

Междинен Консолидиран Доклад

за дейността на
"Сирма Груп Холдинг" АД
за периода, приключващ на
31.12.2021 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 ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г.	14
5.1	Бизнесът на Сирма.....	14
5.2	Икономическа среда.....	15
5.3	Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2021 г.	19
5.4	Основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2021 г.	20
5.5	Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2021 г.	23
	Сделки с акции за периода 01.01.2021 г. – 31.12.2021 г.	23
	Съдебни иски за периода 01.01.2021 г. – 31.12.2021 г.	23
5.6	Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2021 г.	23
5.7	Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2021 г.	24
5.8	Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2021 г.	24
5.9	Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	24
5.10	Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2021 година.....	24
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	25
6.1.	„Датикум“ АД	25
6.2.	„Сирма Солюшънс“ АД.....	26
6.3.	„Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ	31
6.4.	„Енгвю Системс София“ АД	34
6.5.	“Сирма Бизнес Консултинг” АД.....	36
6.6.	Сирма Груп Инк.	39
6.7.	„Сирма Ай Си Ес“ АД.....	40
6.8.	Ес Енд Джи Технологии Сървисис	42
6.9.	„Сирма Си Ай“ АД.....	42
6.10.	„Сирма Медикъл Системс“ АД.....	44
6.11.	„Сайънт“ АД	44
6.12.	“Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет.....	46
7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	48
8	ГЛАВНИ ПАЗАРИ	49

9	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	50
	Консолидирани приходи	50
	Консолидирани разходи	50
	Консолидирани финансови приходи/разходи (нетно)	51
	Консолидирани активи	51
	Нетекущи активи.....	51
	Текущи активи.....	51
	Активи включени в групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	52
	Собствен капитал	52
	Консолидирани пасиви.....	52
	Нетекущи пасиви	52
	Текущи пасиви	55
	Парични потоци	55
	Показатели и коефициенти.....	56
	Сделки със свързани лица	58
10	ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ	59
	Екология	59
	Персонал.....	59
11	РИСКОВИ ФАКТОРИ	60
	11.1 Анализ на пазарния риск	60
	11.2 Анализ на кредитния риск.....	60
	11.3 Анализ на ликвидния риск	61
12	ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН	63
13	ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО	65
14	СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД	66

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

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 31 Декември 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 (ЗПЦК), като включва и установените събития, настъпили след 31.12.2021 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 31 Декември 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 консолидираните финансови отчети. Нашият Съвет на директорите потвърди ефективността на нашите вътрешни проверки на финансовата отчетност.

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.12.2021 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

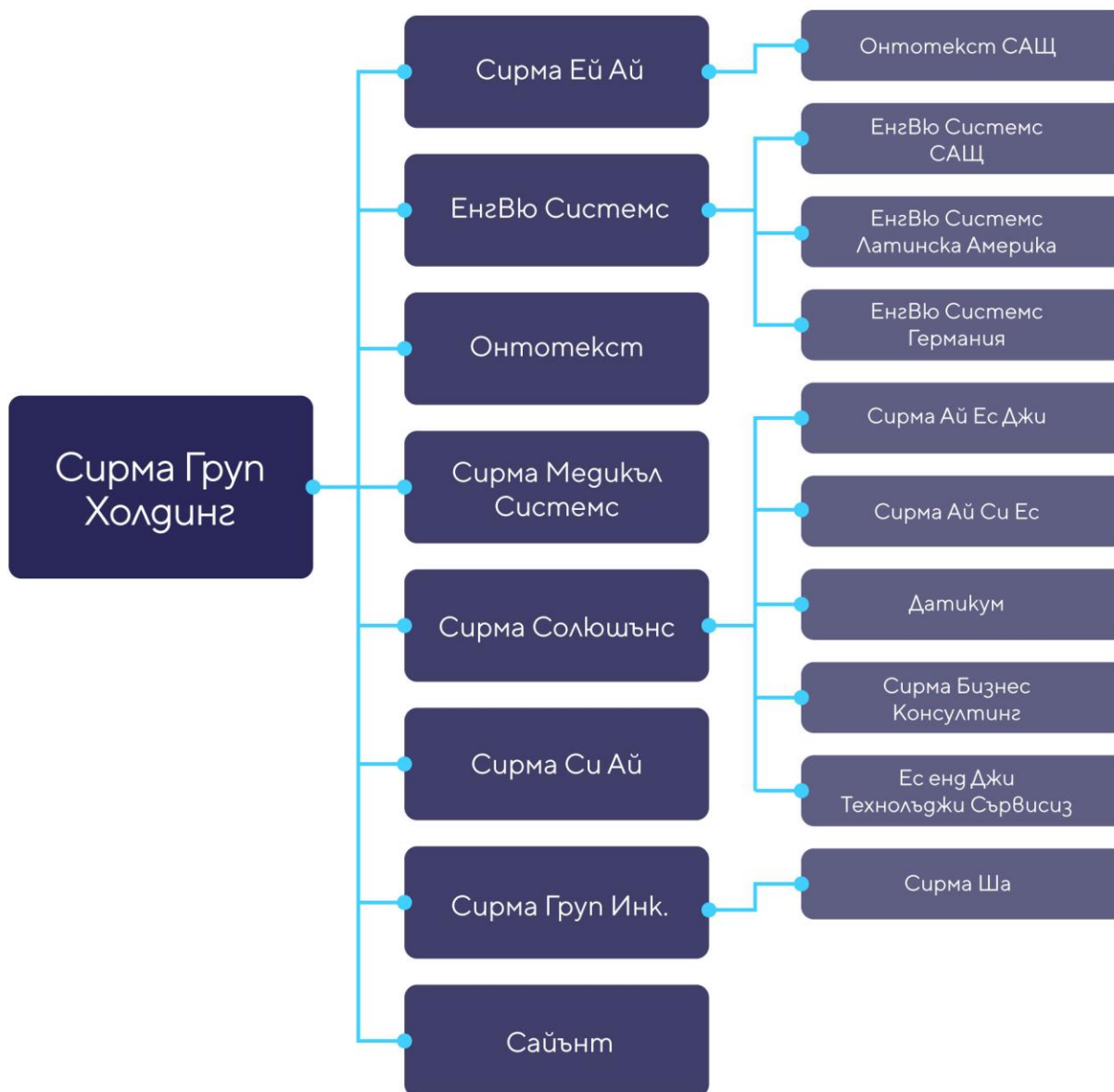
„Сирма Груп Холдинг“ АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативно, предоставя на дъщерните си компании мениджмънт, административни, маркетингови и финансови услуги.

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

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

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и consistentни 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 Шоце № 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 Шоце № 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 осъщественото преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014г. капиталът на Дружеството се намалява на 49 837 156 лв. чрез обезсилване на 23 503 662 броя акции. Това намаление е в резултат на изчислената справедлива стойност на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от двама независими оценители. Акционерната структура на Дружеството не се променя в резултат на отделянето до колкото акционерните структури в преобразуващото се и в новоучреденото дружество са огледални.

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

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

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

3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1 Акционерна структура

Към 31.12.2021 г. разпределението на акционерния капитал на „Сирма Груп Холдинг“ АД е както следва:

	31.12.2021 (хил.лв.,%)	30.09.2021 (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	1 026	1 032
Юридически лица	45	46
Физически лица	981	986
Брой акции, притежавани от юридически лица	8 517 822	8 519 101
% на участие на юридически лица	14,35%	14,35%
Брой акции, притежавани от физическите лица	50 842 696	50 841 417
% на участие на физически лица	85,65%	85,65%

Акционери	Брой акции към 31.12.2021	Брой акции към 30.09.2021	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	976 678	1 047 678	1 лв.	976 678 лв.	1,65%	1,66%
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	677 368	667 563	1 лв.	677 368 лв.	1,14%	1,15%
Други	12 071 961	12 010 766	1 лв.	12 071 961 лв.	20,34%	19,54%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

Към 31.12.2021 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 31.12.2021 г. „Сирма Солюшънс“ АД притежава 1 437 786 акции на дружеството – майка „Сирма Груп Холдинг“ АД на обща стойност 718 893 лв.

Към 31.12.2021 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 31.12.2021	% 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 30.09.2021	% 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%

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

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

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

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

3.2 Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2021 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:

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

Приети вътрешно-нормативни документи

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

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

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

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

Акционери	Брой акции към 31.12.2021	Брой акции към 30.09.2021	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.12.2021	Нормализиран % в капитала към 31.12.2021
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%
Общо	17 887 344	17 887 344		17 887 344 лв.	30,14%	30,44%

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 - 31.12.2021 (лв.)
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(600)
	СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	(6 000)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(6 000)
Георги Първанов Маринов	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(160 000)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(6 000)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(75 660)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	(240)
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	(600)
	СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	(6 000)
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	(12 000)
Чавдар Велизаров Димитров	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(150 000)
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	(84 000)
	ДАТИКУМ АД	(200)
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	(18 000)
Общо	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	(1 200)
		(580 500)

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

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

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

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

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Емилиян Иванов Петров – член

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

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

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

4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

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

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

Дъщерни на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2021	Процент от капиталовите права към 31.12.2021	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%	-
„Онтотекст“ АД	17 865	87,65%	90,44%	17 865	87,65%	90,44%	-
„Сайънт“ АД	10 233	80,00%	80,00%	-	-	-	10 233
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	7 035	100,00%	100,00%	7 035	100,00%	100,00%	-
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%	-
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	-
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	-

Дъщерни на „Сирма Солюшънс“ АД

	Стойност на инвестицията към 31.12.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Изменение (в хил. лв.)
„Датикум“ АД	1 394	60,50%	1 394	60,50%	-
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1 374	54,08%	1 374	54,08%	-
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	270	90,00%	-
„Ес енд Джи Технолъджи Сървисиз“, Англия	117	51,00%	117	51,00%	-
„Сирма Ай Ес Джи“ ООД	4	71,00%	4	71,00%	-

Дъщерни на “Сирма Ей Ай” ЕАД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2021	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 31.12.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2021	Стойност на инвестицията към 31.12.2020 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2020	Изменение (в хил. лв.)
ЕнгВю Системс Германия	235	100%	-	-	235
ЕнгВю Системс САЩ	190	100%	190	100%	-
ЕнгВю Системс Латинска Америка, Бразилия	7	95%	7	95%	-

Дъщерни на Сирма Груп Инк.

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2021 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2021	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 31.12.2021	Процент от капитала към 31.12.2021	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%	-
Сирма Груп Инк.	916	23,71%	916	23,71%	-
"Сирма Мобайл"АД	-	-	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 ЧЕТВЪРТТО 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 диверсифицирана пазарна експозиция, насочена изключително към частния сектор, със стабилно клиентско портфолио. Продуктите на Сирма са концентрирани в най-перспективните и високотехнологични области – финансови технологии, семантика, индустриален софтуер, IoT, компютърно зрение, медицина. През 2017 г. като част от обновената си стратегия групата започна целенасочени усилия за изграждане на cross-selling капацитет, актуализира модела си за продажби и маркетинг в съответствие със световните трендове.

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

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

- Най-добрият RDF Triplestore в света
- 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

2021 година бе година на възстановяване към растеж. Болшинството от държавите възстановиха обема на своите икономики отпреди Ковид пандемията. През 2022 и България ще се присъедини към тази група (с малко закъснение).

2021 година беше година на засилен ръст на всички ИКТ сегменти. Секторът бе припознат като универсалния лек срещу всички проблеми произтичащи от пандемията. През 2022 се очаква този ръст да намали своите темпове и пазарите да се завърнат към нормалност.

Все още остават редица рискове, които биха могли да спрат или забавят както развитието на ИКТ индустрията, така и на глобалната икономика – геополитическо напрежение, инфлация, логистични затруднения, нарастващи лихвени нива, „голямото напускане“ са само някои от надвисналите рискове.

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

Според доклад на Европейската комисия ([ноември 2021 г.](#)) след свиването на БВП от 4,4% през 2020 г., е последвало възстановяване от 3,8% през 2021 г. Въпреки връщането към растеж, България не успя да възстанови нивата на своята икономика от преди пандемичната криза. Това се очаква да се случи през 2022 г., когато се очаква ръст на БВП от 4,1%, който в последствие да намалее до 3,5% през 2023 г.

Ръст на БВП на България

	2020	2021	2022	2023
ЕК	-4,4%	3,8%	4,1%	3,5%
БНБ	-4,4%	3,7%	3,6%	4,5%

Очакванията за развитието на българската икономика на Европейската комисия съвпадат и с тези на Българската народна банка ([декември 2021](#)) за годините 2020 и 2021. Ръстът през 2021 се дължи изцяло на нарасналото с 7,5% на частното потребление. Всички останали компоненти на БВП с изключение на правителственото потребление се очаква да имат отрицателен принос според банката. През 2022 частното потребление се свива, правителственото потребление се задържа, като заедно с частните инвестиции и износът се очаква да допринесат за годишният ръст на БВП. БНБ очаква БВП

през 2022 да е с по-слаб ръст от 3,6% (за разлика то ЕК), като този ръст ще се засили през 2023 г. до 4,5% вследствие на засилените публични и частни инвестиции, подпомогнати от Планът за възстановяване.

БНБ очаква увеличена инфлация, която се да достигне 7,5% в края на 2022 г. Инфлацията е породена от ръста на цените на основните енергийни източници и електроенергията в края на 2021 г.. Тя се засилва и от ръста на потребителските цени както в еврозоната, така и в други търговски партньори на България. Инфлацията се очаква да намалее до 3,4% в края на 2023 г.

Рисковете пред развитието на българската икономика през 2022 и 2023 г., според БНБ, са:

- Отлагане на изпълнението на инвестиционните проекти;
- Забавен темп на усвояване на средства по европейските програми;
- Забавено изпълнение на Националния план за възстановяване;
- По-висока от очакваната инфлация, вследствие на продължително задържане на високите цени на енергоизточниците.

Развитие на световната икономика през 2021 г. и очаквания за бъдещите години

След предизвикания от пандемията от Ковид-19 спад в глобалният БВП от 3,1% през 2020 г. (по-малко от очакваното), икономиката бързо се възстанови през 2021 г. Прогнозата на МВФ очаква 5,9% глобален ръст на БВП за годината и още 4,4% през 2022 г. – около половин процент по-ниско от очакваното в края на 2021 г. ([World Economic Outlook Update, IMF, януари 2022](#)). Възстановяването се случи бързо, но в началото на 2022 г. инерцията му се забавя, някои рискове излизат на повърхността (нови варианти на КОВИД, логистични проблеми, цената на енергията, недостиг на стоки, инфлационни процеси) и несигурността се увеличи.

Рисковете пред световната икономика се увеличават също и от нарастващото гео-политическо напрежение, както и очакванията за поредни климатични кризи, вследствие на глобалното затопляне. Тези два фактора самостоятелно имат потенциала радикално да променят очакванията за растеж.

Възстановяването от икономическия спад е различен в различните региони на света. Ръстът през 2021 г. се дължи главно на бързото възстановяване само в няколко големи икономики (САЩ 5,6%, Китай 8,1% и Индия 9%). Средните стойности маскират голямо разнообразие, както

при възстановяването, така и в прогнозите за бъдещо развитие.

Въпреки бързото начало на възстановяване и оптимистичните очаквания за продължаващ растеж, Световната банка ([World Bank Development Report, 15 февруари 2022](#)) очертава някои важни рискове. Според банката нарастващата инфлация и свързаното с нея нарастване на лихвените нива очертават увеличаващ се риск за финансовия сектор от силно нарастване на необслужваните кредити. Оттам би се свил достъпът до финансиране на малкия и среден бизнес. Това от своя страна има риск да забави или спре възстановяването на икономиката. Тези рискове са особено силни в развиващите се страни и страните с нисък или среден доход на населението (към които се числи и България).

Отрасълът на Сирма

Компаниите на Сирма Груп Холдинг са специализирани в индустрията на информационните технологии (ИТ). Индустриалните данни обикновено се комбинират с данни за „комуникационния сегмент“, тъй като този сегмент зависи изцяло от информационните технологии. Съответно индустрията придоби името „Информационни и комуникационни технологии“ или за кратко ИКТ. От цялото разнообразие на ИКТ сегменти, компаниите в групата работят предимно в сегментите „ИТ услуги“ (системна интеграция, инфраструктура като услуга, софтуер като услуга, софтуерна поддръжка, консултации) и „Бизнес софтуер“ (различни софтуерни продукти и услуги, насочени към различни бизнес вертикали и разработка на персонализиран софтуер).

Двата основни сегмента („ИТ услуги“ и „Софтуер“), в които Групата оперира, бяха най-бързо развиващите се в миналото ([Gartner, януари 2022](#)). Исторически и двата сегмента са следвали едни и същи тенденции в развитието. Двата сегмента се разглеждат като решението на всички проблеми възникващи от глобалната пандемия. Масовата дигитализация, която се разгръща различно именно на „Софтуер“, за различните технологични решения и „ИТ услуги“, чрез които тези решения да бъдат внедрени. Това доведе до ръст на двата сегмента през 2021 година съответно от 14,4% и 10,7% на годишна база.

Очакванията за 2022 г. са, че двата сегмента ще запазят своя растеж, макар и с малко по-умерени темпове - 11% за „Софтуер“ и 7,9% за „ИТ услуги“. Ръстът на тези два сегмента се очаква да е устойчив в близките години с CAGR 2020 – 2025 от 12,18% и 9,07% съответно. 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 „Туризъм“.

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 2020г., изпита силна нестабилност и спря своя ръст (ръст под 1% за годината). 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, януари 2022](#)), разходите за ИКТ в света през 2021г. са нараснали с 9% на годишна база и достигат 4,2 трилиона долара по текущи цени.

Възстановяването на ИКТ сектора бе действително V-образното. Растежът засега всички сегменти на ИКТ през 2021 г., като в почти всички той се измерва с двуцифрено число. В резултат от това пазарът на ИКТ силно надмина нивата от 2019 г. Светът силно ускори нивата на дигитализация, офисите се превърнаха в „домашни“, онлайн разплащанията нараснаха с близо 50% само за годината. Логично сегмент „Софтуер“ изпреварва останалите сегменти и е с очакван ръст за 2021 година от 14,4%. Непосредствено след него се нарежда сегмент „Устройствата“, където ръстът се очаква да бъде от 13% за годината, поради наваксване на отложени покупки от пандемичната 2020 година. Този ръст е следван отблизо от сегмента „ИТ услуги“ с 10,7%. Общите разходи за ИКТ ще достигнат 4,239 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.	191	194	216	226	237	247	257	
Год. ръст		1.57%	11.34%	4.63%	4.87%	4.22%	4.05%	5.78%
Софтуер								
Разходи \$Млрд.	485	529	605	672	752	841	940	
Год. ръст		9.07%	14.37%	11.07%	11.90%	11.84%	11.77%	11.95%
Устройств а								
Разходи \$Млрд.	708	697	787	814	804	824	843	
Год. ръст		-1.55%	12.91%	3.43%	1.23%	2.49%	2.31%	3.88%
ИТ Услуги								
Разходи \$Млрд.	1 053	1 071	1 186	1 280	1 392	1 516	1 653	
Год. ръст		1.71%	10.74%	7.93%	8.75%	8.91%	9.04%	9.07%
ТЕЛКО								
Разходи \$Млрд.	1 418	1 396	1 444	1 463	1 494	1 524	1 554	
Год. ръст		-1.55%	3.44%	1.32%	2.12%	2.01%	1.97%	2.18%
Общо ИКТ								
Разходи \$Млрд.	3 855	3 888	4 239	4 454	4 679	4 952	5 247	
Год. ръст		0.86%	9.03%	5.07%	5.05%	5.83%	5.96%	6.18%
ИТ без ТЕЛКО								
Разходи \$Млрд.	2 437	2 492	2 795	2 991	3 185	3 428	3 693	
Год. ръст		2.26%	12.16%	7.01%	6.49%	7.63%	7.73%	7.21%

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 Сирма 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%.

2022 година се очертава също като силна година за ИКТ сектора, макар ръстовете по сегменти да не са толкова големи. Обемът на пазара се очаква да достигне USD 4,5 трилиона, което е ръст от 6% на годишна база в постоянни цени, или 5,1% ръст в постоянни цени.

Водещи в ръста на сектора отново се запазват „Софтуер“ и „ИТ услуги“, които се очаква да нараснат съответно с 11% и 7,9% през годината.

Анализът на съставните части на различните сегменти показва изключително разнородна картина. Става видима картината на утвърждаващия се разрыв между желанието за притежание и използването на различни неща като услуга. Ръстът на сегмент „Софтуер“ през 2022 година и близкото бъдеще се дължи основно на облачните технологии. Съответно „Инфраструктура като услуга“ (IaaS) се очаква да нарасне с цели 31% през 2022, и да запази този свой ръст и в годините до 2025. Други подсегменти на сегмента „Софтуер“ също имат драматичен и устойчив ръст. „Софтуер за инфраструктура“ и „Бизнес софтуер“ се очаква да нараснат с 11-12% през 2022 и да запазят това нарастване в близките години с CAGR до 2025 от около 12%.

От сегмент „Услуги“ също има няколко отлично представящи се под-сегмента, които са донякъде свързани и често се предлагат заедно. „ИТ консултации“, „Внедряване и управляеми услуги“ и „Бизнес процеси“ се очаква да имат ръст между 6 и 11% през 2022, но и този ръст да е устойчив във времето с CAGR до 2025 също между 7 и 11%. В другия край на спектъра на сегмент „ИТ Услуги“ са под-сегментите „Внедряване на инфраструктура“ и „Поддръжка на хардуер“, които или нарастват слабо или се свиват и явно показват устойчивото преминаване на всички бизнеси и потребители към облачната среда. Това твърдение се подсилва и от свиването на пазара за „Фиксирани услуги“ както на бизнеси така и на потребители.

Когато разгледаме разходите на различните индустрии за ИТ, виждаме, че през 2022 все още има четири индустрии, които не са успели да възстановят своите инвестиции в ИТ от пандемичната криза – „Въздушен транспорт“,

„Тежка индустрия“ и „Забавления онлайн и офлайн“. Всички останали вертикали увеличават своите разходи за ИТ средно с около 7% през 2022 година.

Рискове

Инфлация

2% годишно се считат за нормални нива на инфлация. Същевременно през 2022 и вероятно през 2023 се очаква повечето страни в света да изпитват по-голяма инфлация, като само с САЩ нивата се очаква да достигнат 6,56% през 2022

Според Gartner ([Gartner, януари 2022](#)) инфлацията, която се очаква да обхване света през 2022 и 2023 не представлява опасност за ИКТ индустрията. Причина за това е фактът, че инфлацията е движена от търсенето. Това е търсене на стоки, което е било пренасочено от търсене на услуги по време на пандемията.

Недостиг на чипове

По-сериозен риск за ИКТ индустрията представлява забавянето на логистичните вериги и резултата от това – недостиг на чипове. Този недостиг костваше редица проблеми през 2021. Очакванията на Gartner са, че още към края на първото полугодие на 2022 снабдяването и запасите с микропроцесори (MCU), полупроводниковите дискове (SSD) и драйвери за дисплей ще се урегулират и върнат към нормално снабдяване. DRAM (динамичен RAM) и NAND пазарът се очаква да остане затруднен в рамките на 2022 година, като се очаква нормализиране на доставките към края на годината.

Голямото напускане

Макар терминът „Голямото напускане“ да е приложим за САЩ и донякъде за Великобритания, той започва да се проявява и в някои други европейски държави. Донякъде голямото напускане е резултат и от увеличаващата се инфлация. Ако текущият работодател не може да осигури увеличение на заплатите съразмерно с инфлацията, служителите сменят своята работа за по-високи заплати. Това не е трудно да се осъществи, защото понастоящем има недостиг на пазара на труда. Съответно служителите, които са сменили своя работодател реално се оказват в по-добра позиция от тези които не са. Оттук идва и рискът от невъзможност за задържане на служителите или от необходимост за увеличаване на работните заплати над нивата на инфлация.

Умението на дружествата да привличат и задържат талант през 2022 ще бъде от водещо значение за

запазване на конкурентоспособността. Освен увеличение на заплатите работодателите ще трябва да се вгледат и в друга мотивация на своите служители за запазване на работното място. Проучване на Gartner от средата на 2021 показва широка гама от мотиватори, които се менят в различните възрастови групи.

Пандемията от Ковид-19

Умението на ИКТ компаниите да осигурят и представят мотиваторите, които предлагат може да означава попълване на нужните бройки и включване в ръста на индустрията през 2022 или изпускане на възможности и стагниране.

Според IDC развитието на ИКТ пазара през 2020 и 2021 година изпитва най-голямата волатилност в своята история. Основна причина за това беше пандемията от КОВИД и свързаните с това ограничения. Въпреки обнадеждаващите новини за вдигане на ограничения в края на 2021 и началото на 2022, все още рисковете,

свързани с КОВИД, за растежа на ИКТ индустрията остават. Някои от индустриите-клиенти на ИКТ сектора биха били по-устойчиви на възстановяване на КОВИД ограниченията, докато за други това би било пагубно.

Подобно е и разделението сред различните под-сегменти в ИКТ сектора. Под-сегменти като „Бизнес услуги“, „ИТ услуги“ и „Периферия“ са силно зависими от развитието на икономиката и предприятията. Съответно завръщане към КОВИД ограниченията би силно ограничило тяхното развитие. В другия край на спектъра е „Облачната инфраструктура“ и „Облачния софтуер“, които не само няма да бъдат засегнати от завръщане на ограниченията, но най-вероятно ще реализират и допълнителен ръст. „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 четвъртото тримесечие на 2021 г.

Влияние на изключителни фактори

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

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

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

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

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

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

съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

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

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

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

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

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

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

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

07.12.2021

Сирма Солюшънс АД – дъщерно дружество на Сирма Груп Холдинг АД, завърши работата по система за управление на грантове GRACE (Grant Administration and Collaboration Environment).

29.11.2021

Оповестяване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2021.

24.11.2021

Участие на Цветан Алексиев – изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг АД и Евлоги Георгиев – изпълнителен директор на Сайнт АД взеха участие в дискусия в предаването „Светът е бизнес“ по Блумбърг АД.

16.11.2021

Оповестяване на сделка за придобиване на мажоритарен дял в ИТ дружеството Сайнт АД от Сирма Груп Холдинг АД.

01.11.2021

Оповестяване на междинни индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2021.

26.10.2021

Сирма медикъл системс АД – дъщерно дружество на Сирма Груп Холдинг АД, пуска нова платформа за телемедицина: Medrec:M Clinic.

26.10.2021

Енгвю Системс и техният местен партньор Voxware Distribuidora de Software взеха участие в изложението FESPA Brazil – водещото изложение в Бразилия за широкомащабен печат.

08.09.2021

Сирма 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'Europeo.

27.04.2021

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

16.04.2021

Пусната е версия 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 - Medrec: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 Ессенса.

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 четвъртото тримесечие на 2021 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2021 г. – 31.12.2021 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.

- 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.

- Ликвидиране на асоциирано предприятие на „Сирма Солюшънс“ АД

На 30.12.2021 г. дружеството „Сирма Мобайл“ АД, в което „Сирма Солюшънс“ АД притежаваше 40% от капитала, бе окончателно ликвидирано и прекрати своята дейност.

Съдебни искиове за периода 01.01.2021 г. – 31.12.2021 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни искиове за периода.

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

През четвъртото 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 6 728 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 3 490 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 1 539 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за BGN 7 168 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 4 290 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 3 786 хил.лв.

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

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

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото 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 четвъртото тримесечие на 2021 година възлиза на 3 196 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 коронавирус пандемията върху бъдещото финансово състояние и резултатите от дейността ѝ. Въвеждането на нови силно рестриктивни мерки за продължителен период от време би могло да доведе до потенциално намаляване на обема на дейността и приходите от продажби на продукти и услуги. Това от своя страна би могло да предизвика промяна в балансовите стойности на активите на Групата, които в консолидирания финансов отчет са определени при извършването на редица преценки и допускания от страна на ръководството и отчитане на най-надеждната налична информация към датата на приблизителните оценки.

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

5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2021 година.

През четвъртото 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 четвъртото тримесечие на 2021 г.

Развитие на бизнеса до края на четвъртото 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.
- Датикум направи сериозна инвестиция в закупуването на сега използваните под наем IP мрежи, като по този начин получи свободата напълно независимо да управлява процеса по използването и предоставянето на IP услуги. Това позволява в бъдеще да се внедряват допълнителни услуги, свързани с интернет услугите, което ще доведе до намаляване на потенциалните разходи и повишаване на качеството им.

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 година

- 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.
- Датикум стана LIR (Local Internet Registry) представител на RIPE и като такъв вече може да представлява клиентите си през

RIPE директно при анонсиране на IP адреси и автономни системи.

Перспективи и прогнози за 2022

- 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 отрази и на нашият бизнес в негативна посока и през 2021 година. Очакванията са да се отбележи ръст на икономическото развитие в ЕС през следващата 2022 година.
- Облачните услуги ще продължат в ръст като обем, движейки се заедно с очаквания глобален ръст на IaaS пазара за 2022 г.

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

Финансови резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	2 701	2 602	99	3,80%
ЕБИТДА	929	1 018	(89)	(8,74%)
Амортизации	(253)	(365)	112	(30,68%)
Нетна печалба	597	581	16	2,75%
ЕБИТДА марж	34,39%	39,12%	(4,73%)	(12,09%)
Марж на нет. печалба	22,10%	22,33%	(0,23%)	(1,01%)
Продажби / акции	1,1733	1,1303	0,043	3,80%
Печалба / акция	0,2593	0,2524	0,0070	2,75%
ROE	0,1907	0,1866	0,00	2,20%
Общо активи	4 148	3 948	200	5,07%
Нематериални активи	313	-	313	н/п
Book value	2 818	3 114	(296)	(9,51%)
Собствен капитал	3 131	3 114	17	0,55%
Общо пасиви	1 017	834	183	21,94%
Лихвоносни дългове	-	566	(566)	(100%)
D/E	0,3248	0,2678	0,057	21,28%
ROA	0,1439	0,1472	(0,003)	(2,20%)

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

- **„Сирма Солюшънс“ АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД** на ликвидационна квота, съразмерни с номиналната стойност на акцията.
- клас А, Брой: 15 000, Номинал: 10 лв. Права: Клас А акции са привилегирани акции без право на глас, с право на гарантиран дивидент в размер на 12% от номиналната стойност.



- 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 194 817 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 ЧЕТЪРТТО 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 запазва на 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 Vocore 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.

През четвъртото тримесечие бе сключен голям договор с клиент – оператор на платежни системи от Канада, за изграждане на нов център за данни във връзка с разрастващ се бизнес в Азия.



Европейски Пазар

Европейската част от бизнеса на компанията за професионални услуги през 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 финансовият 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 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 авио-индустрията 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 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 0,5-2М 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 HPE 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
- Договор за системна интеграция в българския офис на голяма международна фирма, която предлага услуги в борбата с финансовите престъпления.

Предвид разразилата се пандемия и произтичащата от нея логистична криза, 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 създадите си затруднения, целта пред бизнес звеното по системна интеграция бе да постигне заложените цели за годината. Това бе постигнато в края на 2021 година.

Маркетинг активности

През 2021 година 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 Wwson 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 Wwson.

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 стартъп 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 –

Orep 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 стартъп общността там, даде резултати. В областта на управляемите услуги за стартъпи, от месец март, стартираме работа с Израелска маркетингова агенция, която ни помага за активното маркетингане на услугите в Lp 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

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	33 923	31 608	2 315	7,32%
ЕБИТДА	2 751	3 250	(499)	(15,35%)
Амортизации	(2 253)	(1 998)	(255)	12,76%
Нетна печалба	980	1 120	(140)	(12,50%)
ЕБИТДА марж	8,11%	10,28%	(2,17%)	(21,13%)
Марж на нет. печалба	2,89%	3,54%	(0,65%)	(18,47%)
Продажби / акции	0,9591	0,8936	0,07	7,32%
Печалба / акция	0,0277	0,0317	(0,004)	(12,50%)
ROE	0,0196	0,0229	(0,003)	(14,32%)
Общо активи	67 639	70 455	(2 816)	(4%)
Нематериални активи	6 459	7 358	(899)	(12,22%)
Book value*	43 550	41 612	1 938	4,66%
Собствен капитал	50 009	48 970	1 039	2,12%
Общо пасиви	17 630	21 485	(3 855)	(17,94%)
Лихвоносни дългове	8 355	9 038	(683)	(7,56%)
D/E	0,1671	0,1846	(0,017)	(9,48%)
ROA	0,0145	0,0159	(0,0014)	(8,86%)

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 четвъртото 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 на Ontotext GraphDB запазва и доразвива позиционирането си като един от глобалните лидери на пазара на графови бази данни, както се вижда и от класацията за популярност на сайт db-engines.com, където GraphDB изпреварва преките си конкуренти като StarDog, AllegroGraph и дори Amazon Neptune.

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

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

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

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 четвъртото тримесечие на 2021 г. и реализация на инвестиционните намерения.

Приходите, след консолидация на Онтотекст САЩ, са около 95% от целевите за годината – резултат в рамките на очакванията предвид сезонните фактори и планирания съществен ръст в рамките на годината.

Достигнати са 101% от целевия обем на поръчките.

Повтаряемите приходи от лицензи и поддръжка нарастват с 49% спрямо 2020 година. Продължава и тренда за ръст на общите продуктови разходи (вкл. т.н. „вечни“ лицензи) – над 40% ръст спрямо 2020 година.

Оперативната печалба надминава планирана за цялата година.

През периода са инвестирани около 80% от предвидените средства за продуктово развитие за годината, поради затруднено набиране на нови служители.

Нови клиенти, проекти, продукти и услуги до края на четвъртото 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.
- Голям европейски доставчик на финансова информация.

Продукти:

- GraphDB 9.10, м. октомври: подобрения в методите за актуализация на информацията заредена в базата данни, в това число поддръжка на Kafka „магистрала за съобщения“; подобрения в приставката за търсене на път в граф, в това число двупосочно търсене и съществени подобрения на скоростта за големи графи;
- Ontotext Platform 3.7, м. декември: добавена поддръжка за SPARQL федерация през Semantic Objects;

Услуги:

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

Нови договори до края на четвъртото 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
- Беше спечелен и започна работа по проект „Transparency Energy Knowledge Graph“, целящ подобряване на анализа на данните за пазара на електричество в платформата на ENTSO-E – асоциацията на операторите на електрически мрежи в Европа.

Важни събития през четвъртото 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
- Успешно организиране на първа собствена виртуална конференция Knowledge Graph Forum (KGF) в края на месец октомври с над 800 участници. На KGF в два последователни дни и в два паралелни потока, дружеството представи новите функционалности на продуктите си, успешни клиентски проекти и предложения на партньорите на дружеството.
- Отваряне на търговски офис в Базел, Швейцария.
- Участие в конференция Connected Data World през месец декември

Перспективи и прогнози за 2022

Плановете за 2022-ра предвиждат ръст на приходите над 15%, в рамките на което да се засили прехода към по-голям дял на продуктите и на повторемите приходи. Планира се по-ниска оперативна печалба във връзка с плановете за по-големи разходи за маркетинг и бизнес развитие.

Стратегическите цели надграждат над тези за 2021-ва година както следва:

- Развиване на мрежата от партньори и постигане на приходи чрез партньори от поне 6 милиона лева;
- Увеличаване на дяла на продуктите приходи до 80% процента от общите търговски приходи и задържането им над това ниво;
- Увеличаване на повторемите приходи над 70% от общите търговски приходи.
- Увеличаване на процента на новите контакти (т.н. leads), които се трансформират в търговски възможности;
- Скъсяване на цикъла на продажби.

През 2022-ра година ще бъде засилен фокуса в продажбите и бизнес развитието във вертикалите здравеопазване, финансови услуги и индустрия.

Финансови резултати

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	11 625	9 779	1 846	18,88%
ЕБИТДА	4 309	3 738	571	15,28%
Амортизации	(2 710)	(2 501)	(209)	8,36%
Нетна печалба	1 498	982	516	52,55%
ЕБИТДА марж	37,07%	38,22%	(1,16%)	(3,03%)
Марж на нет. печалба	12,89%	10,04%	2,84%	28,32%
Продажби / акции	82	69	13,09	18,88%
Печалба / акция	10,6241	6,9645	3,66	52,55%
ROE	0,0215	0,0144	0,01	49,31%
Общо активи	80 633	80 934	(301)	(0,37%)
Нематериални активи	67 774	38 342	29 432	76,76%
Book value*	1 902	29 854	(27 952)	(93,63%)
Собствен капитал	69 676	68 196	1 480	2,17%
Общо пасиви	10 957	12 738	(1 781)	(13,98%)
Лихвоносни дългове	5 763	8 429	(2 666)	(31,63%)
D/E	0,157	0,187	(0,030)	(15,81%)
ROA	0,0186	0,0121	0,01	53,12%

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

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	5 661	3 169	2 492	78,64%
ЕБИТДА	98	61	37	60,66%
Нетна печалба	94	58	36	62,07%
ЕБИТДА марж	1,73%	1,92%	(0,19%)	(10,07%)
Марж на нет. печалба	1,66%	1,83%	(0,17%)	(9,27%)
Продажби / акции	189	106	83,07	78,64%
Печалба / акция	3,1333	1,9333	1,20	62,07%
ROE	2,6111	(1,3182)	3,93	н/п
Общо активи	2 400	1 493	907	60,75%
Book value*	36	(44)	80	н/п
Собствен капитал	36	(44)	80	н/п
Общо пасиви	2 364	1 537	827	53,81%
D/E	65,6667	(34,9318)	100,60	н/п
ROA	0,0392	0,0388	0,00	0,82%

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 ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2021 Г.

Условия за развитие на бизнеса до края на четвъртото 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 този натиск и пушна 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 тази годината компанията пусна първа версия на онлайн продукта Dieboard Calculator, който е насочен към потребителите и производителите на шанц-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 шанцата. Продуктът е промотиран на избрани клиенти, които допринасят за развитието и помагат за превода и натрупването на различни езици на интерфейса. В няколко броя на Cutting Edge Magazine беше пусната реклама, както и се направи онлайн демонстрация пред избрана публика – част от участниците в асоциацията на даймейкърите IADD, в която членува и ЕнгВю.

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, 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.

ЕнгВю посети или взе участие и в няколко други изложения – в Холандия, в Бразилия, на които срещата с бизнеса 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 вебинари за голям брой участници. През август беше организиран такъв вебинар 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 през 2021 се генерира 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.

Развитие на бизнеса до края на четвъртото тримесечие на 2021 година и реализация на инвестиционните намерения

През цялата 2021 компанията продължава развитието на своите продукти и подготовка за повече онлайн услуги и разработки. 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 веб сайта на компанията, през който всеки може да направи абонамент за основни КАД конфигурации 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 2021 година се наеха нови служители, като тенденцията е това да се случва и в следващите години.

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, www.smm2021b2match.io), където вече има няколко стартирани 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.

Очаква се увеличение на приходите на годишна база в сравнение с 2021 поради постепено 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.

Перспективи и прогнози за 2022 г.

Финансови резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	4 310	3 369	941	27,93%
ЕБИТДА	1 885	1 566	319	20,37%
Амортизации	(711)	(746)	35	(4,69%)
Нетна печалба	1 031	726	305	42,01%
ЕБИТДА марж	43,74%	46,48%	(2,75%)	(5,91%)
Марж на нет. печалба	23,92%	21,55%	2,37%	11,01%
Продажби / акции	62,4638	48,8261	13,64	27,93%
Печалба / акция	14,9420	10,5217	4,42	42,01%
ROE	0,2038	0,1764	0,03	15,52%
Общо активи	6 178	5 698	480	8,42%
Нематериални активи	3 216	3 090	126	4,08%
Book value*	1 844	1 026	818	79,73%
Собствен капитал	5 060	4 116	944	22,93%
Общо пасиви	1 118	1 582	(464)	(29,33%)
Лихвоносни дългове	5	-	5	н/п
D/E	0,0010	-	0,001	н/п
ROA	0,1669	0,1274	0,04	30,98%

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 четвъртото тримесечие на 2021 година

Финансовия и банков сектор в света и България започнаха да се възвращат в края на 2021 година и да се отърсват от ограничителните мерки по време на пандемията в периода от март 2020 до септември 2021 година. Този извод в рамките на СБК се налага от двойния по обем брой запитвания и малки поръчки, които се създадоха само за последните 3 месеца на 2021 г. Всички играчи в сектора са със свръх ликвидност и липса на достатъчно проекти за финансиране и инвестиции. От друга страна всички икономически субекти продължават да са с изпреварващи или повишени изисквания за ползване на дигитални инструменти при взаимоотношенията с финансовите институции. Тези предпоставки са катализатор на потенциален растеж и генериране на проекти и поръчки в сектора.

От друга страна бюджетизирането в края на 2021 г. е все още консервативно и пестеливо, освен такива, които се обуславят от регулации или сливания на пазара. В края на годината нашите очаквания и прогнози са нови „големи“ проекти в ИТ сферата да се появят в средата на 2022 година.

Междувременно продължава търсенето на нови решения и възможности за иновативни форми за предлагане на услуги от разстояние и удобни и сигурни методи за „onboarding“. 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.

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.

Засилва се очакванията в масовия потребител за средносрочна инфлация, които очаквания и настроения се подкрепят от растежа стоки от първа необходимост, енергия и енергийно зависими продукти и цената на квалифицирана работна ръка. При всички положения пред всички фирми, които доставят решения и услуги на финансовите играчи се оформят няколко сериозни предизвикателства:

- Корекция в цените на предлаганите услуги и продукти.
- Намиране и задържане на висококвалифициран персонал в рамките на Българския пазар.
- Адаптация на съществуващите решения, за да отговорят на нови тенденции в посока роботизация на цифровите операции и процеси и внедряване на изкуствен интелект и машинно знание за оптимизиране на времената за доставка на услуги за крайните клиенти.

СБК, продължава да предоставя собствени услуги и продукти, които са фокусирани единствено във финансовия сектор. През 2021 година освен активни действия за изучаване и планиране за преминаване към FlexCube 14, като основна версия която ще се предлага за нови клиенти, ще бъде обект за надграждане при съществуващи. Голям интерес продължават да генерират и всички презентирани новости и иновации за 2FA/MFA решението Up2Seal, както и всички решения, които подсигуряват на финансовите играчи да предоставят условия за API базирани услуги и да развият свои стратегии в посока на „Отворен дигитален бизнес“.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството до края на четвъртото тримесечие на 2021 година

Най-големия фактор за всички е пандемията от Ковид-19, която блокира възможностите за пътуване и лесна комуникация с клиенти и тотално спря възможностите на

всички за публични организирани търговски и 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 в глобалната икономика. Която може да доведе и до повишаване на лихвите, както и до обезценка на някои от основните валути в които са приходите на дружеството. В България продължават апетитите, намеренията и реалните действия за консолидиране на Банковия и финансов пазар, което обуславя от една страна конкуренцията между множеството сравнително малки играчи и от друга страна провокира активен диалог за консолидация на фирмите на пазара. Липсата на редовно правителство, бюджет и реална визия за развитието на икономиката в България през по-голямата част на 2021 година в допълнение оказва натиск върху всички фирми в ИТ индустрията. Една част от които директно са засегнати и зависими от държавни поръчки и проекти и друга част, заради напрежение на общественения климат и неясност за данъчната и фискална политика на редовно правителство.

От друга страна продължава тенденцията за създаване на нови фирми и центрове за поддръжка с инвестиции и работодатели от САЩ, Канада, Германия и Англия, които вдигат съществено средната заплата в бранша и допълнително изпомпват ресурси в проекти, които са фокусирани в други пазари. Проблемите при това разфокусиране на работните ресурси са невидими на национално ниво, но значително изтощават предимно национално ориентирани играчи в каквато категория попада и СБК. Дългосрочно ние ще трябва да променим изцяло крайната цена за клиентите или да търсим излизане на външни пазари, като предоставяме услуги на ишлеме или отдаване на ресурси под наем.

Рискове и заплахи през 2021 година

Всички рискове и заплахи пред дружеството са свързани със цената на труда, респективно средната работна заплата в ИТ сектора и все по изострящия се недостиг на работна ръка с умения в програмирането. От друга страна несигурната икономическа обстановка без дългосрочно планиране и къси срокове на договорите дава възможност за преговаряне на част от ангажиментите на компанията, но и загуба на някои от проектите или предплатена поддръжка.

Въпреки трудностите предизвикани от пандемията дружеството запазва фокус за обучение на персонала и повишаване на квалификацията на служителите на СБК, като средство за задържане на персонала. В плановете за 2022 година всички резерви на предприятието ще бъдат адресирани за увеличаване на заплатите и привличане на нови служители.

Основни събития до края на четвъртото 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 четвъртото 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.

- 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 2022

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 за 2022 година. Очаквания ръст на приходи в 2022 година ще е по скоро догонване на някои от целите на компанията в един средносрочен хоризонт от 2-3 години.

Задържане на всички служители и клиенти ще е ключово за успешно изпълнение на всички планове на дружеството, което трябва да върви с ясна политика и комуникация за покачване на цените на предоставяните решения и услуги за всички направления в портфейла на компанията.

Финансови резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 327	4 369	(1 042)	(23,85%)
ЕБИТДА	195	290	(95)	(32,76%)
Амортизации	(353)	(253)	(100)	39,53%
Нетна печалба/загуба	(83)	24	(107)	н/п
ЕБИТДА марж	5,86%	6,64%	(0,78%)	(11,70%)
Марж на нет. печалба	(2,49%)	0,55%	(3,04%)	н/п
Продажби / акции	1,3098	1,7201	(0,41)	(23,85%)
Печалба / акция	(0,0327)	0,0094	(0,042)	н/п
ROE	(0,0289)	0,0081	(0,037)	н/п
Общо активи	4 513	4 035	478	11,85%
Нематериални активи	628	286	342	119,58%
Book value*	2 244	2 665	(421)	(15,80%)
Собствен капитал	2 872	2 951	(79)	(2,68%)
Общо пасиви	1 641	1 084	557	51,38%
Лихвоносни дългове	91	89	2	2,25%
D/E	0,03	0,0302	0,00	5,06%
ROA	(0,0184)	0,0059	(0,024)	н/п

6.6. Сирма Груп Инк.

- <http://panatonsoftware.com/>

Общи бизнес условия през 2021

През 2021 г. бизнесът на Сирма Груп Инк. се разшири с проекти за автоматизация на полупроводниковото проектиране и системи за управление на клинични медицински тестове. През последните две години от пандемията от Ковид-19 отдалечената работа се превърна в широко приета практика, което облагодетелства способността ни да предлагаме дистанционни аутсорсинг услуги и да разширяваме персонала си, като набираме служители не само от Източна Европа, а по целия свят. В края на 2021 г. екипът ни включваше инженери от Албания, Македония, Египет, Индия, Пакистан, Великобритания и Етиопия. Способността ни да доставяме системи „до ключ“ много

по-бързо от повечето наши конкуренти ни позволи да спечелим и да доставим някои малки, но печеливши държавни и търговски проекти.

Перспективи и прогнози за 2022

През 2022 г. ще разширим навлизането си във вертикалата на медицинските клинични изследвания, с особен акцент върху интегрирането на медицинска информация и здравни досиета. Очакваме да продължим да разширяваме бизнеса си, но несигурната и развиваща се политическа и икономическа ситуация в Европа, която оказва влияние върху публичните пазари в Съединените щати, може да представи както неочаквани възможности, така и предизвикателства за нас и нашите клиенти.

Финансови Резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	9 202	8 774	428	4,88%
ЕБИТДА	2 189	2 500	(311)	(12,44%)
Амортизации	(8)	(1 922)	1 914	(99,58%)
Нетна печалба	2 173	1 871	302	16,14%
ЕБИТДА марж	23,79%	28,49%	(4,70%)	(16,51%)
Марж на нет. печалба	23,61%	21,32%	2,29%	10,74%
Продажби / акции	0,4265	0,4066	0,02	4,88%
Печалба / акция	0,1007	0,0867	0,01	16,14%
ROE	0,2872	0,6342	(0,35)	(54,71%)
Общо активи	9 792	9 605	187	1,95%
Нематериални активи	1 634	1 508	126	8,36%
Book value*	5 931	1 442	4 489	311,30%
Собствен капитал	7 565	2 950	4 615	156,44%
Общо пасиви	2 227	6 655	(4 428)	(66,54%)
Лихвоносни дългове	25	10	15	150,00%
D/E	0,0033	0,0034	(0,0001)	(2,51%)
ROA	0,2219	0,1948	0,027	13,92%

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 четвъртото 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 четвъртото тримесечие на 2021 година и реализация на инвестиционните намерения

До края на четвъртото 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
- Доработки в мобилни приложения;

- **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 продуктивно, който получават се развива постоянно, като клиентите получават нови доработки и в същото време се имплементират всички необходими регулаторни промени.

Перспективи и прогнози за 2022

Предвиждаме, че натиска за намаление на месечните такси на Sirma Insurance Enterprise Platform да продължи от отделни малки брокери поради освободени служители на брокери (съответно и лицензи за платформата). Като цяло отново ще се положат максимални усилия за задържането им както и на клиентите за Sirma Insurance Enterprise Web Calculator.

Очакваме включване на застрахователен продукт Каско в от още 2 застрахователни компании и отделно интеграция по ГО с друга за Sirma Insurance Enterprise, както и сключване на договор със нова застрахователна компания.

Ще работим по продажба на нови услуги за съществуващи брокери,увеличение на функционалностите в Sirma Insurance Enterprise, както и 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

	31.12.2021	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 Технолъджи Сървисиз

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

Ес Енд Джи Технолъджи 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 Технолъджи 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 Технолъджи 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 четвъртото тримесечие на 2021 година

През четвъртото тримесечие на 2021 г. Ковид-19 пандемията бележи отново ръст и се намираме в петата 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.

Вече имаме редовно правителство, което носи предпоставки за възход на икономическото развитие.

През 2021 година след строителния бранш, ИТ сектора е на второ място като ръст по приходи в страната. Очакваме запазване на тази тенденция.

През годината 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 три 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 2021 година 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 сiCommerce.
- 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 2022 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 2022 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 20-35% в сравнение с 2021 г.
- Услуги за eCommerce дигитализация: унифициране на продажби, анализи, лоялни модули и внедряване на маркетингови автоматизации ще продължат да бележат ръст през 2022 год.
- Запазва интереса към допълнителни канали за продажби (дигитална трансформация) като мобилни приложения, чатботове, анализи в реално време и др.

Финансови Резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	1 011	190	821	432,11%
ЕВITDA	135	16	119	743,75%
Амортизации	(2)	(1)	(1)	100,00%
Нетна печалба	116	10	106	1 060,00%
ЕВITDA марж	13,35%	8,42%	4,93%	58,57%
Марж на нет. печалба	11,47%	5,26%	6,21%	118,00%
Продажби / акции	3,3700	0,6333	2,74	432,11%
Печалба / акция	0,3867	0,0333	0,35	1060,00%
ROE	6,1053	(0,1020)	6,2073	(6 083,16%)
Общо активи	388	202	186	92,08%
Book value*	30	-	30	н/п
Собствен капитал	(11)	(98)	87	(88,78%)
Общо пасиви	19	(98)	117	н/п
ROA	369	300	69	23,00%

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 трудностъпни 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 Trough 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.

През месец октомври бе организиран и проведен на семинар на тема „Дигитално решение за управление на здравни заведения и лекарски практики Medrec:M“. На него беше представена платформата Medrec:M пред български лекари, журналисти и ИТ специалисти в здравни заведения. Презентацията изнесе Д-р Иван Асен Шишманов, кардиолог от Пирогов и член на Медицинския борд на Сирма Медикъл Системс, който сподели опита си от работата си с Medrec:M. Семинарът се проведе при 100% запълнен капацитет на местата, с доста висок интерес и активно участие в дискусиата от страна на участниците.

Допълнително беше организирано участие на изпълнителния директор на Сирма Медъл Системс – г-н Росен Върбанов, като лектор на семинара "Креативни технологии и техните приложения в електронното здравеопазване в България" в София Тех Парк, където бе направено кратко представяне на двата продукта.

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".

За Diabetes:M през месец ноември беше организирана и изпълнена кампания за събиране на кратки потребителски истории за ползите от приложението. Бяха излъчени над 20 победители, като изпратените от тях текстове и снимки ще се използват следващите месеци в различни маркетинг материали с цел промоция на продукта. Продължи и публикуването на собствени информационни статии и материали от инфлуенсъри в сферата на диабета.

Продуктово развитие до края 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 абонираат за услугата чрез различни типове планове на месечна и годишна база, беше реализирано успешно и пуснато в експлоатация.

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.

През месец октомври беше подновен договора за лицензи на мобилното приложение Diabetes:M с една от най-големите компании, производители на глюкомери, базирана Англия – Nipro Diagnostics.

Беше подписан и нов договор за 3 години с Nipro Diagnostics за платформата за болници - Diabetes:M Monitor. В резултат на това, платформата за мониториране на пациенти се използва в държавните болници в Англия.

През декември, беше подписан договор със стартап компания за производство на CGM устройства - IWell Health Inc, базирана в САЩ. Проектът стартира с първа фаза – дизайн на мобилно приложение за диабетици, което да бъде използвано заедно със CGM устройството им. Предстои проектът да влезе във фаза 2 и 3 – разработка на приложението, през първото тримесечие на 2022 г.

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

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.

Провеодоха 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.

Перспективи и прогнози за 2022

Очаква се увеличение на приходите на годишна база в сравнение с 2021. 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.

Финансови Резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	363	267	96	35,96%
ЕВITDA	94	57	37	64,91%
Амортизации	(55)	(54)	(1)	1,85%
Нетна печалба	4	1	3	300,00%
ЕВITDA марж	25,90%	21,35%	4,55%	21,30%
Марж на нет. печалба/загуба	1,10%	0,37%	0,73%	194,21%
Продажби / акции	1,2100	0,8900	0,32	35,96%
Печалба/загуба / акция	0,0133	0,0033	0,01	300%
ROE	0,0460	0,0120	0,03	281,61%
Общо активи	1 408	1 168	240	20,55%
Нематериални активи	1 131	918	213	23,20%
Book value*	(1 044)	(835)	(209)	25,03%
Собствен капитал	87	83	4	4,82%
Общо пасиви	1 321	1 085	236	21,75%
Лихвоносни дългове	250	-	250	н/п
D/E	3	-	3	н/п
ROA	0,0028	0,0009	0,00	231,82%

6.11. „Сайънт“ АД

- „Сайънт“ АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- **Капитал:** 250 000 лв. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 80% от капитала.

„Сайънт“ АД е част от Сирма Груп от ноември 2021 година, с основна цел да концентрира във себе си технологичното и бизнес познание на Сирма Груп, свързано с разработване и износ на софтуерни продукти и услуги, специализирани към следните индустрии: Хотелиерство, Логистика и Транспорт, Финанси и Банки.

Условия за развитие на бизнеса през 2021 година

„Сайънт“ АД предоставя софтуерни услуги в индустриите: Хотелиерство, Логистика и Транспорт, Финанси и Банки. През 2021 се забеляза силно пост-Ковид завръщане на клиенти от Хотелиерство. Останалите две индустрии продължиха да стоят солидно на пазара, като Логистика и Транспорт значително се разрасна, повлияна от глобалните тенденции.

Дружеството работи с клиенти от САЩ, Сингапур, Австралия, Китай и Европейски Съюз.

Компанията предоставя софтуерни услуги към клиенти в индустриите, в които се е специализирало. Услугите притежават добавена стойност с това, че софтуерните инженери на дружеството притежават знания и за съответната индустрия. Комбинирано с наличието на консултанти и бизнес-анализатори, това води до привличане на клиенти от по-висок сегмент на пазара. Правата върху изработеният софтуер се притежават изцяло от клиентите на Дружеството.

„Сайънт“ АД предоставя и услуги по поддръжка на интеграционни адаптери чрез разработена система за полуавтоматизирана поддръжка. Поддръжката е с договори за месечен абонамент.

Макар и в по-малък размер, дружеството работи и с български компании. За тях извършва разработка, поддръжка, оптимизация на уеб сайтове; разработка на вътрешнофирмени платформи за управление на различни процеси; управление на проекти.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Дружеството е експортно ориентирано и няма бизнес в България. Регионалният фактор, който влияе е пазара на работна ръка.

Основният международен фактор, който повлия е пандемията от Ковид-19. Наблюдава се силно завръщане на клиенти от сектор Хотелиерство през 2021. Клиентите от сектор Логистика и Транспорт значително увеличиха поръчките, там се наблюдава развитие на бизнеса. Сектор Финанси и Банки остана със сравнително константно количество на поръчки през 2021.

През 2021 г. „Сайънт“ АД продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Привличане на нови клиенти в Западна Европа, Северна Америка и България.
- Привлечени са нови клиенти от съществуващите вертикали: Хотелиерство, Логистика и Транспорт, Финанси и Банки.
- Увеличаване броят на персонала с 30% до края на годината, поради разширяване на съществуващите и стартиране на няколко нови проекта в областта на оптимизацията и автоматизацията на процеси и предоставяне на

цялостни решения в сферата на транспорта и логистиката и финансовите услуги

- Изграждане на нови интеграции към системи и продукти на външни компании, утвърдени в съответната индустрия.
- Продължаване на изграждането на собствена система за поддръжка на интеграционни адаптери Managed Integration Services (MIS).
- Дружеството продължава да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на услуги по разработка на софтуер и на услуги за поддръжка на интеграционни адаптери.

Нови клиенти:

През 2021 година дружеството сключи нови договори със Walle AG, Atomize AB, Centelli Ltd, Impala Travel Technology Ltd, BRUIT Radisson Hospitality Belgium BV/SRL, Quincus, Red 61, Advantage Route Systems, Shift4 Payments, LLC, Northwind, Inc., Right Revenue Ltd, Sysdat Turismo Srl, Neuhouse, Firstclassset Inc., Warner Leisure Hotels.

Важни събития:

- Сключен е договор за покупка на акции със „Сирма Груп Холдинг“, АД, с което Дружеството стана част от Сирма Груп и с това се откриха нови опции за финансиране и нови пазарни ниши.
- Сключен договор за BOT (Build-Operate-Transfer) с фирма Re Solutions Shpk, базирана в Тирана, Албания. Планирано е

сливане на Re Solutions Shpk с Дружеството и структуриране като нов офис в Албания.

- Значително разрастване на поръчките от клиентите Protel Hotelsoftware GmbH и Ligentia Group.

Решени и нерешени проблеми при реализацията на бизнес плана за 2021 година

Дружеството преизпълни плана за 2021 година с 10%. Основен фактор за увеличението на бизнеса е пост-Ковид оживлението в глобалната икономика. Основен ограничаващ фактор за растежа в момента е ситуацията на пазара на труда. Дружеството успява да наеме и обучи нови служители по-успешно спрямо конкурентни дружества, но въпреки това скоростта на наемане на нови служители е по-ниска отколкото скоростта на продажби. За да реши този проблем, Дружеството планира да отвори нов офис в Тирана, Албания и в други държави извън ЕС.

Перспективи и прогнози за 2022 г.

Дружеството планира да увеличи броя на служителите с 10%. Дружеството планира да увеличи приходите през 2022 година с над 10%. Възможно е приходите да се увеличат повече, като в това допълнително влияние могат да окажат продължаващо пост-Ковид оживление в икономиката и увеличаващата се инфлация.

6.12. “Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи*	4 625	4 534	91	2,01%
ЕБИТДА	2 151	2 121	30	1,41%
Амортизации	(567)	(753)	186	(24,70%)
Нетна печалба	1 182	995	187	18,79%
ЕБИТДА марж	46,51%	46,78%	(0,27%)	(0,58%)
Марж на нет. печалба	25,56%	21,95%	3,61%	16,46%
Продажби / акции	0,0779	0,0764	0,00153	2,01%
Печалба / акция	0,0199	0,0168	0,00315	18,79%
ROE	0,0158	0,0135	0,00229	16,91%
Общо активи	106 450	93 789	12 661	13,50%
Нематериални активи	9 664	9 653	11	0,11%
Book value*	64 960	63 787	1 173	1,84%
Собствен капитал	74 624	73 440	1 184	1,61%
Общо пасиви	31 826	20 349	11 477	56,40%
Лихвоносни дългове	15 982	10 707	5 275	49,27%
D/E	0,2142	0,1458	0,06837	46,90%
ROA	0,0111	0,0106	0,00049	4,66%

* 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	
	31.12.2021 хил. лв.	31.12.2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	32 744	27 205
Приходи на сегмента	32 744	27 205
Промяна на материалните запаси	(47)	-
Разходи за материали	(982)	(710)
Разходи за външни услуги	(6 023)	(4 844)
Разходи за персонал	(16 563)	(13 938)
Амортизация на нефинансови активи	(5 375)	(4 888)
Други разходи	(684)	(880)
Оперативна печалба на сегмента	3 070	1 945

През четвъртото тримесечие на 2021 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 20,36%, а оперативна печалба отбеляза ръст от 57,84% или 1 125 хил.лв. спрямо 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	
	31.12.2021 хил. лв.	31.12.2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	11 022	10 411
Приходи на сегмента	11 022	10 411
Разходи за материали	(44)	(105)
Разходи за външни услуги	(1 624)	(1 686)
Разходи за персонал	(5 120)	(4 751)
Амортизация на нефинансови активи	(433)	(377)
Други разходи	(108)	(346)
Оперативна печалба на сегмента	3 693	3 146

През четвъртото тримесечие на 2021 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 5,87%, а оперативна печалба отбеляза ръст от 17,39% или 547 хил.лв. спрямо 2020 г.

СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ

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

Финансови резултати на сегмента

	Системна интеграция	
	31.12.2021 хил. лв.	31.12.2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	20 834	21 821
Приходи на сегмента	20 834	21 821
Разходи за материали	(17 502)	(19 162)
Разходи за външни услуги	(2 107)	(1 222)
Разходи за персонал	(746)	(557)
Амортизация на нефинансови активи	(55)	(67)
Други разходи	(7)	(7)
	417	806

През четвъртото тримесечие на 2021 г. оперативна печалба на сегмента отбеляза спад от 48,26% или 389 хил.лв. спрямо 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	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Австралия	66	33	33	100%
Азия	436	1 003	(567)	(56,53%)
Африка	15	25	(10)	(40%)
Европа	35 949	33 145	2 804	8,46%
Обединено кралство	6 381	9 793	(3 412)	(34,84%)
Южна Америка	74	35	39	111,43%
Северна Америка	21 679	15 403	6 276	40,75%
Общо	64 600	59 437	5 163	8,69%

„Сирма Груп Холдинг“ АД и предприятията от Групата реализират своята продукция и услуги без географски ограничения. Въпреки това, традиционно най-високи продажби Групата генерира в Европа и Северна Америка. Същите заедно с приходите от Обединеното кралство заемат традиционно 99,09 % от общата сума на консолидираните приходи. Независимо от това, поради изключителната диверсификация на продуктите и услугите си, които се прилагат в множество напълно различни сектори и клиенти, не може да се говори за каквато и да е зависимост на Групата от отделни клиенти или от дадени услуги.

През четвъртото тримесечие на 2021 г. Групата реализира продажби в 60 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 23 986 хил.лв. или 37,13 % от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 16 313 хил.лв. или 25,25% и от Великобритания с 6 381 хил.лв. или 9,88 %.

9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи от договори с клиенти	61 873	57 002	4 871	8,55%
Печалба от продажба на нетекущи активи	34	4	30	750%
Приходи от продажба на инвестиции	7	-	7	н/п
Приходи от финансираня	1 381	2 060	(679)	(32,96%)
Други приходи	1 305	371	934	251,75%
Общо	64 600	59 437	5 163	8,69%

Консолидираните приходи нарастват с 8,69% или с 5 163 хил.лв. през разглеждания период в сравнение с 2020 г.

Приходи по продуктови линии са:

	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Софтуерни услуги	22 503	18 218	4 285	23,52%
Продажба на ИТ оборудване	20 000	19 877	123	0,62%
Лицензи	5 962	4 520	1 442	31,90%
Абонаменти	4 033	3 503	530	15,13%
Консултантски услуги	2 675	3 412	(737)	(21,60%)
Облачни услуги	1 336	1 213	123	10,14%
Системна интеграция	510	1 775	(1 265)	(71,27%)
Други	4 854	4 484	370	8,25%
Общо	61 873	57 002	4 871	8,55%

Консолидирани разходи

	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение (хил.лв., %)
Разходи за материали	(1 609)	(2 219)	610
<i>Изменение %</i>			(27,49%)
Разходи за външни услуги	(10 153)	(8 019)	(2 134)
<i>Изменение %</i>			26,61%
Разходи за персонала	(25 201)	(21 783)	(3 418)
<i>Изменение %</i>			15,69%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(5 888)	(5 366)	(522)
<i>Изменение %</i>			9,73%
Капитализирани разходи	(16 919)	(17 758)	839
<i>Изменение %</i>			(4,72%)
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(47)	-	(47)
<i>Изменение %</i>			н/п
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	3 196	2 838	358
<i>Изменение %</i>			12,61%
Други разходи	(799)	(1 233)	434
<i>Изменение %</i>			(35,20%)
Разходи общо	(57 420)	(53 540)	(3 880)
<i>Изменение %</i>			7,25%

През четвъртото тримесечие на 2021 г. консолидираните разходи на Групата се увеличават с 3 880 хил. лв. или със 7,25% спрямо 2020 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонала (43,89%), следвани от разходите за външни услуги (17,68%).

Консолидирани финансови приходи/разходи (нетно)

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Финансови разходи	(456)	(749)	293	(39,12%)
Финансови приходи	190	126	64	50,79%
Финансови приходи / разходи (нетно)	(266)	(623)	357	(57,30%)

Консолидираните финансови разходи намаляват с 293 хил. лв. или с 39,12% през разглеждания период основно поради намалението на разходите за лихви по заеми. Консолидираните финансови приходи се увеличават с 64 хил. лв. или с 50,79%, основно поради увеличението на приходите от валутни операции.

Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат увеличение от 10 422 хил. лв. или 6,77% 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

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Репутация	31 104	22 482	8 622	38,35%
Имоти, машини и съоръжения	11 081	8 714	2 367	27,16%
Нематериални активи	86 727	58 130	28 597	49,19%
Финансови активи държани за продажба	841	841	-	-
Отсрочени данъчни активи	251	270	(19)	(7,04%)
Общо нетекущи активи	130 004	90 437	39 567	43,75%

Нетекущите активи се увеличават с 39 567 хил. лв. или с 43,75% през четвъртото тримесечие на 2021 г.

Текущи активи

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Материални запаси	2 807	806	2 001	248,26%
Търговски и други финансови вземания	17 779	17 498	281	1,61%
Предплащания и други активи	1 420	2 953	(1 533)	(51,91%)
Вземания от свързани лица	495	138	357	258,70%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	382	101	281	278,22%
Пари и парични еквиваленти	11 378	12 549	(1 171)	(9,33%)
Общо текущи активи	34 261	34 045	216	0,63%

Нетекущите активи се увеличават с 216 хил. лв. или с 0,63% през четвъртото тримесечие на 2021 г.

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

	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.
SEPlatform	-	16 752
SENPAL FIN-P	-	10 328
CYBER SECURITY-P	-	1 722
Automotive Retail Dynamic Pricing Platform	-	559
Общо	-	29 361

Собствен капитал

Собствен капитал	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение (хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(585)	(585)	-
<i>Изменение</i>			-
Резерви	7 895	6 663	1 232
<i>Изменение</i>			18,49%
Неразпределена печалба	29 305	25 627	3 678
<i>Изменение</i>			14,35%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	95 976	91 066	4 910
<i>Изменение</i>			5,39%
Неконтролиращо участие	19 096	16 488	2 608
<i>Изменение</i>			15,82%
Общо	115 072	107 554	7 518
Изменение			6,99%

Собствения капитал през периода бележи увеличение със 7 518 хил.лв. или с 6,99 %.

Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат увеличение от 3 904 хил.лв. или с 8,43% през разглеждания период.

Нетекущи пасиви

Нетекущи пасиви	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Пенсионни и други задължения към персонала	377	320	57	17,81%
Дългосрочни заеми	14 100	10 285	3 815	37,09%
Задължения по лизингови договори	564	2 439	(1 875)	(76,88%)
Търговски и други задължения	367	-	367	н/п
Отсрочени данъчни пасиви	-	8	(8)	(100%)
Общо	15 408	13 052	2 356	18,05%

Нетекущите пасиви се увеличават с 2 356 хил. лв. или с 18,05 % през разглеждания период.

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.12.2021 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (лв.)	Оставащо задължение към 31.12.2021 (лв.)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник										
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	Лева	4 200 000	3 635 493	21.7.2016	База+0.7 пункта, но не по-малко от 1.7% годишно		31.12.2022	Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-C0001/02.02.2012г.; Договорна ипотека на недвижим имот, находящ се в София, район Младост, бул. Цариградско шосе 135, а именно ет. 5 от сградата.
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Инвестиционен	Лева	10 475 000	6 285 080	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
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Инвестиционен	Евро	2 933 745	2 909 297	11.12.2021	Тримесечен EURIBOR +1.3 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно	24 448	11.12.2031	Залог на недвижим имот, залог на вземания
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Инвестиционен	Евро	6 391 652	6 325 154	11.12.2021	Тримесечен EURIBOR +1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно	66 498	11.12.2029	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на недвижими имоти

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.12.2021 г.

Кредити, по които Емитента е гарант									
Сирма Солюшънс АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	Лева	4 025 000	3 485 907	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
Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	Евро	1 449 270	-	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 настояща 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	5 763 451	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 настояща и бъдещи вземания на обща стойност 3 млн. Евро; Залог върху вземанията по всички сметки на кредитополучателя в ОББ в размер на 3 млн.евро.

Текущи пасиви

	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Провизии	22	22	-	-
Задължения към персонала	3 675	2 669	1 006	37,69%
Краткосрочни заеми	15 976	15 590	386	2,48%
Задължения по лизингови договори	302	612	(310)	(50,65%)
Търговски и други задължения	3 661	9 573	(5 912)	(61,76%)
Краткосрочни задължения към свързани лица	5 779	611	5 168	845,83%
Пасиви по договори	4 867	4 130	737	17,85%
Задължения за данъци	499	11	488	4 436,36%
Финансирания	4	19	(15)	(78,95%)
Общо текущи пасиви	34 785	33 237	1 548	4,66%

Текущите пасиви се увеличават с 1 548 хил. лв. или с 4,66% 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.

ОБОБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	31.12.2021 хил.лв.	31.12.2020 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Нетен паричен поток от оперативна дейност	7 545	5 916	1 629	27,54%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(10 717)	(4 027)	(6 690)	166,13%
Нетен паричен поток от финансова дейност	1 983	230	1 753	762,17%
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	(1 189)	2 119	(3 308)	н/п
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	12 549	10 550	1 999	18,95%
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	18	(120)	138	н/п
Пари и парични еквиваленти в края на годината	11 378	12 549	(1 171)	(9,33%)

Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

(Показателите и коефициентите са изчислени съобразно указанията на БФБ)

№	Показатели в хил. лв.	31.12.2021	31.12.2020	Изменение (стойност)	Изменение (%)
1	Приходи от оперативна дейност	64 600	59 437	5 163	8,69%
2	Себестойност на продажбите	(56 621)	(52 307)	(4 314)	8,25%
3	Брутна печалба/загуба	7 979	7 130	849	11,91%
4	Други оперативни разходи	(799)	(1 233)	434	(35,20%)
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	7 180	5 897	1 283	21,76%
6	Финансови приходи	190	126	64	50,79%
7	Финансови разходи	(456)	(749)	293	(39,12%)
8	Печалба/загуба преди разходи за данъци	6 914	5 274	1 640	31,10%
9	Разходи за данъци	(556)	(403)	(153)	н/п
10	Нетна печалба/загуба	6 358	4 871	1 487	30,53%
11	Дивидент	-	-	-	н/п
12	Парични средства и парични еквиваленти	11 378	12 549	(1 171)	(9,33%)
13	Материални запаси	2 807	806	2 001	248,26%
14	Краткотрайни активи	35 261	34 045	1 216	3,57%
15	Обща сума на активите	165 265	153 843	11 422	7,42%
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	154 432	148 284	6 148	4,15%
17	Краткосрочни задължения	34 785	33 237	1 548	4,66%
18	Дълг	30 942	28 926	2 016	6,97%
19	Пасиви (привлечени средства)	50 193	46 289	3 904	8,43%
20	Собствен капитал	115 072	107 554	7 518	6,99%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	111 498	107 884	3 614	3,35%
22	Оборотен капитал	476	808	(332)	(41,09%)
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
24	Печалба/загуба малцинствено участие	1 934	870	1 064	122,30%
25	Разходи за лихви	(212)	(420)	208	(49,52%)
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,44	0,55	(0,1055)	(19,27%)
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,44	0,56	(0,1150)	(20,72%)

Показатели	31.12.2021	31.12.2020	Изменение (стойност)	Изменение (%)
EBITDA	13 014	11 930	1 084	9,09%
DEPRECIATION	(5 888)	(5 366)	(522)	9,73%
EBIT	7 126	6 564	562	8,56%
FIN/INVEST NET	(266)	(623)	357	(57,30%)
EBT	6 914	5 274	1 640	31,10%
ROA	0,0268	0,0260	0,0008	2,93%
ROA(BSE)	0,0286	0,0270	0,0017	6,17%
Debt/EBITDA Ratio	2,3776	2,4246	(0,0471)	(1,94%)
Quick Ratio	0,9330	1,0001	(0,0671)	(6,71%)
ROE	0,0570	0,0452	0,01187	26,30%
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,4362	0,4304	0,0058	1,35%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутна печалба (3/1)	0,1235	0,1200	0,0036	2,96%
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,1111	0,0992	0,0119	12,03%
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0984	0,0820	0,0165	20,10%
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0412	0,0328	0,0083	25,33%
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0570	0,0452	0,0119	26,30%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите (1/15)	0,4195	0,4017	0,0179	4,45%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,4183	0,4008	0,0175	4,36%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	135,7143	73,5606	62,1536	84,49%
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	1,0137	1,0243	(0,0106)	(1,04%)
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	0,9330	1,0001	(0,0671)	(6,71%)
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,3271	0,3776	(0,0505)	(13,37%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,4062	0,5468	(0,1406)	(25,72%)
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	4,1267	6,6722	(2,5455)	(38,15%)
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	1,0883	1,0013	0,0870	8,69%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,1071	0,0821	0,0251	30,53%
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,8783	1,8174	0,0609	3,35%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,0869	2,6856	(2,5987)	(96,77%)
Темп на прираст на брутна печалба	0,1191	6,7248	(6,6057)	(98,23%)
Темп на прираст на активите	0,0742	0,2821	(0,2079)	(73,69%)
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,2004	0,1951	0,0053	2,71%
)Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,2172	0,2114	0,0058	2,74%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,2775	0,2681	0,0094	3,50%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,3851	1,3745	0,0106	0,77%
Пазарна капитализация на компанията	26 119	32 945	(6 827)	(20,72%)

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

	31.12.2021	31.12.2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби:		
- стоки	606	596
- услуги	15 686	12 386
- други	852	54
Покупки:		
- материали	687	821
- услуги	13 324	8 349
- други	43	201

Сделки с ключов управленски персонал

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

	31.12.2021	31.12.2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	1 304	1 320
Разходи за социални осигуровки	48	55
Общо възнаграждения	1 352	1 375

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:

31.12.2021 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СИ АЙ АД	2	3	5
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	10	1	11
ДАТИКУМ АД	9	6	15
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	35	4	39
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	79	6	85
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	51	5	56
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	20	6	26
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
Общо	367	48	415

31.12.2021 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	30	4	34
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	75	6	81
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	58	5	63
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	18	6	24
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	127	7	134
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	5	3	8
СИРМА ГРУП ИНК.	2	1	3
ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛЪДЖИ СЪРВИСИЗ	5	1	6
СИРМА ША	6	3	9
ОНТОТЕКСТ АД	-	1	1
Общо	345	45	390

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 31 Декември 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	31.12.2021	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	17 779	17 237
Вземания от свързани лица	495	138
Пари и парични еквиваленти	11 378	12 549
	29 652	29 924
	30 493	30 765

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 31 Декември 2021 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

31 Декември 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	-	15 976	14 100	-
Задължения по финансов лизинг	151	151	564	-
Търговски и други задължения	3 661	-	-	-
Задължения към свързани лица	5 779	-	-	-
Общо	9 591	16 127	14 664	-

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	-	-	-
Общо	8 405	15 914	12 248	556

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



Пазарна капитализация: **26 118 628** BGN към 31.12.2021 г.

Начална цена	0.5600 BGN	-	05.01.2021
Последна цена	0.4400 BGN	-	31.12.2021
Макс. цена	0.5900 BGN	-	20.04.2021
Мин. цена	0.4240 BGN	-	03.12.2021
Процентно изменение	- %	-21.4286	
Стойностно изменение	- BGN	-0.1200	

ROA	0.01	ROA cons	0.03
ROE	0.01	ROE cons	0.05
ROA/EBIT	0.01	ROA/EBIT cons	0.04
ROE/EBIT	0.02	ROE/EBIT cons	0.06
Asset turnover	0.05	Asset turnover cons	0.43
Current ratio	0.56	Current ratio cons	1.20
D/A	0.20	D/A cons	0.23



14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Световна пандемия и обявяването на извънредно положение в Република България

Във връзка с продължаващата световна пандемия от 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.

Град София
01.03.2022 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев