиарда долара през 2021 г. и ще продължат да нарастват рязко през следващите години:

Световни разходи за ИКТ в текущи цени в USD

2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 CAGR 2020-25

Център за данни								
Разходи \$Млрд.	174	179	196	207	216	224	231	
Годишен ръст		2.87%	9.50%	5.61%	4.35%	3.70%	3.13%	5.25%
Софтуер								
Разходи \$Млрд.	485	529	601	670	750	837	930	
Годишен ръст		9.07%	13.61%	11.48%	11.94%	11.60%	11.11%	11.95%
Устройства								
Разходи \$Млрд.	708	697	802	821	812	828	841	
Годишен ръст		1.55%	15.06%	2.37%	-1.10%	1.97%	1.57%	3.82%
ИТ Услуги								
Разходи \$Млрд.	1 053	1 071	1 191	1 294	1 404	1 524	1 653	
Годишен ръст		1.71%	11.20%	8.65%	8.50%	8.55%	8.46%	9.06%

ТЕЛКО								
Разходи \$Млрд.	1 418	1 396	1 451	1 482	1 512	1 536	1 555	
Годишен ръст		1.55%	3.94%	2.14%	2.02%	1.59%	1.24%	2.18%
Общо ИКТ								
Разходи \$Млрд.	3 838	3 872	4 242	4 474	4 695	4 948	5 210	
Годишен ръст		0.89%	9.56%	5.47%	4.94%	5.39%	5.30%	6.11%
ИТ без ТЕЛКО								
Разходи \$Млрд.	2 420	2 476	2 791	2 992	3 183	3 412		
Годишен ръст		2.31%	12.72%	7.20%	6.38%	7.19%		7.16%

Gartner очаква възстановяване във всички сегменти на ИКТ през 2021 г. и общ годишен ръст на сектора от 9,5%. Двигателят зад растежа през 2021 г. ще бъде сегментът „Устройства“, който беше най-тежко засегнат през 2020 г. Очаква се сегментът да отбележи ръст от 15,1% на годишна база с освобождаването на натрупаното напрежение от задържано потребление. Сегментите „Софтуер“ и „ИТ услуги“ също ще имат значителен ръст през годината от 13,6% и 11,2% съответно.

Възстановяването в различните страни, вертикалните индустрии и подсегментите на ИКТ все още варира значително, което води до „възстановяване под формата на К“, когато разглеждаме неравномерното възстановяване за много подсегменти и географии. Според Gartner разликата в растежа на ИКТ през 2021 г. е свързана с различния вид подкрепа, предоставена от правителствата. Държавите, които са подкрепили физическите лица (САЩ, Канада, Австралия), обикновено са се справили по-добре през 2021 г. в сравнение със страните, които са подкрепили бизнеса и заетостта (Италия, Гърция).

При разглеждане на различните индустрии, „Производството и Добива“, „Транспорта“ и „Търговията на дребно“ все още не са достигнали нивата на ИКТ разходи от 2019 г. Особено за сектора „Търговия на дребно“, който определено прие прегърна продажби по време на пандемията, е, че инфраструктурата, необходима за това, беше налице преди пандемията. Следователно секторът бележи по-слаб растеж през 2021 г. по отношение на своите разходи за ИКТ.



Другите сектори от икономиката усилено използват технологиите за справяне с последиците от пандемията – „Образование“ (ръст 9%), „Правителство“ (ръст 7%), „Здравеопазване“ (ръст 7%), „Застраховане“ (ръст 6.5%), „Банки и Инвестиционни Услуги“ (ръст 6.7%) и „Медии“ (ръст 6.7%).

Развитието на различните под-сегменти на ИКТ варира значително. „Инфраструктура като услуга“ (предлагана от Датикум) несъмнено е победител за 2021 г. (с ръст достигащ 40% на годишна база) и през следващите години (CAGR над 30%). Другите подсегменти, където Сирма е специализирана, са групирани заедно:

- Софтуер за инфраструктура (предлага се от Датикум)
- Корпоративен приложен софтуер (предлага се от Сирма Ей Ай, Сирма Солюшънс и Сирма Бизнес Консултинг)
- Консултации (предлагани от Сирма Солюшънс и Сирма Бизнес Консултинг)
- Внедряване на приложения и управлявани услуги (предлагани от Сирма Солюшънс)
- Услуги за бизнес процеси (предлагани от Sirma ICS, Сирма Медикъл Системс и Сирма Бизнес Кънсълтинг)

и също се радват на силен растеж от 7-14% през 2021 г. и CAGR 2020-2025 г. от 5-13%

Очаква се растежът на облачния пазар да бъде още по-грандиозен. Подсегментът „Настолен компютър като услуга“ ще има изключителен растеж надхвърлящ 65% през 2021 г. и силен CAGR 2020-2025 г., надхвърлящ 25%. Той е последван от нововъзникващият подсегмент „Приложения за бизнес разузнаване“, „Системи за управление на бази данни“ и „Платформи за бизнес разузнаване“, където Сирма Ей Ай е специализирана. Всички те се очаква да имат ръст през 2021 г. между 25% и 50% и CAGR 2020-2025 г., вариращ между 20% и 33%.

#### Рискове

Според Дейвид Лъвлок от Gartner развитието на ИКТ пазара през 2021 година 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 третото тримесечие на 2021 г.

#### Влияние на изключителни фактори

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

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

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

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

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

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

съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

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

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

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

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

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

### 5.4 Основни събития и бизнес новини през третото тримесечие на 2021 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на третото тримесечие на 2021 г.:

#### 08.09.2021

Sirma демонстрира Melinda на най-голямото финтех изложение Money 20/20 в Amsterdam.



**30.08.2021**

Оповестяване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.06.2021.

**09.08.2021**

S&G Technology Services отчита силно първо полугодие на 2021 година.

**28.07.2021**

Оповестяване на междинни индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.06.2021.

**26.07.2021**

GraphDB и Ontotext Platform са включени в 2021 Gartner Market Guide.

**14.07.2021**

Пуск на Ontotext Platform 3.5 с много оперативни и внедрителски подобрения.

**25.06.2021**

Оповестяване на Протокол от проведеното ОСА на Сирма Груп Холдинг АД.

**23.06.2021**

Оповестяване на решение за разпределение на печалбата от 2020 година, прието от ОСА на Сирма Груп Холдинг АД.

**23.06.2021**

Провеждане на Годишното Събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД в хибриден вариант – онлайн и присъствено.

**19.06.2021**

Участие на Изпълнителния директор на дъщерното дружество Сирма Медикъл Системс Росен Върбанов в предаването „Въпреки диабета с Мариета Котова“.

**09.06.2021**

Оповестяване на информация относно онлайн провеждане на ОСА на Сирма Груп Холдинг АД.

**04.06.2021**

Оповестяване на покупка на акции от Сирма Груп Холдинг АД от Цветан Алексиев – Изпълнителен директор.

**01.06.2021**

Дъщерното дружество Датикум и CLICO България сключват споразумение за сътрудничество, за да осигурят върхови решения за киберсигурност.

**31.05.2021**

Оповестяване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.03.2021.

**21.05.2021**

Публикуване на Покана за годишно общо събрание на акционерите на 23.06.2021 и прилежащите документи.

**05.05.2021**

Оповестяване на междинни индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.12.2021.

**29.04.2021**

Оповестяване на одитирани годишни консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.12.2020 година.

**29.04.2021**

Статия за Сирма в L'Europo.

**27.04.2021**

Продуктът EngView Package & Display Designer вече е достъпен и чрез абонаментни планове.

**16.04.2021**

Пусната е весия 3.4 на продукта Ontotext Platform с оптимизирана обработка на данни и търсене.

**07.04.2021**

Оповестяване на покупка на акции от дъщерното дружество Сирма Солюшънс АД.

**02.04.2021**

Пусната е версия 9.7 на продукта на дъщерното дружество Сирма Ей Ай GraphDB с подобрени характеристики.

**31.03.2021**

„Сирма Груп Холдинг“ е сред основателите на „Зеления Център“ към БФБ.

**30.03.2021**

Оповестяване на одитирани годишни индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.12.2020 година.

**24.03.2021**

Дъщерното дружество Сирма Бизнес Консултинг става член на Американската Търговска Камара.

**04.03.23021**

Нова версия на продуктът за телемедицина на Сирма Медикъл Системс - Medres:M, която предлага ваксинационни планове.

**28.02.2021**

Публикуване на междинни консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 31.12.2020 година.

**15.02.2021**

Борсовият код на емисията акции на Сирма Груп Холдинг АД бе променен от SKK на SGH.

**04.02.2021**

Оповестена информация за открит голям депозит от дъщерното дружество Сирма Солюшънс АД при Сирма Груп Холдинг АД.

**03.02.2021**

Сключено ново партньорство между дъщерното дружество Сирма Ей Ай и доставчикът на семантични технологии Есенса.

**29.01.2021**

Публикуване на междинни индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 31.12.2020 година.

**19.01.2021**

Дъщерното дружество Сирма Медикъл Системс АД е сертифицирано с международния сертификат за контрол на качеството ISO 13485:2016 от Lloyd's Register.

## 5.5 Основна юридическа информация през третото тримесечие на 2021 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2021 г. – 30.09.2021 г.:

- **Продажба на инвестиция в асоциирано предприятие**

На 18.01.2021 г. дружеството се освобождава от инвестицията си в асоциираното предприятие Е-Дом Мениджмънт ООД, като продава участието си по номинална стойност от 7 хил лв.

- **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.

- **Създаване на ново дружество в Групата**

На 21.07.2021 г. „ЕнгВю Системс София“ АД, част от Сирма Груп, създаде свое дъщерно дружество в Германия – ЕнгВю Системс ГмБХ. Новата компания е 100% собственост на „ЕнгВю Системс София“ АД, с капитал от 200 000 евро. Главен изпълнителен директор на новото дружество ще бъде Петър Бернхард. Той е дългогодишен партньор на ЕнгВю на немскоговорящите пазари и ще управлява операциите в Германия, Австрия и Швейцария.

Съдебни иски за периода 01.01.2021 г. – 30.09.2021 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни иски за периода.

## 5.6 Информация за сключените големи сделки през третото тримесечие на 2021 г.

През третото тримесечие на 2021-та година, Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка с новата стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за BGN 4 776 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 2 874 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 732 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за BGN 5 097 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 3 000 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 2 870 хил.лв.

## 5.7 Информация за използваните финансови инструменти през третото тримесечие на 2021 г.

През третото тримесечие на 2021 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

## 5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през третото тримесечие на 2021 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 още през 2018 година.

Общата стойност на направените инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност през третото тримесечие на 2021 година възлиза на 2 570 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 Ковид-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 коронавируса 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 третото тримесечие на 2021 година.

През третото тримесечие на 2021 година дружеството „Сирма Груп Холдинг“ АД не е уведомено за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.

## 6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

### 6.1. „Датикум“ АД

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

#### Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

#### Основни клиенти:

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

#### Основни конкуренти:

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

#### Основен бизнес модел на дружеството.

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

#### Ресурсна обезпеченост на дружеството.

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

#### Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

Дружеството се концентрира върху налагане и разширяване на облачните си услуги тип IaaS и PaaS. Благодарение на нашите партньори вече може да предлагаме нова услуга Remote Backup as a Service, чрез която можем да извършваме архивиране в нашия дейта център на данните от клиентски сървъри и крайни потребителски устройства, независимо от тяхната географска локация. През следващия отчетен период ще разработим и предложим услуга Key Management as a Service, във връзка с удовлетворяване на изисквания по GDPR директивата. С развитие на тенденцията за

предпочитания на клиентите за използване на наети изчислителни ресурси на база месечно потребление се наблюдава и аналогична тенденция от страна на доставчиците на дружеството за преминаване към бизнес модели за предоставяне 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 до края на третото тримесечие на 2021 г.

##### Развитие на бизнеса до края на третото тримесечие на 2021 г. и реализация на инвестиционните намерения

- Датикум започна да възвръща нивото на приходите от преди обявяване на епидемиологичната обстановка и последващите негативни за икономиката резултати.
- Въпреки кризата, Датикум продължи да инвестира в надграждане и подобряване на облачната инфраструктура, а също и на дейта центъра като цяло, с цел да предоставя още-по качествени услуги на клиентите си.
- Продължихме политиката да подпомагаме нашите клиенти, чиито бизнес е пострадал от кризата и имат спешна нужда от съкращаване на разходи. Благодарение на това, много от нашите клиенти имаха необходим свободен ресурс, който да насочат към реализирането на стопирани в началото на епидемията проекти, които също ще използват услуги на Датикум.

#### Важни събития:

- Датикум инвестира в иновативна сторидж платформа, която надгражда функционалностите на предоставяните услуги. Сторидж платформата влезе в продукционна среда през второто тримесечие на 2021 год.



- Беше постигнато стратегическо партньорство с CLICO България. Партньорството отваря нови възможности пред многобройните български и международни клиенти на "Датикум", предлагайки достъп до иновативните софтуерните продукти на водещия доставчик на решения за киберсигурност SentinelOne. Софтуерното решение навлезе в „продукционна“ среда и започна активното му ползване от клиенти на дружеството.
- Направиха се съществени инвестиции и в изчислителната инфраструктура със закупуването на допълнителни физически сървърни хостове.
- Предвид световната икономическа ситуация създадена се поради пандемията от Ковид-19 и факта, че сме обслужваща индустрия на останалите индустрии и тяхното свиване в сектори като аутомотив, транспорт, ритейл и туризъм, се отразява и на нашият бизнес в негативна посока и през началото на 2021 година. Очакванията са да се отбележи ръст на икономическото развитие в ЕС едва към края на настоящата година.
- Облачните услуги ще продължат в ръст като обем, движейки се заедно с очаквания глобален ръст на IaaS пазара за 2021 г.

Към текущият момент Датикум планира ръст на приходите на дружеството, съобразно световната икономическа обстановка.

### Перспективи и прогнози за 2021

### Финансови резултати

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	1 996	1 921	75	3,90%
ЕБИТДА	867	843	24	2,85%
Амортизации	(188)	(293)	105	(35,84%)
Нетна печалба	669	541	128	23,66%
ЕБИТДА марж	43,44%	43,88%	(0,45%)	(1,02%)
Марж на нет. печалба	33,52%	28,16%	5,35%	19,01%
Продажби / акции	0,8671	0,8345	0,033	3,90%
Печалба / акция	0,2906	0,2350	0,0556	23,66%
ROE	0,2089	0,1737	0,04	20,26%
Общо активи	3 982	3 948	34	0,86%
Book value	3 202	3 114	88	2,83%
Собствен капитал	3 202	3 114	88	2,83%
Общо пасиви	780	834	(54)	(6,47%)
Лихвоносни дългове	403	566	(163)	(28,80%)
D/E	0,2436	0,2678	(0,024)	(9,05%)
ROA	0,1680	0,1370	0,031	22,60%

## 6.2. „Сирма Солюшънс“ АД

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

- **Капитал:** 35 370 800 лв.

#### Акции:

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

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

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

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

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



## ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

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

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

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

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

## БИЗНЕС АКТИВНОСТ НА „СИРМА СОЛЮШЪНС“ АД ДО КРАЯ НА ТРЕТОТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г.

### Пазар Северна Америка

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

В резултат от пандемията и възникналите логистични проблеми, някои от нашите клиенти (особено в

автомобилния сектор) изпитват затруднения с доставките. Въпреки това поръчките за ИТ услуги и разработка на софтуер се увеличават, поради общия устрем на предприятията да се дигитализират. Вярваме, че този пазар ще запази своята сила и в следващите години.

Въз основа на работа ни в облачни платформи и анализи на големи данни в реално време Kanin.io, и съвместна работа с американската компания PureInfluencer, сме в процес на доставка на оптимизирана версия на платформата PureInfluencer, която се захранва от технологията Kanin.io. Двигателят на Kanin.io ще събира и обработва данни за посетители в реално време от над 1000 автокъщи в САЩ с потенциал за мащабиране x5-10 пъти.

Друг проект, с който може да се похвали USA дивизията е продаден лиценз, за Bocore rapid development framework, на компанията Rafter Post, която ще внедри един тип бизнес обект (оферта) със свързан предсказващ модел за машинно обучение и диаграми за анализ на офертите и оптимизация за CCI.

Друго направление в което дивизията генерира бизнес е предоставяне на консултантски услуги, като там спечелихме бизнес с 1Health.io за стартиране на AWS Java-ориентирана архитектура, за внедряване на HL7, двупосочни интеграции между 1health.io и техните клиенти / доставчици / партньори.

През третото тримесечие имаме и два нови проекта в автомобилната индустрия. Първият е за разработка на софтуер за проследяване на процеса за обслужване на автомобилите. Вторият е за разработка на универсален (мулти-канален) комуникатор клиент-търговец.

### Европейски Пазар

Европейската част от бизнеса на компанията за професионални услуги през третото тримесечие на 2021 година продължи работата по активните проекти от 2020-та година, като също така склучи и нови такива.

През второто тримесечие бе сключен договор с водеща минна компания за обновяване на тяхната облачната инфраструктура.

През третото тримесечие Сирма Солюшънс подписа своя първи договор в Скандинавските страни за софтуерна разработка с датска компания за компютърни игри, базирана в Копенхаген и създател на серия от много успешни мобилни пъзел игри.

Във финансовия сектор се изпълняват четири основни проекта:



- Внедряване на иновативно чат-бот решение в голяма банка в България;
- Внедряване на решение за регулаторни ри порти;
- Доставка на Oracle Financials модул и Oracle Infrastructure за голям международен оператор на неплатежни услуги;
- подновяване на договор за поддръжка на ИТ оборудването за центъра за данни на една от водещите 5 банки в България;
- разработването на модул за интернет банкиране за една от водещите банки в България;
- разработването на омни-канално решение за една от водещите банки в България.

Извън България, финансовата вертикала се развива в традиционното ни партньорство с Теменос, където Сирма развива два стратегически проекта:

- Онлайн портал за SaaS услуги на Теменос
- Виртуален портфейл.

В ритейл сектора, компанията успя да стартира проект с един от най-големите вносители на спортни стоки в България, разработвайки комплексна система за онлайн комуникация с потребители, търговия през мобилни приложения и чат-бот.

През периода отделите по маркетинг и продажби традиционно акцентираха 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.

#### Публичен сектор

В публичният сектор през деветте месеца на 2021 продължи активната работата по спечелените през 2020 дългосрочни проекти:

- изграждане на цялостната ИС за управление на дейността на Financial Mechanism Office (EEA Grants, Брюксел),
- поетапното изграждане на ИС MusIT за управление на дейността на Мюзикаутор
- поетапното изграждане на ЦАИС ЕОП на АОП
- разработката на системата за електронни протоколи към НЗОК

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 стартира проект по обновяване на системата за управление на кандидатстване в детските гради, като в проекта се включва и надграждане на системата за да управлява и процеса на кандидатстване в първи клас.

През второто тримесечие бе сключен договор с голяма компания в авиоиндустрията за миграция на тяхната база данни от хетерогенна среда към Oracle Cloud on Premise.

Подема на ИТ индустрията оказва влияние и на много от проектите които бяха спрени или отложени поради пандемията, като фокусът е върху проекти, които са от голямо значение за дейността на съответните възложители: НКЖИ, ККОМПИ и др.

#### Системна Интеграция

През деветмесечието на 2021, екипа по системна интеграция поднови партньорския статут с доставчици като :

- Cisco Systems
- PaloAlto Networks
- Придобиване на нови компетенции и експертиза с Oracle

Акцентираме някои от по-интересните проекти в рамките на 0,5-2M BGN изпълнени през тримесечието:

- Проект с партньорите ни от F5 в областта на информационната сигурност в корпоративен клиент
- Проект с партньорите ни от Veracode и Tufin, в областта на информационната сигурност
- Проект с Lenovo и Cisco за доставка на сървърна и комуникационна инфраструктура на водеща ИКТ компания

- Проект с НРЕ за Доставка на оборудване и интегриране на географска информационна система за транспортна безопасност
- Проект с партньорите ни от CyberArk в областта на информационната сигурност в корпоративен клиент
- Договор за поддръжка на всички Cisco устройства в дата центрове в няколко държави на 3 континента за голяма международна компания
- Продажба на Oracle Exadata за над EUR 1 милион за посрещане на увеличено търсене на клиент-оператор на платежни системи
- Продажба и системна интеграция на Cisco AppDynamics за над EUR 1 милион за осигуряване в реално време на данни за производителността, клиентското изживяване, постигане на целите и резултатът от бизнеса на финансова компания.

Предвид разразилата се пандемия, забелязваме глобален недостиг на компоненти (чипове) необходими за изработката на компютърно, сървърно и комуникационно оборудване. Това води до голямо забавяне в доставките и затруднения при изпълнението на вече сключени договори. Поръчки за над BGN 3 милиона бяха отложени за следващата година, поради проблеми с доставките.

Въпреки създадените си затруднения, целта пред бизнес звеното по системна интеграция е да постигне заложените цели за годината преди паденията, и към този момент предвид изпреварващо изпълнените проекти, тази цел изглежда постижима.

### Маркетинг активности

През деветте месеца на 2021 в дивизията по европейски пазари, активно се извършват маркетингови дейности в няколко направления: финансови продукти и услуги, и аутсорсинг услуги за стартъпи в Израел. В периода, беше осъществен и един адхок проект в партньорство с дивизията за системна интеграция, за промотиране на ново решение от семейството на Oracle – Oracle Database Appliance.

За финансовата вертикала, приоритетно бе избран продукта Мелинда – умен чат-бот за банки и ритейлъри. За промотирането на Мелинда създадохме детайлна маркетингова стратегия, с прецизиране на насочванията за фокусни пазари, създаване на съдържание за публикуване и споделяне, статии, интервюта, постове за социални медии, криейтиви за PPC кампании в Линкдин,

Гугъл и Фейсбук. През периода февруари-май бяха реализирани две телевизионни участия с цел представяне на Мелинда, няколко PR публикации в реномирани български медии, активна кампания за генериране на лидове в LinkedIn, search and display кампании в Гугъл, както и няколко малко кампании в FB. За генерирането на качествени лидове, от март месец започнахме работа и с B2B sales agency, която ни помага в осъществяването на директен контакт с таргетирани банки и десижън мейкъри. За период от 2 месеца, това доведе до повече от 7 качествени запитвания и проведени срещи.

Не спряха и запитванията през контактните форми на сайтовете sirma.com и Melinda.sirma.com

В промотирането на ODA маркетинг екипа участва активно за създаването на краткосрочна стратегия и осъществяването и. Усилията ни генерираха 4 запитвания, като 1 от тях беше квалифициран, като реална възможност за сделка.

През третото тримесечие компанията започна изпълнението на кампания по генериране на потенциални клиенти фокусирана в още два географски пазара – Иберия и скандинавските страни. Още първият месец на кампанията показва добро приемане на нашите управляеми услуги, както и чудесни възможности за нашия задвижван от изкуствен интелект чатбот Мелинда за една от най-големите банки в региона.

### Партньорства

Дивизията положи и доста усилия в сключването на няколко ключови партньорски договори.

В началото на годината се подписаха два партньорски договора, чиято стратегическа цел е разширяване на бизнеса на Сирма в Германия, Скандинавия, Испания и Португалия.

През януари се подписа партньорски договор с Wwcon GmbH – регионална партньорска структура, обединяваща институции и частни организации за развитие на глобална конкурентоспособност на региона Баден-Вюртенбер – един от най-силните икономически региони в Германия. В качеството си на партньор в организацията, Сирма е позиционирана като технологичен експерт за множеството стартъп компании, част от Wwcon.

В началото на годината към екипа на Сирма се присъедини партньор, който ще отговаря за развитие на бизнеса на Сирма в Скандинавия, Испания и Португалия. Основният фокус на локалния партньор са най-вече



финансови институции и стартър компании в индивидуалните страни.

През първото полугодие бе създадено стратегическо партньорство с водеща южноафриканска компания, оперираща на територията на Южна Африка, Нигерия, Кения и Зимбабве. Фокуса на това партньорство се предвижда да бъде в областта на финансовите и банкови институции и конкретно предлагането на един от флагманите на Сирма – ИИ чатбот Мелинда. През третото тримесечие нашият партньор в Южна Африка – Open Factor потвърди създаването на специализиран търговски екип, разположен в страните, където фирмата работи, и фокусира върху пред-продажбени и бизнес развитие на чатбота Мелинда. Започнати са първоначални преговори с един от водещите играчи в банковия сектор на Етиопия.

Започналата в началото на годината кампания за популяризиране на услугите на Сирма в Израел, насочена ексклузивно към стартър общността там, даде резултати. В областта на управляемите услуги за стартър, от месец март, стартирахме работа с

Израелска маркетингова агенция, която ни помага за активното маркетингово на услугите в Lп мрежата на местен език. Wooya Digital ни помагат с достигането до строго таргетирана аудитория и създаването на качествени постове на иврит.

Това даде резултат, когато Сирма Солюшънс подписа първия си договор за управлявани услуги с израелска стартираща компания - пионер в патентована и доказана в действие технология за поведенческо прогнозиране, която се възползва от психологическите методологии и усъвършенстваното математическо моделиране, за да предскаже бъдещите действия на индивида.

#### Финансови резултати

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	23 725	20 594	3 131	15,20%
ЕБИТДА	2 087	1 766	321	18,18%
Амортизации	(1 681)	(1 038)	(643)	61,95%
Нетна печалба	718	965	(247)	(25,60%)
ЕБИТДА марж	8,80%	8,58%	0,22%	2,58%
Марж на нет. печалба	3,03%	4,69%	(1,66%)	(35,42%)
Продажби / акции	0,6707	0,5822	0,09	15,20%
Печалба / акция	0,0203	0,0273	(0,007)	(25,60%)
ROE	0,0145	0,0197	(0,005)	(26,67%)
Общо активи	63 920	70 455	(6 535)	(9,28%)
Нематериални активи	6 502	7 358	(856)	(11,63%)
Book value*	43 182	41 612	1 570	3,77%
Собствен капитал	49 684	48 970	714	1,46%
Общо пасиви	14 236	21 485	(7 249)	(33,74%)
Лихвоносни дългове	5 088	9 038	(3 950)	(43,70%)
D/E	0,1024	0,1846	(0,082)	(44,51%)
ROA	0,0112	0,0137	(0,0025)	(17,99%)



### 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.

#### Условия за развитие на бизнеса до края на третото тримесечие на 2021 г.

Основния технологичен пазар, от който зависят продажбите на Сирма Ей Ай, е този на графови бази данни (СУБД) и като цяло технологии базирани на графово представяне на данните с цел интеграция и анализ. Търсенето както на бази данни и на цялостни решения базирани на т.н. мрежи от знания (МЗ, knowledge graphs) остана на високи нива през 2021, а изследователска компания Гартнър очаква „До 2025-та граф технологии ще се използват в 80% от иновациите свързани с управление и анализ на данни, спрямо 10% през 2021-ва, спомагайки светкавично вземане на решения в цялото предприятие“ (“Top Trends in Data and Analytics for 2021: Graph Relates Everything”, February 2021). Анализ на изследователска компания Markets and Markets (“Graph Database Market with COVID-19 Impact Analysis”, Септември 2021) оценява пазара на \$1.9B, с очакван среден ръст през следващите 5 година над 20%.

В рамките на годината сериозни инвестиции получиха две компании, разработчици на графови бази данни: TigerGraph (\$105 милиона, февруари) и neo4j (\$325 милиона, през юни).

Основните потребители на такива СУБД са големи организации в следните сектори: финансови услуги, машиностроене и автоматизация, издатели на бизнес информация, фармацевтика, медицина и публичен сектор. Най-големият регионален пазар на дружеството е САЩ, където се задържа висок темп на ръст на икономиката след кризисната 2020 г.

Водещият продукт GraphDB запазва и доразвива позиционирането си като един от глобалните лидери на пазара на графови бази данни. Гореспоменатия анализ на Markets and Markets, определя дружеството като „възникващ лидер“ с пазарна дял по-голям от този на конкуренти като StarDog, Franz, MarkLogic и TigerGraph.

В популярната класация на DB-Engines за месец юли 2021 г., GraphDB заема позиция №106 сред всички видове бази данни – сериозен напредък спрямо позиция №142 година по-рано. GraphDB запазва 6-та позиция сред графовите бази данни със съществена преднина

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

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

пред преките си конкуренти като Amazon Neptun, StarDog и AllegroGraph.

#### Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Основните пазари на дружеството са ЕС, САЩ и Великобритания. Над 90% от приходите на дружеството идват от големи мултинационални компании, които се влияят слабо от регионални фактори. През периода не бяха на лице съществени отражения на регионални фактори върху бизнеса.

#### Развитие на бизнеса до края на третото тримесечие на 2021 г. и реализация на инвестиционните намерения.

Приходите, след консолидация на Онтотекст САЩ, са около 60% от целевите за годината – резултат в рамките на очакванията предвид сезонните фактори и планирания съществен ръст в рамките на годината.

Достигнати са 70% от целевия обем на поръчките.

Повтаряемите приходи от лицензи и поддръжка нарастват с 40% спрямо първите 9 месеца на 2020 година. Продължава и тренда за ръст на общите продуктови разходи (вкл. т.н. „вечни“ лицензи) – над 30% ръст спрямо 2020 година.

Оперативната печалба за периода е над 66% от тази планирана за цялата година.

През периода са инвестирани около 60% от предвидените средства за продуктово развитие за годината, което е в рамките на очакваното.

#### Нови клиенти, проекти, продукти и услуги до края на третото тримесечие на 2021 г.

Клиенти:

- Голям доставчик на информационни решения в науките за живота, САЩ;
- Голям доставчик на софтуерни решения за здравеопазването, САЩ;



- Една от най-големите застрахователни компании в Швейцария.
- Голям японски доставчик на принтери и много функционални устройства (MFP);
- Голям европейски производител на леки автомобили;
- Топ-10 фондова борса в Европа.
- Топ-5 доставчик на системи за управление на сгради и инфраструктура.

*Продукти:*

- GraphDB 9.9, м. август: Добавени аналитични способности за търсене на път в граф (мрежови структури) – функционалност, която е важна за подобряване на конкурентите позиции, както и за приложения в областта на медицината, в финансовата индустрия и в сигурността;
- Ontotext Platform 3.6, септември: Добавена валидация на автоматично генерирани GraphQL схеми спрямо реалните данни;

*Услуги:*

Не бяха въведени нови услуги до края на третото тримесечие на 2021 г.

**Нови договори до края на третото тримесечие на 2021 г.**

- Договор за разработка на система за анализ на данни за голяма стартираща компания в областта на науките за живота в САЩ.

- Начало на проект AI4EU за автоматично класифициране на медицински диагнози свързани с ракови заболявания – референтна реализация за испански език спрямо класификация ICD-10.

**Важни събития през третото тримесечие на 2021:**

- Съвместен уебинар с партньор metaphacts: Graph Path Search with GraphDB 9.9 and metaphactory 4.3
- Участие в конференция Semantics 2021 в Амстердам

**Перспективи и прогнози за 2021**

На база приходи през периода, осигурени поръчки и търговски възможности с над 50% вероятност за реализация, прогнозата показва, че плана за приходи ще бъде изпълнен над 90%, а този за печалба вероятно ще бъде надминат.

Няма промяна в стратегическите цели заложи в бизнес плана за 2021 година:

- Развиване на мрежата от партньори и постигане на приходи чрез партньори от поне 4 милиона лева. Партньорската мрежа продължи да се развива много успешно през периода и има потенциал в рамките на 2021 година да генерира продуктови приходи, които да компенсират изоставането на приходите от доставка на решения;
- Увеличаване на приходите от лицензи и поддръжка до 60% от общите приходи;
- Увеличаване на повтаряемите приходи над 50% от общите приходи.

## Финансови резултати

### „Сирма Ей Ай“ ЕАД

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	7 004	6 083	921	15,14%
ЕБИТДА	2 579	2 428	151	6,22%
Амортизации	(1 939)	(1 862)	(77)	4,14%
Нетна печалба	688	413	275	66,59%
ЕБИТДА марж	36,82%	39,91%	(3,09%)	(7,75%)
Марж на нет. печалба	9,82%	6,79%	3,03%	44,68%
Продажби / акции	50	43	6,53	15,14%
Печалба / акция	4,8794	2,9291	1,95	66,59%
ROE	0,0100	0,0061	0,00	64,92%
Общо активи	78 318	80 934	(2 616)	(3,23%)
Нематериални активи	67 785	38 342	29 443	76,79%
Book value*	1 098	29 854	(28 756)	(96,32%)
Собствен капитал	68 883	68 196	687	1,01%
Общо пасиви	9 435	12 738	(3 303)	(25,93%)
Лихвоносни дългове	6 518	8 429	(1 911)	(22,67%)
D/E	0,137	0,187	(0,050)	(26,67%)
ROA	0,0088	0,0051	0,00	72,15%

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

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 961	2 040	1 921	94,17%
ЕБИТДА	70	31	39	125,81%
Нетна печалба	67	28	39	139,29%
ЕБИТДА марж	1,77%	1,52%	0,25%	16,30%
Марж на нет. печалба	1,69%	1,37%	0,32%	23,24%
Продажби / акции	132	68	64,03	94,17%
Печалба / акция	2,2333	0,9333	1,30	139,29%
ROE	67	(0,6364)	67,64	н/п
Общо активи	1 568	1 493	75	5,02%
Book value*	1	(44)	45	н/п
Собствен капитал	1	(44)	45	н/п
Общо пасиви	1 567	1 537	30	1,95%
D/E	1 567	(34,9318)	1 601,93	н/п
ROA	0,0427	0,0188	0,02	127,84%

## 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, с основна дейност – разработка на софтуерни продукти.**

### ЕНГВЮ СИСТЕМС ДО КРАЯ НА ТРЕТОТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г.

#### Условия за развитие на бизнеса до края на третото тримесечие на 2021 година

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 и управление на качество на серийно производство се очертават засилващи се тенденции към дигитализация на процесите. Това се определя от масовото навлизане на нови съвременни технологии за измерване и комуникация, както и нарастващата достъпност на инструменти, базирани на

такива технологии. Увеличава се и доверието към облачно базирани технологии и решения SaaS. Предимствата на този вид решения като качество на услугата, достъпност за широк кръг потребители, ускорен обмен и бърз достъп до информация, замяна на много аналогови процеси с дигитални такива, възможност за по-бързо вземане на верни информирани решения, стъпили на реални данни и анализ, обуславя бъдещите тенденции и търсенето от страна на пазара към такива решения и свързаната с тяхната работа измервателна техника.

Друг движещ фактор е растящата конкуренция сред производителите на изделия от метал и техния стремеж да разширяват пазарите си. Това става възможно само ако се поставят максимално високи критерии за качество и задължително се покриват стандартите на ISO 9000. Все повече малки и средни компании се стремят да постигнат този стандарт и това предизвиква търсенето на продукти, които дигитализират процесите и осигуряват възможности за успешно управление на качеството.

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. Компанията продължава развитието на основния си продукт за опаковъчния пазар Packaging Suite, като най-важното развитие е развоя и пускането на възможност за покупка на абонаментен принцип. Покупката на услуги на абонаментен принцип е много важна тенденция на световния пазар през последните няколко години. Това се обуславя от навлизането на облачните технологии и възможността дори много сложни софтуерни продукти да се продават като услуги, а не като лицензи. Това ги прави по-достъпни и като цена, и като време за усвояване и стартиране в реалния бизнес. По тази причина продажбите на SaaS растат стремително, расте и натискът към фирмите-доставчици да предлагат и този вид услуги. ЕнгВю Системс успя да отговори на световния пазар и пуска възможността за купуване на абонаментен принцип през първото полугодие на 2021.

Очакванията на компанията са, че все по-голям брой клиенти ще предпочитат този вид ползване на софтуера поради малката инвестиция и възможността да се инсталират последните версии на продуктите в рамките на наема.



През първата половина на годината компанията пусна бета версия на онлайн продукта Dieboard Calculator, който е насочен към потребителите и производителите на щанц-форми за опаковки. На базата на продукта крайните клиенти имат възможност да изберат опаковка, да я разпределят върху размер лист и да сметнат цената на щанцата. Продуктът е промотиран на избрани клиенти, които в ролята си на бета тестери да допринесат за развитието на масов продукт, който да бъде пуснат през втората половина на годината на масовия пазар.

Развиват се и продуктите, ориентирани към Метрологията и Контрол на Качеството като ScanFit&Measure и mCaliper, TurnCheck.

При mCaliper се провежда масирана маркетингова кампания, основно на пазарите в Европа и Северна Америка, за налагане на бранда и позиционирането на продукта като система за управление на качеството, насочена към малки и средни клиенти. Изработи се маркетингово видео, дублирано на няколко езика и се публикува в няколко онлайн издания, специализирани в областта на Качеството ([www.qualitydigest.com](http://www.qualitydigest.com), [www.mmsonline.com](http://www.mmsonline.com)). Бе проведена масова мейлинг кампания сред дистрибуторските мрежи на основните производители на дигитални измервателни инструменти.

Провеждат се онлайн демонстрации на ScanFit&Measure като се осъществиха няколко продажби на клиенти в САЩ, Холандия и Канада.

#### **Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството**

Основен фактор, който влияе върху развитието на бизнеса по всички направления през 2021 е развитието на Ковид кризата.

Ковид кризата влияе в две противоположни посоки. От една страна много процеси се забавиха значително, необходимостта от пренастройка на работата на екипите доведе до забавяне на много планирани дейности и дори пълна отмяна на някои. Традиционният начин за достъп до целевите пазари се промени значително, начините за демонстрация на продуктите се ограничиха до онлайн презентации и това доведе до спад на продажбите.

От друга страна нарасна значението на дигиталните технологии и особено тези, които осигуряват работа без лични контакти, социална дистанцираност, обмен и централизиран достъп до информация. В тази връзка, за много продукти, разработвани от ЕнгВю Системс, се отвори реален шанс.

Въпреки че бяхме свидетели на затварянето на страните за пътувания, както и спирането на всички бизнес мероприятия като изложения и конференции, от тази година такива вече се провеждат на места. През септември екип от ЕнгВю участва на изложение в Германия, където представи два от своите продукти за измервателната индустрия.

Очаква се участие на ЕнгВю и в няколко други изложения – в Холандия, в Бразилия, на които срещата с бизнеса да се случи отново по традиционния начин.

Новата компания, собственост на ЕнгВю в Германия, която започна оперативна работа през третото тримесечие на 2021 г., също посети специализирано изложение в Нюрнберг за срещи и обмяна на опит.

Бизнесите до голяма степен се пренастройват с новите условия и вече има доста натрупан опит в с дигиталния маркетинг, провеждането на онлайн демонстрации,

локални уебинари за голям брой участници. През август беше организиран такъв уебинар в Шри Ланка, на който се показаха основни функционалности от КАД системата и интеграцията ѝ с Адоб Илюстратор.

Компанията разработва всичките си продукти в България, но разполага с мрежа от дистрибутори в цял свят, както и собствени офиси в САЩ и Бразилия. Факторите, влияещи на бизнеса са свързани основно с наситеността на пазара с конкурентни продукти или степента на развитие на дадения пазар. Все още основен дял от продажбите на софтуер за опаковъчната индустрия се генерира в Европа, като първите 9 месеца на 2021 показват ръст спрямо 2020 на продажбите на лицензи и продукти на компанията. 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. Компанията инвестира в ново решение за QVI през 2019 и 2020 - Turn Check. Софтуерът управлява нов вид машина на QVI за измерване на ротационни части и елементи. Първата половина на 2021 донесе и първите продажби на този продукт, като до края на 2021 се очакват още.

#### **Развитие на бизнеса до края на третото тримесечие на 2021 година и реализация на инвестиционните намерения**

През първите девет месеца на 2021 компанията успя да реализира ръст на продажбите си на лицензи, организира различни онлайн събития за промотиране на новия модел за наем на софтуер, инвестира в откриването на своя собствена компания в Германия с цел продажба и разпространение на софтуерните си продукти, както и започна попълване на екипите си с нови хора, които да подпомогнат развитието на новите продукти и процесите в цялата компания.

Успешно започна и развитието на Фаза 2 на интеграционен проект за заводите Дунапак на холдинга Принзхорн от Австрия, чиято реализация се очаква до края на годината.

Третото тримесечие на 2021 е свързано с летните месеци, но въпреки това компанията продължава развитието на своите продукти и подготовка за по-активното Q4. Работата по онлайн продукта за даймейкъри, както и онлайн защитата, подготовката на следваща основна версия на КАД продукта са дейности, които изискват непрекъснато внимание от различните екипи. Вече е факт реализирането на нови планове за наем на софтуера, които са публикувани на уеб сайта на компанията, през който всеки може да направи събскрипшън и да заплати избрания план.

Разработват се маркетингови материали, филмчета, реклами, осъществени са нови контакти с потенциални партньори и клиенти. През това тримесечие компанията подписа договор с група заводи от Русия за продажба на лицензи за КАД системата си, както и предоставяне на допълнителни услуги за тях.

Компанията постепенно увеличава капацитета си и ресурсите си за иновационни разработки в двете области, в които оперира. През третото тримесечие се наеха нови

служители, като тенденцията е това да се случва и в следващите тримесечия.

mCaliper се позиционира като продукт за дигитализация на процесите контрол на качеството в малки и средни предприятия и като такъв е регистриран на две платформи за b2b matchmaking с финансиране от ЕК ([www.ramp.eu](http://www.ramp.eu), [www.smm2021b2match.io](http://www.smm2021b2match.io)), където вече има няколко стартирали партньорства, както с крайни клиенти, така и потенциални дистрибутори. ЕнгВю Системс е селектирана като Технологичен доставчик в инициативата Better Factory на FundingBox.eu за създаване на консорциуми за трансфер на технологии към крайни потребители от индустрията. Избран е продуктът mCaliper като система за управление на качеството за МСП от

металообработването. Потенциални крайни потребители са над 25 компании от Европа, регистрирани в платформата [www.ramp.eu](http://www.ramp.eu).

#### Перспективи и прогнози за 2021 г.

Очаква се увеличение на приходите на годишна база в сравнение с 2020 поради постепенно отваряне на икономиките. Наблюдава се умерен инвестиционен интерес във всички ниши и отрасли, в които компанията оперира, но въпреки това, ЕнгВю работи за успешното си позициониране и увеличение на продажбите на своите продукти, в които инвестира последните години.

#### Финансови резултати

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 022	2 235	787	35,21%
ЕБИТДА	1 330	1 073	257	23,95%
Амортизации	(571)	(560)	(11)	1,96%
Нетна печалба	751	498	253	50,80%
ЕБИТДА марж	44,01%	48,01%	(4%)	(8,33%)
Марж на нет. печалба	24,85%	22,28%	2,57%	11,53%
Продажби / акции	43,7971	32,3913	11,41	35,21%
Печалба / акция	10,8841	7,2174	3,67	50,80%
ROE	0,1571	0,1210	0,04	29,83%
Общо активи	6 239	5 698	541	9,49%
Нематериални активи	3 241	3 090	151	4,89%
Book value*	1 540	1 026	514	50,10%
Собствен капитал	4 781	4 116	665	16,16%
Общо пасиви	1 458	1 582	(124)	(7,84%)
Лихвоносни дългове	-	-	-	н/п
D/E	-	-	-	н/п
ROA	0,1204	0,0874	0,03	37,73%

#### 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 до края на третото тримесечие на 2021 година**

Голяма част от играчите в финансовия и банков сектор в света и България продължават негативно да се влияят от глобалната пандемия. В средата на 2021 година се наблюдава макар и слаба положителна тенденция за развитие и подновяване на интереса за стартиране на ИТ проекти и търсене на ИТ услуги. Всички Банки и неограничени финансови играчи разчитат и търсят да предлагат продукти и услуги от разстояние и удобни и сигурни методи за „onboarding“. На пазара продължава разминаването в плановете на финансовите играчи и очакванията на бизнес клиентите и масовия потребител, които са основно ценово ориентирани и под влияние на изостаналите темпове за развитие. От средата на годината се наблюдава, като трайно повишаване на цените на множество стоки, горива и материали.

Търсенето на инструменти и системни решения за „токанизация“ се запазва, въпреки, че е по скоро

продиктувано от „законосъобразност“ от колкото реално играчите да се стремят да наложат по висок стандарт на сигурност в който да обучават клиентите си. Засилва се търсенето на софтуерни работи с които да се подсигури намаляване на разходите, обучение на машините, анализа на големи масиви от данни и автоматизация на бизнес процесите.

СБК продължава да предоставя собствени услуги и продукти, които са фокусирани единствено във финансовия сектор. През първите 9 месеца на годината се подновиха разговори за внедряване на FlexCube при няколко нефинансови институции и в края на септември се увенчаха със сделка за продажба на FlexCube 14.5 на лицензирана в България компания за „електронни пари“ (EMI).

Голям интерес продължават да генерират и всички презентирани новости и иновации в „UBX Suite“ и 2FA/MFA решението Up2Seal, които основно трябва да подсигурят очакваните промени при незабавните плащания в евро и лева за страната, както и промените в PSD2 директивата.

#### **Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството до края на третото тримесечие на 2021 година**

Бизнесът в региона на Балканите и Европа продължава да е силно повлиян от пандемията, 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 пазара на труда и чисто в работните отношения между компаниите се наблюдава несигурност, напрежение и подготовка за посрещане на инфлация, повишаване на цената на труда, повишаване на лихвите, както и до обезценка на някои от основните валути, в които са приходите на дружеството.

През трето тримесечие на 2021 година, СБК направи множество вътрешни атестации на служителите в компанията и повиши заплащането на служителите средно с 10%, което е мярка за задържане на хората в компанията и предоставяне на сигурност в краткосрочен хоризонт от 6 месеца.

#### **Основни събития до края на третото тримесечие на 2021 година**

Компанията активно участва в регулярните събития и новите инициативи организирани от AMCHAM Bulgaria и БФА (Българска Финтек Асоциация). Също така регистрира няколко участия в местни дигитални събития и взе активно участие в Money 2020 в Амстердам.

#### **Нови до края на третото тримесечие на 2021 година: - Клиенти**



Всички клиенти на компанията показват и декларират, че са частично или силно засегнати от пандемията и различните финансови мерки за нейното преодоляване. На практика за дружеството новите проекти и приходи са 3%.

#### - Проекти

Продължава 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.

#### - Продукти

Компанията активно се опитва 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.

#### - Услуги

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

Въпреки някои положителни сигнали за подобряване на икономическия климат и отхлабване на строгите панемични мерки, стагнация и инертността на финансовите играчи не предполага бързо възстановяване на пазара. Несигурната среда в страната, както и основното търсене на клиентите на ресурси, които да работят под наем, прави трудно да се прогнозира финансовата рамка и бизнес развитието до края на 2021 година.

### Финансови резултати

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	2 285	3 473	(1 188)	(34,21%)
ЕБИТДА	177	352	(175)	(49,72%)
Амортизации	(267)	(189)	(78)	41,27%
Нетна печалба/загуба	(35)	86	(121)	н/п
ЕБИТДА марж	7,75%	10,14%	(2,39%)	(23,57%)
Марж на нет. печалба	(1,53%)	2,48%	(4,01%)	н/п
Продажби / акции	0,8996	1,3673	(0,47)	(34,21%)
Печалба / акция	(0,0138)	0,0339	(0,048)	н/п
ROE	(0,0120)	0,0291	(0,041)	н/п
Общо активи	4 319	4 035	284	7,04%
Нематериални активи	541	286	255	89,16%
Book value*	2 375	2 665	(290)	(10,88%)
Собствен капитал	2 916	2 951	(35)	(1,19%)
Общо пасиви	1 403	1 084	319	29,43%
Лихвоносни дългове	-	89	(89)	(100%)
D/E	0,00	0,0302	(0,03)	(100%)
ROA	(0,0081)	0,0213	(0,029)	н/п

### 6.6. Сирма Груп Инк.

- <http://panatonsoftware.com/>

#### Общи бизнес условия през 2021

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.



### Перспективи и прогнози за 2021

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

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	6 896	6 561	335	5,11%
ЕБИТДА	1 977	3 227	(1 250)	(38,74%)
Амортизации	(5)	(15)	10	(66,67%)
Нетна печалба/загуба	1 965	3 189	(1 224)	(38,38%)
ЕБИТДА марж	28,67%	49,18%	(20,52%)	(41,71%)
Марж на нет. печалба	28,49%	48,61%	(20,11%)	(41,38%)
Продажби / акции	0,3196	0,3041	0,02	5,11%
Печалба / акция	0,0911	0,1478	(0,06)	(38,38%)
ROE	0,4009	1,0810	(0,68)	(62,91%)
Общо активи	12 158	9 605	2 553	26,58%
Нематериални активи	1 557	1 508	49	3,25%
Book value*	3 344	1 442	1 902	131,90%
Собствен капитал	4 901	2 950	1 951	66,14%
Общо пасиви	7 257	6 655	602	9,05%
Лихвоносни дългове	13	10	3	30%
D/E	0,0027	0,0034	(0,001)	(21,75%)
ROA	0,1616	0,3320	(0,170)	(51,32%)

## 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 до края на третото тримесечие на 2021 година

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, съответно намаляващите приходи от застраховки от незадължителен характер, което от своя страна предизвиква свиване на разходите за софтуер и услуги. Въпреки това компанията успя да сключи договори със

застрахователни брокери и застрахователни компании за разработки и за продажби на продукти.

Дружеството предлага продукт обслужващ всички процеси в структурата на застрахователен брокер - Sirma Insurance Enterprise Platform. Също така има разработена възможност клиенти да се интегрират чрез Sirma Insurance Enterprise MTPL API и да вградят услугата по издаване на полица и разплащане на сметки във всяка една система и апликация. Относно онлайн присъствието на брокерите предлагаме Sirma 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 до края на третото тримесечие на 2021 година и реализация на инвестиционните намерения

До края на третото тримесечие на 2021 година „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.
- 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

Прекратяване на договори с 2 клиента и опити за прекратяване или намаляване на таксата от още над 6. Чрез търговски разговори успяваме да не предизвикаме промяна или прекратяване. Само на 1 клиент са предложени по-ниски цени.

Работа по привличане на нов клиент - Застрахователна компания

#### Информация за обслужване на клиентите

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.

#### Перспективи и прогнози за 2021

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, задържане на клиенти за Sirma Insurance Enterprise Web Calculator. Включване на застрахователен продукт Каско от още 1 застрахователна компания и отделно интеграция по Гражданска Отговорност с друга. Сключване на договор със застрахователна компания. Разработка на индивидуализации за брокери в системата за брокери.

#### Информация за събития с необичаен характер

Утежнената епидемична обстановка предвижда свиване на пазара и спад на приходите, отделно увеличаващи се регулаторни изисквания. Утежняване на изискванията към основните клиенти на дружеството – застрахователните брокери, водещо до процеси по сливания и придобивания и респективно – по-малък пазар.

### Финансови Резултати

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	808	616	192	31,17%
ЕБИТДА	115	139	(24)	(17,27%)
Амортизации	(63)	(96)	33	(34,38%)
Нетна печалба	47	37	10	27,03%
ЕБИТДА марж	14,23%	22,56%	(8,33%)	(36,93%)
Марж на нет. печалба	5,82%	6,01%	(0,19%)	(3,16%)
Продажби / акции	2,6933	2,0533	0,64	31,17%
Печалба / акция	0,1567	0,1233	0,03	27,03%
ROE	0,0577	0,0482	0,01	19,69%
Общо активи	1 282	1 239	43	3,47%
Нематериални активи	1 012	951	61	6,41%
Book value*	(198)	(184)	(14)	7,61%
Собствен капитал	814	767	47	6,13%
Общо пасиви	468	472	(4)	(0,85%)
Лихвоносни дългове	-	237	(237)	(100%)
D/E	0,0000	0,3090	(0,31)	(100%)
ROA	0,0367	0,0299	0,007	22,77%

## 6.8. Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз

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

Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз е джойнт венчър на Сирма Солюшънс, който развива дейност на територията на Обединеното кралство. Компанията предоставя технологични услуги в сферите на софтуерна интеграция, интеграция на данни и мобилни технологии за сектора на финансовите услуги.

Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз 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. Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

## 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 до края на третото тримесечие на 2021 година

През третото тримесечие на 2021 г. Ковид-19 пандемията бележи отново ръст и се намираме в трета вълна. Продължаваме да адаптираме бизнеса към нови правила (дигиталната трансформация е вече ежедневие), за които смятаме че сме подготвени както и ще предприемем адекватни мерки базирани на краткосрочни и дългосрочни цели. Освен адаптацията на бизнеса, вече имаме и диверсификация на приходите от допълнителни ИТ дейности.

Политическата криза не се отразява значително на този етап към бизнеса, но сме подготвени и точно в тази връзка сме предприели стъпки към диверсификация.

Остава вероятността до края на годината да не се създаде правителство в страната, което допълнително би усложнило ситуацията за определени бизнеси, но като цяло не би трябвало да се отрази във вертикала „retail“ тъй като не сме зависими от държавни проекти и свързани подизпълнители на такива.

За изминалата 2020 година след строителния бранш, ИТ сектора е на второ място като ръст по приходи в страната. Очакваме запазване на тази тенденция.

През третото тримесечие на 2021 г. фокуса ни се запазва върху тенденциите дефинирани от Gartner и вътрешен анализ спрямо пазара и нашите клиенти. Ново за тази година е развитие на системата ни за лоялност, която интегрираме с различни външни системи с цел автоматизация на маркетингови процеси.

Според Gartner топ 3 от услугите за Digital Retail, които са в своя пик като търсене:

- Софтуерни решения за ангажиране на потребители

- Conversational commerce, т.е. технологични решения, които разпознават реч, говор, обработка на език чрез AI. Прилага се в чатботове
- Алгоритмични продажби, т.е. софтуерни решения базирани на AI

Според Gartner топ 3 от за Digital Retail, които ще се търсят през следващите 2-5 години:

- Unified Commerce Ecosystem
- Real-Time Pricing
- Smart Check-Out

От топ 3 услугите, които Gartner определя като пик, ние предлагаме две. Останалите продукти и експертизи, които притежаваме и са описани в Technology stack по –долу са много актуални. Относно услугите, които ще се търсят през следващите от 2-3 години, работим вече по едно от перата.

Продължаваме активно дейностите ни относно партньорски взаимоотношения с германски компании за навлизане на DACH пазара. В началото на септември 2021 г. на автомобилното изложение в Мюнхен с наш партньор, на който развиваме софтуер за управление на електрически автомобили (с фокус B2B) ще партнираме за продажби наши софтуерни продукти в самите автомобили на производствено ниво, включително и интеграции на софтуери на 3-ти страни. Текат преговори за партньорства и продажби.

Предвидили сме маркетингов бюджет за PR материали, които да рекламират новата ни концепция в “retail”



вертикала, като целта е да пренасочваме рекламата към Sirma.com.

Обновяване на изцяло ново решение за eCommerce (B2B и B2C), т.е. пренаписването на платформата ни се продължава да се развива по план на пазарен принцип. Изцяло фокусирана към тенденциите unified commerce, което ще обединява наши решения за внедряване за големи търговци: електронен магазин, лоялна програма мобилни приложения, чат-ботове, система за анализ на поведение в реално време (SFS) и др.

#### **Technology stack и Microservices - Експертизи и продукти на Sirma Customer Intelligence:**

- Консултации за дигитална трансформация и иновации
- Бизнес анализ и планиране
- Индивидуален уеб и мобилен дизайн (responsive)
- Персонализирана електронна търговия (back-end и front-end разработка)
- Интегриране на програма за лоялност (back-end и front-end разработка)
- ERP интеграция/оптимизации
- Внедряване на логистични интеграции/оптимизации
- Интеграции за онлайн плащания
- Интеграции за фактуриране
- Мобилни приложения – native Android и iOS
- RTS – система за анализ на потребителско поведение в реално време
- Чатботове – базирани на Melinda

През третото тримесечие тенденцията от началото на пандемията от Ковид-19 се запазва, т.е. бизнеса продължава да гледа към внедряване на дигитални процеси за оптимизации и нови канали за генериране на приходи.

#### **Нови договори през периода:**

- Договорите, които подписахме през изминалата 2020 г. вече са в ход на изпълнение, като някои от тях и приключени и са отворени нови възможности. Те са дългосрочни и с включена поддръжка.

- Текущите ни клиенти продължават да са активни с поръчки на нови функционалности към текущите им решения с цел повече продажби към крайни клиенти.
- Сключихме договор с фирма за имоти и строителни дейности, които имат амбиции да продават услуги и продукти на крайни клиенти и бизнеси през платформа, която ние реализираме на база siCommerce.
- Сключихме договор и работим с фирма, която произвежда B2B електромобили насочени към DACH пазара, на които разработваме софтуера за управление, както и ще работим за “channel partnership” относно развитие и интеграция на допълнителни софтуери интегрирани в автомобилите.
- Имаме договор с американска фирма, която консултираме и им предоставяме IT експерти за техни вътрешни доработки. Целта е да развием през 2022 г. нов продукт за тях насочен към директни продажби.
- Нов договор с голяма фирма, на която предоставяме IT експертизи.

#### **Перспективи и прогнози за 2021 г.**

- В преговори сме с няколко международни клиента, като очакваме да привлечем няколко нови клиента, като в момента преговаряме с такива, както и да развием текущите ни партньорства с допълнителни функционалности и интеграции.

За 2021 г. се очаква положително развитие на бизнеса, защото Ковид-19 принуди големите компании да дигитализират своите процеси, което засили интереса към продажби онлайн, т.е. търсенето на решения B2B и B2C, които да генерират директни продажби с интеграции към ERP-та, виртуални ПОС-ове, логистични решения и други.

- Очакваме да се запази растежа на приходите в диапазон от 35-50% в сравнение с 2021 г.
- Услуги от продажби на eCommerce и лоялни модули ще продължат да бележат ръст.
- Запазва интереса към допълнителни канали за продажби (дигитална трансформация) като мобилни приложения, чатботове, анализи в реално време и др.

#### **Финансови Резултати**



	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	620	172	448	260,47%
ЕБИТДА	79	21	58	276,19%
Амортизации	(1)	(1)	-	0,00%
Нетна загуба	74	19	55	289,47%
ЕБИТДА марж	12,74%	12,21%	0,53%	4,36%
Марж на нет. печалба	11,94%	11,05%	0,89%	8,05%
Продажби / акции	2,0667	0,5733	1,49	260,47%
Печалба / акция	0,2467	0,0633	0,18	289,47%
ROE	(3,2174)	(0,1939)	(3,0235)	1559,50%
Общо активи	398	202	196	97,03%
Book value*	30	-	30	н/п
Собствен капитал	(53)	(98)	45	(45,92%)
Общо пасиви	(23)	(98)	75	(76,53%)
ROA	421	300	121	40,33%

## 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 2021 г.

През 2021 г. се наблюдава бързо увеличаване на услугите за дистанционно наблюдение на пациенти и използването на мобилни приложения в целия сектор на здравеопазването, главно поради продължаващата пандемия от COVID-19. Дълго утвърдените практики за физически срещи с медицински специалисти отстъпиха място на дигиталните. Както лекарите, така и пациентите вече признават използването на мобилни и софтуерни решения като жизнеспособен заместител на остарялата и често ненужна реализация на физически услуги.

В съчетание с още по-бързо растящия пазар на мобилни устройства и широкообхватно внедряване на 5G технология, това предоставя редица възможности за растеж и развитие на нашата продуктова гама.

Нов вид медицинска услуга набира скорост на пазара – Managed и On-demand Healthcare. Те представляват нова услуга от множество здравни решения и екосистеми, включително мобилни приложения за самоуправление, дистанционно наблюдение на пациентите, помощ и обучение. Независимите агрегатори на здравни услуги предоставят нова възможност за разширяване на нашата клиентска база и проникване на нови и труднодостъпни пазари.

Правителствата по света бяха принудени да ускорят новите разпоредби за електронни услуги, за да могат да се справят с променящия се пазар на съвременните медицински практики.

В отговор на засиления интерес към решения за отдалечен мониторинг на пациенти поради пандемията, през първата половина на годината компанията успешно пусна на пазара нов набор от абонаменти пакети за Diabetes:M Monitor. Тези пакети предлагат на медицински специалисти и болници разширен набор от средства за проследяване на състоянието на пациенти в реално

време, както и възможност за присъствие в списък със специалисти в мобилното приложение. В началото на третото тримесечие беше стартирана масова мейлинг кампания за диетолози и паралелно прозвъняване на потенциални клиенти за тази услуга на територията на Великобритания.

През този отчетен период, с цел развитие популярността на продукта за телемедицина Medrec:M Clinic, беше договорено партньорство с българска ПР агенция, специализирана в промоция на продукти и услуги в областта на здравеопазването.

Втората половина на тримесечието премина в планиране на участието на компанията в едно от най-големите събития за дигитално здравеопазване в UK – HETT (Healthcare Excellence Through Technology), което се проведе на 27-29 септември в Лондон. Там бяха представени и двата ни основни продукта – Diabetes:M и Medrec:M, които заслужено предизвикаха интерес.

По време на събитието бяха осъществени над 15 предварително планирани срещи с потенциални партньори и клиенти.

Стартира и подготовката за събитието за представяне на Medrec:M Clinic пред лекари и представители на медии с медицинска насоченост, което бе планирано и се проведе успешно на 6 октомври.

Продължи и активната работа по развитието на профилите в социалните мрежи на Diabetes:M и Medrec:M. С оглед популяризацията на продуктите чрез тези канали бяха планирани и реализирани лайф видеа и вебинари с участие на различни популярни български лекари. Също така бяха заснети две представяния на продуктите (за всеки по едно) от Code Health TV, с формат на интервюта от мениджър, лекар и пациент за предаването "Иновации и технологии".

**Продуктово развитие до края на третото тримесечие на 2021 г.**

**Diabetes:M**





Започналото обновяване на монитора и на мобилните приложения така, че различни специалисти да могат самостоятелно да се регистрират и да се абонират за услугата чрез различни типове планове на месечна и годишна база, беше реализирано успешно и пуснато в експлоатация.

Предстои подновяване на договора с Нипро, който е разширен така, че да включва и платен годишен лиценз за ползването на монитора от техните лекари. До момента ползването на монитора от всички лекари беше безплатно.

Получиха се запитвания за използване на монитора от дубайска и индийска компании на които бяха предоставени оферти.

Започна активна кампания по маркетинга на Монитора на Diabetes:M в UK.

В резултат от пускането на нови абонаменти пакети за Diabetes:M Monitor, продуктът спечели и първият си клиент, базиран в САЩ - Jackson State University, които ще използват платформата в своя изследователски проект, свързан с наблюдение на пациенти с диабет.

Абонаментът е с продължителност 6 месеца, с опция за удължаване до 2 години.

През целия период продължи планирането и изчистването на въпросите за включването на платформата Diabetes:M в списъка с одобрени от правителството на Германия приложения за дигитално здравеопазване DiGA.

#### Innovation Zed

Успешно приключи разработката на тестовото приложение на InnovationZed за iOS. Очаква се възможните бъдещи доработки да бъдат извършвани отново от нашия екип.

#### Medrec:M

#### Финансови Резултати

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	221	175	46	26,29%
ЕБИТДА	30	28	2	7,14%
Амортизации	(41)	(40)	(1)	2,50%
Нетна загуба	(34)	(23)	(11)	47,83%
ЕБИТДА марж	13,57%	16%	(2,43%)	(15,16%)
Марж на нет. печалба/загуба	(15,38%)	(13,14%)	(2,24%)	17,06%
Продажби / акции	0,7367	0,5833	0,15	26,29%
Печалба/загуба / акция	(0,1133)	(0,0767)	(0,04)	47,83%
ROE	(0,6939)	(0,2771)	(0,42)	н/п
Общо активи	1 320	1 168	152	13,01%
Нематериални активи	1 088	918	170	18,52%
Book value*	(1 039)	(835)	(204)	24,43%
Собствен капитал	49	83	(34)	(40,96%)
Общо пасиви	1 271	1 085	186	17,14%
Лихвоносни дългове	250	-	250	н/п
D/E	5	-	5	н/п
ROA	(0,0258)	(0,0197)	(0,01)	30,80%

Уеб версията на Medrec:M за пациенти е на 99% завършена и предстои подробно тестване. Обновяването на iOS версията се забавя поради недостиг на ресурс.

Проведеха се няколко срещи със специалисти относно Medrec:M и има проявен интерес, но все още се гледа с резерви на възможността за дистанционни прегледи.

#### MPI-2

Обновени са мобилните приложения за Андроид и предстои пускането им в експлоатация до началото на септември.

Започнаха разговори с НБУ за сътрудничество и откриване на MPI-2 логопедичен център в тяхната база. Предстоят да се доуточнят юридическите и финансови детайли.

#### 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 клиники на Diabetes:M и евентуално на Cardiac:M, в областта на дистанционно проследяване на пациентите извън болницата.

#### Перспективи и прогнози за 2021

Очаква се увеличение на приходите на годишна база в сравнение с 2020. Наблюдава се повишен инвестиционен интерес към всички продукти на компанията. Сирма Медикъл Системс работи за успешното си позициониране и увеличение на продажбите на своите продукти, в които инвестира последните години.



## 6.12. “Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет

	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи*	3 006	3 012	(6)	(0,20%)
ЕБИТДА	1 236	1 526	(290)	(19%)
Амортизации	(409)	(582)	173	(29,73%)
Нетна печалба	614	716	(102)	(14,25%)
ЕБИТДА марж	41,12%	50,66%	(9,55%)	(18,84%)
Марж на нет. печалба	20,43%	23,77%	(3,35%)	(14,07%)
Продажби / акции	0,0506	0,0507	(0,00010)	(0,20%)
Печалба / акция	0,0103	0,0121	(0,00172)	(14,25%)
ROE	0,0083	0,0097	(0,00148)	(15,14%)
Общо активи	93 733	93 789	(56)	(0,06%)
Нематериални активи	9 745	9 653	92	0,95%
Book value*	64 469	63 787	682	1,07%
Собствен капитал	74 214	73 440	774	1,05%
Общо пасиви	19 519	20 349	(830)	(4,08%)
Лихвоносни дългове	9 164	10 707	(1 543)	(14,41%)
D/E	0,1235	0,1458	(0,02231)	(15,30%)
ROA	0,0066	0,0076	(0,00108)	(14,19%)

\* 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:

### ИТЕЛИГЕНТНА ЕВОЛЮЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Дружества от Сирма Груп, които оперират в сегмента: “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

	Ителигентна еволюция на организациите	
	30.09.2021 хил. лв.	30.09.2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	21 505	18 709
<b>Приходи на сегмента</b>	<b>21 505</b>	<b>18 709</b>
Промяна на материалните запаси	113	486
Разходи за материали	(685)	(518)
Разходи за външни услуги	(3 203)	(2 162)
Разходи за персонал	(10 743)	(9 987)
Амортизация на нефинансови активи	(3 962)	(3 930)
Други разходи	(335)	(538)
<b>Оперативна печалба на сегмента</b>	<b>2 690</b>	<b>2 060</b>

През третото тримесечие на 2021 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 14,94%, а оперативна печалба отбеляза ръст от 30,58% или 630 хил.лв. спрямо третото тримесечие на 2020 г.

## РЕШЕНИЯ, ПРОДУКТИ И КОНСУТАЦИИ ЗА ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

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

### Финансови резултати на сегмента

	Финансов сегмент	
	30.09.2021 хил. лв.	30.09.2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	7 737	8 081
<b>Приходи на сегмента</b>	<b>7 737</b>	<b>8 081</b>
Промяна на материалните запаси	-	55
Разходи за материали	(26)	(43)
Разходи за външни услуги	(533)	(1 125)
Разходи за персонал	(3 904)	(3 373)
Амортизация на нефинансови активи	(330)	(286)
Други разходи	(62)	(125)
<b>Оперативна печалба на сегмента</b>	<b>2 882</b>	<b>3 184</b>

През третото тримесечие на 2021 г. оперативна печалба на сегмента отбеляза спад от 9,48% или 302 хил.лв. спрямо третото тримесечие на 2020 г.

## СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ

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

### Финансови резултати на сегмента

	Системна интеграция	
	30.09.2021 хил. лв.	30.09.2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	15 004	13 941
<b>Приходи на сегмента</b>	<b>15 004</b>	<b>13 941</b>
Разходи за материали	(2)	(84)
Разходи за външни услуги	(1 745)	(1 078)
Разходи за персонал	(427)	(352)
Амортизация на нефинансови активи	(41)	(50)
Други разходи	(12 570)	(12 108)
<b>Оперативна печалба на сегмента</b>	<b>219</b>	<b>269</b>

През третото тримесечие на 2021 г. оперативна печалба на сегмента отбеляза спад от 18,59% или 50 хил.лв. спрямо третото тримесечие на 2020 г.

## 8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

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

### Приходи по региони и държави:

Регион	30.09.2021 хил.лв.	30.09.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Австралия	65	20	45	225%
Азия	395	602	(207)	(34,39%)
Африка	14	8	6	75,00%
Европа	24 471	20 486	3 985	19,45%
Обединено кралство	3 943	7 968	(4 025)	(50,51%)
Южна Америка	37	10	27	270%
Северна Америка	15 321	11 637	3 684	31,66%
<b>Общо</b>	<b>44 246</b>	<b>40 731</b>	<b>3 515</b>	<b>8,63%</b>

„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 98,85 % 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 третото тримесечие на 2021 г. Групата реализира продажби в 55 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 17 268 хил.лв. или 39,03 % от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 11 541 хил.лв. или 26,08% и от Великобритания с 3 943 хил.лв. или 8,91 %.

## 9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

### Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	30.09.2021 хил.лв.	30.09.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи от договори с клиенти	43 006	39 291	3 715	9,46%
Печалба от продажба на нетекущи активи	33	4	29	725%
Приходи от продажба на инвестиции	7	-	7	н/п
Приходи от финансираня	966	1 371	(405)	(29,54%)
Други приходи	234	65	169	260,00%
<b>Общо</b>	<b>44 246</b>	<b>40 731</b>	<b>3 515</b>	<b>8,63%</b>

Консолидираните приходи нарастват с 8,63% или с 3 515 хил.лв. през разглеждания период в сравнение с третото тримесечие на 2020 г.

Приходи по продуктови линии са:

	30.09.2021	30.09.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Софтуерни услуги	16 793	12 604	4 189	33,24%
Продажба на ИТ оборудване	14 226	13 692	534	3,90%
Лицензи	3 649	3 408	241	7,07%
Абонаменти	3 215	2 490	725	29,12%
Консултантски услуги	1 370	3 150	(1 780)	(56,51%)
Облачни услуги	1 013	879	134	15,24%
Системна интеграция	506	507	(1)	(0,20%)
Други	2 234	2 561	(327)	(12,77%)
<b>Общо</b>	<b>43 006</b>	<b>39 291</b>	<b>4 215</b>	<b>10,73%</b>

## Консолидирани разходи

	30.09.2021	30.09.2020	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	(хил.лв.,%)
Разходи за материали	(713)	(645)	(68)
<i>Изменение %</i>			10,54%
Разходи за външни услуги	(5 846)	(4 521)	(1 325)
<i>Изменение %</i>			29,31%
Разходи за персонала	(17 254)	(15 411)	(1 843)
<i>Изменение %</i>			11,96%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(4 358)	(4 291)	(67)
<i>Изменение %</i>			1,56%
Капитализирани разходи	2 570	1 880	690
<i>Изменение %</i>			36,70%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(12 567)	(12 106)	(461)
<i>Изменение %</i>			3,81%
<i>Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство</i>	113	541	(428)
<i>Изменение %</i>			(79,11%)
Други разходи	(400)	(665)	265
<i>Изменение %</i>			(39,85%)
<b>Разходи общо</b>	<b>(38 455)</b>	<b>(35 218)</b>	<b>(3 237)</b>
<i>Изменение %</i>			<b>9,19%</b>

През третото тримесечие на 2021 г. консолидираните разходи на Групата се увеличават с 3 237 хил. лв. или с 9,19 % спрямо третото тримесечие на 2020 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонала (44,87%), следвани от разходите за външни услуги (15,20%).

## Консолидирани финансови приходи/разходи (нетно)

	30.09.2021	30.09.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Финансови разходи	(275)	(496)	221	(44,56%)
Финансови приходи	117	119	(2)	(1,68%)
<b>Финансови приходи / разходи (нетно)</b>	<b>(158)</b>	<b>(377)</b>	<b>219</b>	<b>(58,09%)</b>

Консолидираните финансови разходи намаляват с 221 хил. лв. или с 44,56% през разглеждания период основно поради намалението на разходите по валутни операции. Консолидираните финансови приходи намаляват с 2 хил. лв. или с 1,68 %, основно поради намалението на приходите от лихви по заеми.

## Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат намаление от 5 470 хил. лв. или 3,56% през разглеждания период. Традиционно най-голям дял от тях заемат нематериалните активи, което е продиктувано от дейността на Групата и собствеността върху значително количество софтуерни модули.

## Нетекущи активи

	30.09.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Репутация	22 482	22 482	-	-
Имоти, машини и съоръжения	8 386	8 714	(328)	(3,76%)
Нематериални активи	88 018	58 130	29 888	51,42%
Финансови активи държани за продажба	841	841	-	-
Отсрочени данъчни активи	270	270	-	-
<b>Общо нетекущи активи</b>	<b>119 997</b>	<b>90 437</b>	<b>29 560</b>	<b>32,69%</b>

Нетекущите активи се увеличават с 29 560 хил. лв. или с 32,69% през третото тримесечие на 2021 г.

## Текущи активи

	30.09.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Материални запаси	398	806	(408)	(50,62%)
Търговски и други финансови вземания	17 198	17 498	(300)	(1,71%)
Предплащания и други активи	3 563	2 953	610	20,66%
Вземания от свързани лица	437	138	299	216,67%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	79	101	(22)	(21,78%)
Пари и парични еквиваленти	6 701	12 549	(5 848)	(46,60%)
<b>Общо текущи активи</b>	<b>28 376</b>	<b>34 045</b>	<b>(5 669)</b>	<b>(16,65%)</b>

Нетекущите активи намаляват с 5 669 хил. лв. или с 16,65% през третото тримесечие на 2021 г.

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

	30.09.2021	31.12.2020
	хил.лв.	хил.лв.
SEPlatform	-	16 752
SENPAL FIN-P	-	10 328
CYBER SECURITY-P	-	1 722
Automotive Retail Dynamic Pricing Platform	-	559
<b>Общо</b>	<b>-</b>	<b>29 361</b>

## Собствен капитал

	30.09.2021	31.12.2020	Изменение
Собствен капитал	хил.лв.	хил.лв.	(хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(585)	(585)	-
<i>Изменение</i>			-
Резерви	7 117	6 663	454
<i>Изменение</i>			6,81%
Неразпределена печалба	29 868	25 627	4 241
<i>Изменение</i>			16,55%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	95 761	91 066	4 695
<i>Изменение</i>			5,16%
Неконтролиращо участие	17 899	16 488	1 411
<i>Изменение</i>			8,56%
<b>Общо</b>	<b>113 660</b>	<b>107 554</b>	<b>6 106</b>
<b>Изменение</b>			<b>5,68%</b>

Собствения капитал през периода бележи увеличение с 6 106 хил.лв. или с 5,68 %.

## Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат намаление от 11 576 хил.лв. или 25,01% през разглеждания период.

## Нетекущи пасиви

	30.09.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
Нетекущи пасиви	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Пенсионни и други задължения към персонала	298	320	(22)	(6,88%)
Дългосрочни заеми	9 837	10 285	(448)	(4,36%)
Задължения по лизингови договори	969	2 439	(1 470)	(60,27%)
Отсрочени данъчни пасиви	8	8	-	-
<b>Общо</b>	<b>11 112</b>	<b>13 052</b>	<b>(1 940)</b>	<b>(14,86%)</b>

Нетекущите пасиви намаляват с 1 940 хил. лв. или с 14,86 % през разглеждания период.

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 30.09.2021 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (лв.)	Оставащо задължение към 30.9.2021 (лв.)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
<b>Кредити, по които Емитента е длъжник</b>										
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	Лева	4 200 000	2 228 042	21.7.2016	База+0.7 пункта, но не по-малко от 1.7% годишно		30.09.2022	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-С0001/02.02.2012г.; 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	Лева	10 475 000	6 808 820	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
<b>Кредити, по които Емитента е гарант</b>										
Сирма Солюшънс АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	Лева	4 025 000	185 026	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	Овърдрафт	Лева	4 000 000	4 000 000	28.10.2020	РЛП+1.4 пункта, но не по-малко от 1.4% годишно		20.09.2025	Залог на вземания по договори
Сирма Медикъл Системс АД	Уникредит Булбанк АД	Банков револвиращ кредит	Лева	250 000	250 000	15.12.2020	ОДИ+1.3 процента, но не по-малко от 1.3% годишно		15.12.2023	Залог върху вземания



Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 30.09.2021 г.

Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	Евро	1 449 270	251 835	15.08.2019	1 м. EURIBOR + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	20.09.2022	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	5 350 321	15.08.2019	1 м. EURIBOR + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	20.09.2022	Първи по ред залог на Търговско предприятие Сирма Ей Ай ЕАД; Първи по ред залог на притежаваните от него акции; Първи по ред залог на настоящи и бъдещи вземания на обща стойност 3 млн. Евро; Залог върху вземанията по всички сметки на кредитополучателя в ОББ в размер на 3 млн.евро.

## Текущи пасиви

	30.09.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Провизии	22	22	-	-
Задължения към персонала	2 400	2 669	(269)	(10,08%)
Краткосрочни заеми	10 394	15 590	(5 196)	(33,33%)
Задължения по лизингови договори	357	612	(255)	(41,67%)
Търговски и други задължения	6 171	9 573	(3 402)	(35,54%)
Краткосрочни задължения към свързани лица	433	611	(178)	(29,13%)
Пасиви по договори	3 435	4 130	(695)	(16,83%)
Задължения за данъци	385	11	374	3400%
Финансирания	4	19	(15)	(78,95%)
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>23 601</b>	<b>33 237</b>	<b>(9 636)</b>	<b>(28,99%)</b>

Текущите пасиви намаляват с 9 636 хил. лв. или с 28,99% през разглеждания период.

## Парични потоци

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

### ОБООБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	30.09.2021	30.09.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Нетен паричен поток от оперативна дейност	3 259	4 246	(987)	(23,25%)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(1 502)	(3 468)	1 966	(56,69%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	(7 628)	(3 623)	(4 005)	110,54%
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	(5 871)	(2 845)	(3 026)	106,36%
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	12 549	10 550	1 999	18,95%
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	23	(53)	76	н/п
Пари и парични еквиваленти в края на годината	6 701	7 652	(951)	(12,43%)

## 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.	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение	Изменение
				(стойност)	(%)
1	Приходи от оперативна дейност	44 246	40 731	3 515	8,63%
2	Себестойност на продажбите	(38 055)	(34 553)	(3 502)	10,14%
3	Брутна печалба/загуба	6 191	6 178	13	0,21%
4	Други оперативни разходи	( 400)	( 665)	265	(39,85%)
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	5 791	5 513	278	5,04%
6	Финансови приходи	117	119	( 2)	(1,68%)
7	Финансови разходи	( 275)	( 496)	221	(44,56%)
8	Печалба/загуба преди разходи за данъци	5 633	5 136	497	9,68%
9	Разходи за данъци	-	-	-	н/п
10	Нетна печалба/загуба	5 633	5 136	497	9,68%
11	Дивидент	-	-	-	н/п
12	Парични средства и парични еквиваленти	6 701	12 549	(5 848)	(46,60%)
13	Материални запаси	398	806	( 408)	(50,62%)
14	Краткотрайни активи	28 376	34 045	(5 669)	(16,65%)
15	Обща сума на активите	148 373	153 843	(5 470)	(3,56%)
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	145 986	148 284	(2 299)	(1,55%)
17	Краткосрочни задължения	23 601	33 237	(9 636)	(28,99%)
18	Дълг	21 557	28 926	(7 369)	(25,48%)
19	Пасиви (привлечени средства)	34 713	46 289	(11 576)	(25,01%)
20	Собствен капитал	113 660	107 554	6 106	5,68%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	110 792	107 884	2 908	2,70%
22	Оборотен капитал	4 775	808	3 967	490,97%
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	0,00%
24	Печалба/загуба малцинствено участие	1 450	1 464	( 14)	(0,96%)
25	Разходи за лихви	( 154)	( 222)	68	(30,63%)
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,49	0,61	(0,1180)	(19,34%)
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,49	0,61	(0,1180)	(19,34%)

Показатели	30.9.2021	30.9.2020/ 31.12.2020	Изменение (стойност)	Изменение (%)
EBITDA	10 145	9 649	496	5,14%
DEPRECIATION	(4 358)	(4 291)	(67)	1,56%
EBIT	5 787	5 358	429	8,01%
FIN/INVEST NET	( 158)	( 377)	219	(58,09%)
EBT	5 633	5 136	497	9,68%
ROA	0,0282	0,0239	0,0043	18,12%
ROA(BSE)	0,0287	0,0248	0,0039	15,71%
Debt/EBITDA Ratio	2,1249	2,9978	(0,8729)	(29,12%)
Quick Ratio	1,1855	1,0001	0,1854	18,54%
ROE	0,0508	0,0476	0,00324	6,80%
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,3054	0,4304	(0,1250)	(29,04%)
<b>Коефициенти за рентабилност</b>				
Норма на брутната печалба (3/1)	0,1399	0,1517	(0,0118)	(7,75%)
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,1309	0,1354	(0,0045)	(3,30%)
Норма на нетната печалба (10/1)	0,1273	0,1261	0,0012	0,96%
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0386	0,0346	0,0039	11,40%
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0508	0,0476	0,0032	6,80%
<b>Коефициенти за активи и ликвидност</b>				
Обращаемост на активите (1/15)	0,3039	0,2755	0,0284	10,31%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,3031	0,2747	0,0284	10,34%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	9,2662	50,4097	(41,1435)	(81,62%)
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	1,2023	1,0243	0,1780	17,38%
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	1,1855	1,0001	0,1854	18,54%
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,2839	0,3776	(0,0936)	(24,80%)
<b>Коефициенти за една акция</b>				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,6601	0,8890	(0,2289)	(25,75%)
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	5,1847	7,0503	(1,8655)	(26,46%)
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	0,7454	0,6862	0,0592	8,63%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,0949	0,0865	0,0084	9,68%
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,8664	1,8174	0,0490	2,70%
<b>Коефициенти за развитие</b>				
Темп на прираст на продажбите	0,0863	1,5256	(1,4393)	(94,34%)
Темп на прираст на брутната печалба	0,0021	5,6934	(5,6913)	(99,96%)
Темп на прираст на активите	(0,0356)	0,2821	(0,3177)	н/п
<b>Коефициенти за ливъридж</b>				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,1477	0,1951	(0,0474)	(24,30%)
)Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,1629	0,2114	(0,0486)	(22,96%)
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,1946	0,2681	(0,0735)	(27,43%)
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,3177	1,3745	(0,0568)	(4,13%)
Пазарна капитализация на компанията	29 206	36 210	(7 005)	(19,34%)

## Сделки със свързани лица

Свързаните лица на Групата включват нейните собственици, асоциирани предприятия и ключовия управленски персонал.

Ако не е изрично упоменато, транзакциите със свързани лица не са извършвани при специални условия и не са предоставяни или получавани никакви гаранции. Разчетните суми обикновено се изплащат в брой.

### Сделки с дъщерни и други свързани лица

	30.9.2021	30.9.2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби:		
- стоки	595	723
- услуги	10 890	7 874
- други	1 093	1
Покупки:		
- материали	626	796
- услуги	10 737	6 101
- други	1	-

### Сделки с ключов управленски персонал

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

	30.9.2021	30.9.2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	405	352
Разходи за социални осигуровки	10	15
<b>Общо възнаграждения</b>	<b>415</b>	<b>367</b>

## 10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

### Екология

„Сирма Груп Холдинг“ АД отстоява и спазва ангажиментите си в съответствие с националното законодателство в областта на опазване на околната среда. Компанията прилага мерки за разделно събиране на отпадъците, минимизиране, оползотворяване и рециклиране на битовите отпадъци. 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 Холдинг“ АД инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

Брой на персонала в Групата към:

**30.09.2021 година**

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СИ АЙ АД	2	3	5
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	8	1	9
ДАТИКУМ АД	8	6	14
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	35	4	39
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	80	6	86
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	51	5	56
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	19	6	25
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	140	7	147
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	5	3	8
СИРМА ГРУП ИНК.	1	1	2
ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛЪДЖИ СЪРВИСИЗ	9	1	10
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	-	1	1
СИРМА ША	6	3	9
ОНТОТЕКСТ АД	-	1	1
<b>Общо</b>	<b>364</b>	<b>48</b>	<b>412</b>

**30.09.2021 година**

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СИ АЙ АД	2	1	3
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	8	6	14
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	34	4	38
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	73	6	79
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	60	5	65
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	19	6	25
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	122	7	129
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	3	3	6
СИРМА ГРУП ИНК.	2	1	3
ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛЪДЖИ СЪРВИСИЗ	5	1	6
СИРМА ША	6	3	9
ОНТОТЕКСТ АД	-	1	1
<b>Общо</b>	<b>343</b>	<b>45</b>	<b>388</b>

## 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.

#### 11.1 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.

##### 11.1.1 Валутен риск

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

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

##### 11.1.2 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 30 септември 2021 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.

#### 11.2 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	30.09.2021	31.12.2020
	хил. лв.	хил. лв.
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата	841	841
Дългови инструменти по амортизирана стойност:		
Търговски вземания	16 937	17 237
Вземания от свързани лица	437	138
Пари и парични еквиваленти	6 701	12 549
	<b>24 075</b>	<b>29 924</b>
	<b>24 916</b>	<b>30 765</b>

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.

### 11.3 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 30 септември 2021 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

30 септември 2021 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	-	10 394	9 837	-
Задължения по финансов лизинг	178	179	969	-
Търговски и други задължения	6 171	-	-	-
Задължения към свързани лица	433	-	-	-
<b>Общо</b>	<b>6 782</b>	<b>10 573</b>	<b>10 806</b>	<b>-</b>

В предходния отчетен период падежите на договорните задължения на Групата 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 лизингови договори	324	324	1 963	556
Търговски и други задължения	7 470	-	-	-
Задължения към свързани лица	611	-	-	-
<b>Общо</b>	<b>8 405</b>	<b>15 914</b>	<b>12 248</b>	<b>556</b>

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 СЪЩЕСТВЕНО ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА МУ, И РЕАЛИЗИРАНИТЕ ОТ НЕГО ПРИХОДИ И ИЗВЪРШЕНИ РАЗХОДИ; ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД.

Няма събития и показатели с необичаен за дружеството характер, имащи съществено влияние върху дейността ѝ, и реализираните приходи и извършени разходи.

### 12.2. ИНФОРМАЦИЯ ЗА СДЕЛКИ, ВОДЕНИ ИЗВЪНБАЛАНСОВО - ХАРАКТЕР И БИЗНЕС ЦЕЛ, ПОСОЧВАНЕ ФИНАНСОВОТО ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА СДЕЛКИТЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА, АКО РИСКЪТ И ПОЛЗИТЕ ОТ ТЕЗИ СДЕЛКИ СА СЪЩЕСТВЕНИ ЗА ДРУЖЕСТВОТО И АКО РАЗКРИВАНЕТО НА ТАЗИ ИНФОРМАЦИЯ Е 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 ВЪВ ФИНАНСОВИЯ ОТЧЕТ ЗА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД, 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 ДРУЖЕСТВОТО Е ПРЕДПРИЕЛ ИЛИ ПРЕДСТОИ ДА ПРЕДПРИЕМЕ С ОГЛЕД ОТСТРАНЯВАНЕТО ИМ.

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

Възможността на дружеството за обслужване на задълженията се изразява с показателите за ликвидност в описанието на ликвидния риск в настоящия доклад. Видно от стойностите на показателите за ликвидност, „Сирма Груп Холдинг“ АД няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Дружеството има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овъдрафти, 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 ГРУПАТА.

Няма настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на Групата.

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

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

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

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

- сметки и за съответния отчетен период, така че да позволяват изготвянето на финансовите отчети в

съответствие с конкретно зададената счетоводна рамка;

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

- установяване и прекратяване на измами и грешки;

- пълнота и правилност на счетоводната информация;

- изготвяне на надеждна финансова информация;

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

Междинният консолидиран финансов отчет е съставен при спазване на принципа на действащо предприятие като са взети предвид възможните ефекти от продължаващото въздействие на пандемията от Ковид-19.

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

## 12.9. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОМЕНИТЕ В УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ ПРЕЗ ТЕКУЩИЯ ПЕРИОД.

Няма промени през текущия 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. Групата няма емитирани облигации.

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

Станислав Танушев

Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3

София 1784

ir@sirma.com

Телефон за връзка: +359 2 976 8310

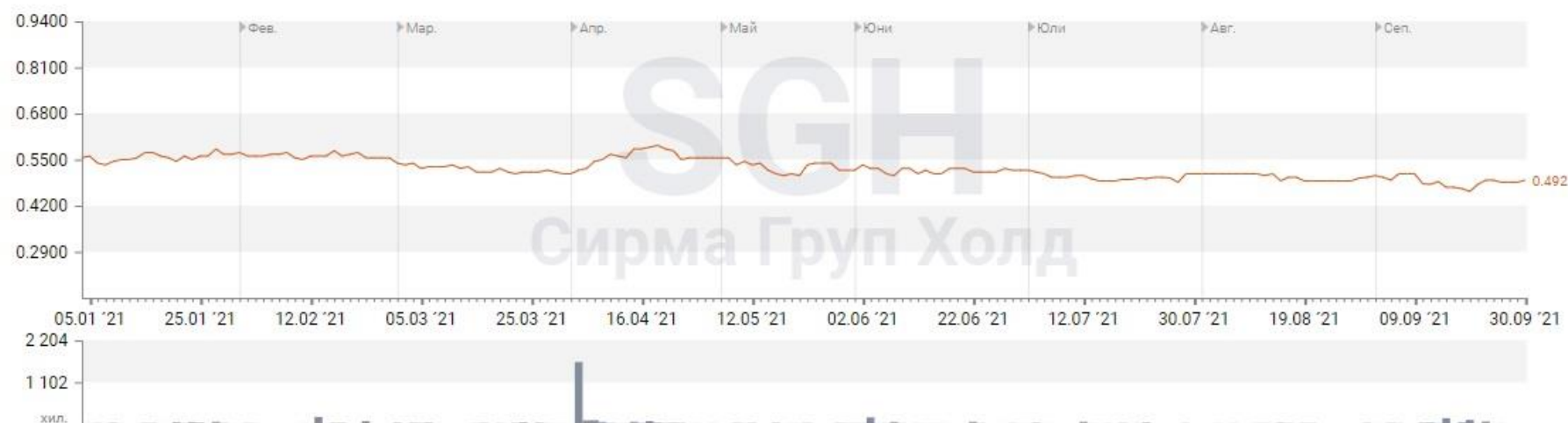
## 13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

Среднопотеглена цена  Цена на затваряне

1 месец 6 месеца 1 година

01.01.2021 « » 30.09.2021



Пазарна капитализация: **29 205 375** BGN към 30.09.2021 г.

Начална цена	0.5550	BGN	-	01.01.2021
Последна цена	0.4920	BGN	-	30.09.2021
Макс. цена	0.5900	BGN	-	20.04.2021
Мин. цена	0.4600	BGN	-	20.09.2021
Процентно изменение	-	%	<b>-11.3514</b>	
Стойностно изменение	-	BGN	<b>-0.0630</b>	

ROA	0.01	ROA cons	0.02
ROE	0.02	ROE cons	0.04
ROA/EBIT	0.02	ROA/EBIT cons	0.04
ROE/EBIT	0.02	ROE/EBIT cons	0.06
Asset turnover	0.05	Asset turnover cons	0.41
Current ratio	0.58	Current ratio cons	1.10
D/A	0.21	D/A cons	0.26



## 14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

### Световна пандемия и обявяването на извънредно положение в Република България

Във връзка с продължаващата световна пандемия от Ковид-19, информация за въздействието на която върху дейността на дружеството има посочена в пояснение 2 от настоящия консолидиран финансов отчет, с Решение на Министерски съвет, е удължен срокът на извънредната епидемична обстановка в България до 31 март 2022 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 Дружеството и осигуряване финансова стабилност.

### Придобиване на ново дружество от „Сирма Груп Холдинг“ АД

На 16.11.2021, след получаване на одобрение от Комисията за защита на конкуренцията, „Сирма Груп Холдинг“ АД подписа договор с акционерите на ИТ дружеството „Сайънт“ АД, за придобиване на мажоритарен пакет от акции, както следва:

- Придобит дял: 80% (осемдесет процента) или 200 000 (двеста хиляди) броя от акциите на дружеството;
- Опция: договорът предвижда и опция за Сирма Груп Холдинг за последващо придобиване и на останалите 20% от акциите на дружеството на 01.04.2024 година.

С изпълнението на този договор, „Сайънт“ АД официално става част от „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Град София  
29.11.2021 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев