



Sirma

Годишен Консолидиран Доклад

за дейността на
"Сирма Груп Холдинг" АД
за 2021 година

Съдържание

1	ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД.....	IV
2	ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	V
	Капитал	VII
3	Структура на акционерния капитал и органи на управление.....	VII
	Правомощията на управителните органи.....	X
	Опции върху акции на дружеството	XI
	Права на членовете на СД да придобиват акции и облигации на дружеството.....	X
	Участия на членовете на СД на „Сирма Груп Холдинг“ АД в други дружества	X
	Органи към Съвета на директорите	XI
	Възнаграждения на ключовия управленски персонал на Групата	XII
4	Функциониране на групата	XIV
	Дъщерни на „Сирма Груп Холдинг“ АД	XIV
	Дъщерни на „Сирма Солюшънс“ АД	XIV
	Дъщерни на „Сирма Ей Ай“ ЕАД	XIV
	Дъщерни на „ЕнгВю Системс София“ АД	XV
	Дъщерни на Сирма Груп Инк.	XV
	Асоциирани на „Сирма Груп Холдинг“ АД	XV
	Асоциирани на „Сирма Солюшънс“ АД.....	XVI
5	СИРМА ГРУП ПРЕЗ 2021 Г.	XVI
5.1	Бизнесът на Сирма.....	XVI
5.2	Икономическа среда.....	XVII
5.3	Допълнителна информация за 2021 г.....	XXII
5.4	Основни събития и бизнес новини през 2021 г.	XXIII
5.5	Основна юридическа информация през 2021 г.....	XXV
5.6	Информация за сключените големи сделки през 2021 г.	XXVI
5.7	Информация за използваните финансови инструменти през 2021 г.	XXVI
5.8	Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през 2021 г.	XXVI
5.9	Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	XXVI
5.10	Договори по чл.240б от ТЗ през 2021 г.	XXVIII
5.11	Одиторско възнаграждение през 2021 г.	XXVIII
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	XXVIII
6.1.	„Датикум“ АД	XXVIII
6.2.	„Сирма Солюшънс“ АД.....	XXIX
6.3.	„Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ	XXXIII
6.4	„Енгвю Системс София“ АД	XXXVI
6.5.	„Сирма Бизнес Консултинг“ АД.....	XXXVIII
6.6.	Сирма Груп Инк.	XLII
6.7.	„Сирма Ай Си Ес“ АД.....	XLII
6.8.	Ес Енд Джи Технологии Сървисис	XLIII
6.9.	„Сирма Си Ай“ АД	XLIII
6.10.	„Сирма Медикъл Системс“ АД.....	XLV
6.11.	„Сайънт“ АД	XLVIII
6.12.	„Сирма Груп Холдинг“ АД – индивидуален отчет.....	XLVIII

7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	XLIX
8	Главни пазари	L
9	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	LI
	Консолидирани приходи	LI
	Консолидирани разходи	LI
	Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)	LII
	Консолидирани активи	LII
	Нетекущи активи.....	LII
	Текущи активи.....	LII
	Активи включени в групи за освобождаване, класифицирани като държани за продажба	LIII
	Собствен капитал	LIII
	Консолидирани пасиви.....	LIV
	Нетекущи пасиви	LIV
	Текущи пасиви	LIX
	Парични потоци	LIX
	Показатели и коефициенти.....	LX
	Сделки със свързани лица	LXII
10	Персонал и екология.....	LXXIV
	Екология	LXXIV
	Персонал.....	LXXIV
11	РИСКОВИ ФАКТОРИ	LXXV
	Анализ на пазарния риск	LXXV
	Анализ на кредитния риск.....	LXXVII
	Анализ на ликвидния риск	LXXVII
12	ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН	LXXVIII
13	ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	LXXXI
14	СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД	LXXXII

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

Настоящият годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД обхваща годината, приключваща на 31 декември 2021 г., и е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗГПЦК), като включва и установените събития, настъпили след датата на баланса. Структурата на този доклад е в съответствие с приложение 9, 10 и Приложение 11 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

Съветът на директорите на холдинга потвърждава, че:

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в годишния консолидиран финансов отчет към 31 декември 2021 г.;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху консолидирания финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

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

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

статистическа информация, предоставена от източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни източници, които се цитират в този доклад. В допълнение, въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

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

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

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

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.12.2021 г. Докладът обхваща „Сирма Груп Холдинг“ АД и всички предприятия на групата без „ЕнгБю Системс Латинска Америка“, „Ай Бил Интерактив“, „Ексел Мениджмънт“ ООД и и Sciant Software s.r.o, изключени от консолидацията поради несъщественост.

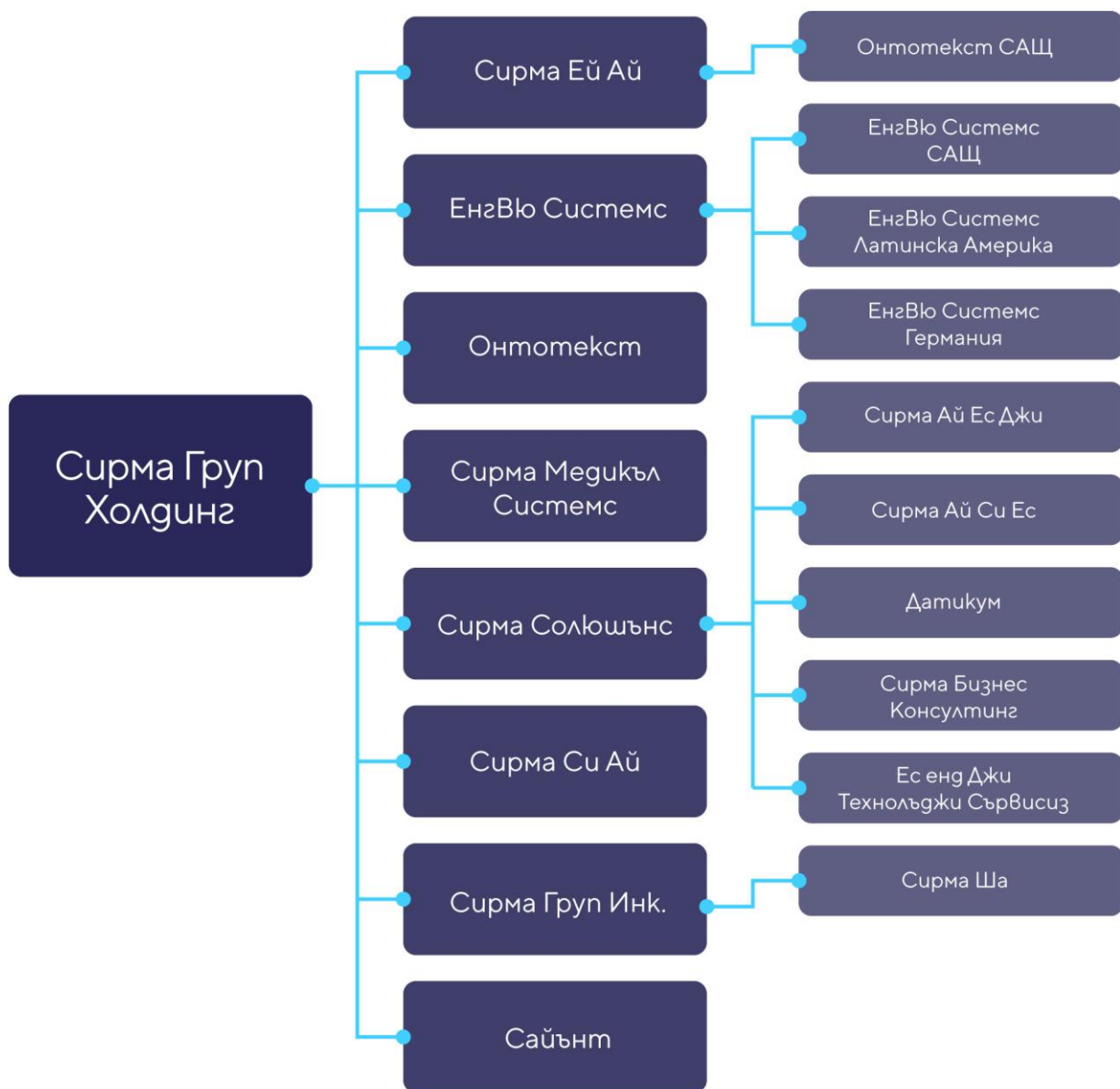
2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

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

През годините Сирма е създала над 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки капитал. Нашата стратегия е да създаваме бизнеси, да ги инкубираме и да ги развиваме.

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

Организационна структура



Клонове на дружеството-майка

„Сирма Груп Холдинг“ АД няма регистрирани клонове.

История и развитие на дружеството-майка

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

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

Промени в предмета на дейност

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

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

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

по реда на закона за счетоводство. Дружеството може да извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

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

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

Капитал

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

История на Акционерния Капитал

История на промените в акционерния капитал

- Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.

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

- 1) 29 броя софтуерни модули на стойност 61 555 838 лв.;
- 2) Непарична вноска представляваща недвижими имоти на стойност 3 911 660 лв.:

□ Офис-сграда - офиси, ет.3 и ет. 5 от офис сграда, находяща се в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 135, собственост на „Сирма Груп“ АД, дружество регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК 040529004, със седалище и адрес на управление в гр. София, район „Младост“, бул. „Цариградско шосе“ № 135,

прието за акционер в „Ес Джи Ейч“ АД с решение на Общото събрание на „Ес Джи Ейч“ АД от 10.07.2008 г.

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

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

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

При осъществяването преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014 г. капиталът на Дружеството се

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

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

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

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

3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1 Акционерна структура

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

	31.12.2021	31.12.2020
Акционерен капитал (хил. акции)	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лв)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1 026	1 041
Юридически лица	45	47
Физически лица	981	994
Брой акции, притежавани от юридически лица	8 517 822	8 528 409
% на участие на юридически лица	14,35%	14,37%
Брой акции, притежавани от физическите лица	50 842 696	50 832 109
% на участие на физически лица	85,65%	85,63%

Акционери	Брой акции към 31.12.2021	Брой акции към 31.12.2020	Номинал	Ном.стойност	% в капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	5 269 748	1 лв.	5 269 748 лв.	8,88%	9,19%
Цветан Борисов Алексиев	4 965 753	4 865 753	1 лв.	4 965 753 лв.	8,37%	8,66%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	4 750 786	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,29%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	4 700 786	1 лв.	4 700 786 лв.	7,92%	8,20%
Иво Петров Петров	4 500 000	4 400 000	1 лв.	4 500 000 лв.	7,58%	7,85%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	1 лв.	3 741 620 лв.	6,30%	6,53%
Атанас Костадинов Киряков	2 887 524	2 887 524	1 лв.	2 887 524 лв.	4,86%	5,04%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	1 лв.	2 534 161 лв.	4,27%	4,42%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,80%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,76%
Изкупени собствени акции	2 022 810	585 024	1 лв.	2 022 810 лв.	3,41%	3,53%
Емилиана Илиева Илиева	1 925 820	1 925 820	1 лв.	1 925 820 лв.	3,24%	3,36%
Явор Людмилов Джонев	1 392 746	1 392 746	1 лв.	1 392 746 лв.	2,35%	2,43%
УПФ „Доверие“ АД	976 678	1 047 678	1 лв.	976 678 лв.	1,65%	1,70%
Петър Николаев Коняров	870 665	870 665	1 лв.	870 665 лв.	1,47%	1,52%
"Манджуков" ООД	860 000	860 000	1 лв.	860 000 лв.	1,45%	1,50%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	747 036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,30%
УПФ "Пенсионноосигурителен Институт"	715 810	715 810	1 лв.	715 810 лв.	1,21%	1,25%
"Първа Финансова Брокерска Къща" ЕООД	677 368	437 422	1 лв.	677 368 лв.	1,14%	1,18%
Други	11 486 937	13 293 669	1 лв.	11 486 937 лв.	19,35%	16,51%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

Нормализираният процент участие в капитала представлява участието в капитала на дружеството нетирано от обратно изкупените собствени акции.

Към 31.12.2021 г. общият размер на изкупените собствени акции е 2 022 810 броя акции в размер на 1 304 010 лв. (2,20% от акционерния капитал), разпределен както следва:

- "Сирма Груп Холдинг" АД притежава 584 474 бр. собствени акции с номинална стойност 584 474 лв. (0,98 % от акционерния капитал). Дружеството няма новопридобити собствени акции през отчетния период.
- „Онтотекст“ АД притежава 550 акции на дружеството – майка „Сирма Груп Холдинг“ АД на обща стойност 643,50 лв.
- „Сирма Солюшънс“ АД притежава 1 437 786 акции на дружеството – майка „Сирма Груп Холдинг“ АД на обща стойност 718 893 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 31.12.2020	% от капитала	Нормализиран % в капитала
Георги Първанов Маринов	5 269 748	8,88%	8,97%
Цветан Борисов Алексиев	4 865 753	8,20%	8,28%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,08%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	8,00%
Иво Петров Петров	4 400 000	7,41%	7,49%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,37%

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

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

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

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

3.2 Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2021 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 мандата 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.

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

Членовете на СД на „Сирма Груп Холдинг“ АД имат следните в дружества към 31.12.2021 г., съгласно определенията в чл. 247, ал. 2, т. 4 от ТЗ:

Георги Първанов Маринов - Председател на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2021 г.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2021 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2021 г.:
 - Изпълнителен директор и Председател на Управителния съвет на "Енгвю Системс София" АД;
 - Член на СД на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД;
 - Изпълнителен директор и член на СД на „Пирина Технологии“ АД;

Чавдар Велизаров Димитров - Зам. Председател на СД

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2021 г.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2021 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган на друго дружество през 2021 г.:
 - Член на Съвета на директорите на „Сирма Медикъл Системс“ АД;
 - Член на Съвета на директорите на „Датикум“ АД.

Цветан Борисов Алексиев - Изпълнителен член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2021 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2021 г.:
 - Изпълнителен директор и Председател на СД на „Сирма Солюшънс“ АД;
 - Председател на СД на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД;
 - Член на СД на „Онтотекст“ АД;
 - Член на СД на „Датикум“ АД;
 - Член на СД на „Сирма Ей Ай“ ЕАД;
 - Член на СД на „Енгвю Системс София“ АД;
 - Член на СД на „Сирма ША“, Албания.

Атанас Костадинов Киряков - член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2021 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2021 г.:
 - Изпълнителен директор и член на СД на „Онтотекст“ АД;
 - Член на СД на Сирма Солюшънс“ АД;
 - Член на СД на "Енгвю Системс София" АД;
 - Изпълнителен директор и член на СД на „Сирма Ей Ай“ ЕАД.

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

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник през 2021 г.
2. Притежава повече от 25% от капитала на дружествата:
 - „Смартком България“ АД - 50 % от капитала.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2021 в следните дружества:
 - Изпълнителен директор на „Смартком България“ АД;
 - Председател на СД на „Барин Спортс“ АД;
 - Председател на УС на Фондация "Клъстер Информационни и Комуникационни Технологии (ИКТ)";
 - Член на СД на „Смарт Нетъркс“ АД;
 - Член на Надзорния съвет на „София Тех Парк“ АД.

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

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2021 г..
2. Притежава повече от 25% от капитала на:
 - “Сузана и Веско-СВ” ООД – 75 %.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2021 г.:
 - Член на УС на КИБИ „Бушидо“;
 - Настоятел във фондация „Александър“.

Органи към Съвета на директорите

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

- | | |
|---|--|
| <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>2. Комитет по възнагражденията в състав:
<i>Георги Маринов – председател</i>
<i>Петър Статев – член</i>
<i>Йордан Недев – 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>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 г. дружеството приема необходимите вътрешни документи във връзка с работните и управленски процеси на дружеството и изпълнение на задълженията си като публично дружество:

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

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

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

Акционери	Брой акции към 31.12.2021	Брой акции към 31.12.2020	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	4 865 753	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	17 787 344		17 887 344 лв.	30,14%	30,44%

През 2021 г. членът на СД Цветан Борисов Алексиев е придобил още 100 000 акции от капитала на дружеството.

Възнаграждения на ключовия управленски персонал на Групата

	2021 хил. лв.	2020 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	1 304	1 320
Разходи за социални осигуровки	48	55
Общо краткосрочни възнаграждения	1 352	1 375
Дивиденди	90	52
Общо възнаграждения	1 442	1 427

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	10 237	80,00%	80,00%	-	-	-	10 237
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	7 035	100,00%	100,00%	7 035	100,00%	100,00%	-
Сирма Груп Инк., САЩ	3 471	76,30%	76,30%	3 471	76,15%	76,15%	-
"Сирма Си Ай" АД	106	80,00%	80,00%	106	80,00%	80,00%	-
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	-
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	-

Дъщерни на “Сирма Солюшънс” АД

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.)
„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%	-

Дъщерно 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 САЩ	190	100%	190	100%	-
ЕнгВю Системс Германия	157	100%	-	100%	157
ЕнгВю Системс Латинска Америка, Бразилия	7	95%	7	95%	-

Дъщерно 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%	-

Дъщерно на Сайънт 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	Промени (в хил. лв.)
Sciart Software s.r.o.	2	100%	2	100%	-

Асоциирани на “Сирма Груп Холдинг” 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.)
Е-Дом Мениджмънт ООД	-	-	-	35,00%	-

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

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.)
Сирма Груп Инк.	916	23,71%	916	23,71%	-
АЙ БИЛ ИНТЕРАКТИВ	-	34%	-	34%	-
ЕКСЕЛ МЕНИДЖМЪНТ ООД	-	34%	-	34%	-
„СЕП България“ АД (други финансови активи)	-	6,50%	-	6,50%	-
"Сирма Мобайл"АД	-	-	25	40%	(25)
Флаш Медиа АД	-	-	-	50%	-

На 24.11.2021 г. дружеството Флаш Медиа АД, в което Сирма Солюшънс АД притежаваше 50% от капитала, бе окончателно ликвидирено и прекрати своята дейност.

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

Информация за участията

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

Дружеството няма клонове.

5 СИРМА ГРУП ПРЕЗ 2021 Г.

5.1 Бизнесът на Сирма

Създадена през 1992 г., за 30 години Сирма се превърна в една от най-големите ИТ компании в региона, притежаваща набор от собствени, иновативни технологии, разнообразен продуктов портфейл и растящ пазарен дял в Европа и Северна Америка.

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

Сирма е световно разпознаваема компания в семантичните технологии и сред водещите 10 в световен мащаб в областите: граф бази (GraphDB), текст анализ, откриване и федериране на данни (Bloor, 2016). Един от продуктите на Сирма - EngView Package Designer Suite CAD е част от решенията за дизайн и производство на

опаковки на световните лидери в полиграфическата индустрия. Холдингът е един от регионалните лидери на ИТ пазара, като във финансовия сектор има за клиенти 60% от операторите в него. Сирма е първокласен регионален доставчик на облачни услуги с клас 4 Дейта център, лицензиран за съхранение на данни от БНБ и други организации, изискващи повишена сигурност на данните. Чрез едно от своите дружества, холдингът е лидер в доставката на SaaS за застрахователните посредници. Сирма има сериозно присъствие на американския пазар, изпълнявайки огромен брой ИТ консултантски проекти. Групата има широка партньорска и дистрибуторска екосистема в над 50 държави по света.

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

- Най-добрият RDF Triplestore в света
- Ton 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 комерсиализацията на технологиите;
- Разширяване и технологичен скок на продуктовото портфолио на Сирма чрез:
 - о Базиране в облак;
 - о 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.

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

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

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

5.2 Икономическа среда

Накратко

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

2021 г. беше година на засилен ръст на всички ИКТ сегменти. Секторът бе припознат като универсалния лек срещу всички проблеми произтичащи от пандемията. През 2022 г. 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 г.](#)) за годините 2020 г. и 2021 г. Ръстът през 2021 г. 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 г. частното потребление се свива, правителственото потребление се задържа, като заедно с частните инвестиции и износьт 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 г. 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 глобалната 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 г.](#)). 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 г.](#)) 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 г.](#)). 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 разчита 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 г. 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

години. Сирма не е изложена на най-силно засегнатите от Ковид-19 кризата вертикали - „Транспорт“, „Производство“ и „Туризм“.

Прогнози за развитието на ИКТ сектора през 2022 г.

Кризата с Ковид-19 оказва голямо влияние върху ИКТ индустрията и нейните клиенти. Пазарът на ИКТ през 2020 г., изпита силна нестабилност и спря своя ръст (ръст под 1% за годината). Същевременно през 2021 г., 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 г.](#)), разходите за ИКТ в света през 2021 г. 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 засегна 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 г. 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 г. 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%
Устройства								
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 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 АД)
- Корпоративен приложен софтуер (предлага се от Сирма Ей Ай ЕАД, Сирма Солюшънс АД и Сирма Бизнес Консултинг АД)
- Консултации (предлагани от Сирма Солюшънс АД и Сирма Бизнес Консултинг АД)
- Внедряване на приложения и управлявани услуги (предлагани от Сирма Солюшънс АД)
- Услуги за бизнес процеси (предлагани от Sirma ICS, Сирма Медикъл Системс АД и Сирма Бизнес Консултинг АД) 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 г. 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 г. и близкото бъдеще се дължи основно на облачните технологии. Съответно „Инфраструктура като услуга“ (IaaS) се очаква да нарасне с цели 31% през 2022 г., и да запази този свой ръст и в годините до 2025 г. Други под-сегменти на сегмента „Софтуер“ също имат драматичен и устойчив ръст. „Софтуер за инфраструктура“ и „Бизнес софтуер“ се очаква да нараснат с 11-12% през 2022 г. и да запазят това нарастване в близките години с CAGR до 2025 г. 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 г., но и този ръст да е устойчив във времето с CAGR до 2025 г. 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 г. 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 г.

Рискове

Инфлация

2% годишно се считат за нормални нива на инфлация. Същевременно през 2022 г. и вероятно през 2023 г. се очаква повечето страни в света да изпитват по-голяма инфлация, като само с САЩ нивата се очаква да достигнат 6,56% през 2022 г. Според Gartner ([Gartner, януари 2022 г.](#)) инфлацията, която се очаква да обхване света през 2022 г. и 2023 г. 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 г. Очакванията на Gartner са, че още към края на първото полугодие на 2022 г. 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 г., 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 г. 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 г. 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 г. или изпускане на възможности и стагниране.

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

Влияние на изключителни фактори

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

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

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

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

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

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

съществено приходите от дейността на Групата и бъдещите инвестиции.

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

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

консолидирания финансов отчет на Групата, 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 ГРУПАТА

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

5.4 Основни събития и бизнес новини през 2021 г.

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

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 Сайънт 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 г.

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 Boxware 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 г.

09.08.2021

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

28.07.2021

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

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 г., 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 г.

21.05.2021

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

05.05.2021

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

29.04.2021

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

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 г.

24.03.2021

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

04.03.2021

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

28.02.2021

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

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 Essensa.

29.01.2021

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

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 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 Бурса - 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 80 000 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 г., 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 г. С изпълнението на този договор, Сайънт АД официално става част от Сирма Груп Холдинг АД.

- **Ликвидиране на асоциирани предприятия на Сирма Солюшънс АД**

На 24.11.2021 г. дружеството „Флаш Медиа“ АД, в което Сирма Солюшънс АД притежаваше 50% от капитала, бе окончателно ликвидирано и прекрати своята дейност.

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 иски за периода 01.01.2021 г. – 31.12.2021 г.:

Няма заведени срещу Групата съдебни иски за годината.

5.6 Информация за сключените големи сделки през 2021 г.

През 2021 г., 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 3 498 хил. лв.
- Сделка 3 за BGN 2 198 хил. лв.

Продажи:

- Сделка 1 за BGN 7 186 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 2021 г.

През 2021 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през 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 през 2018 г.

Общата стойност на направените инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност през 2021 г. възлиза на 3 197 хил. лв.

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

Прогнозите за развитие на сектор Информационни и комуникационни технологии през 2022 г. и следващите години са функция на очакваното развитие на здравната криза, както и от ефектите, предизвикани от продължаващите военни действия в Украйна и пораждащата се от това икономическа криза.

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 анализиране с оглед минимизиране последиците от влиянието на коронавируса и военните действия в Украйна и поддържането на стабилни финансови показатели.

Към настоящия момент медицинската криза е в затишие и не се очаква въвеждането на нови силно рестриктивни мерки за продължителен период от време, които съществено да потиснат финансовите показатели на Групата. Въпреки това, 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.

При изготвяне на своите прогнози за бъдещото развитие на Групата, ръководството е направило редица преценки и допускания, които са свързани с висока степен на несигурност, пораждаща се от фактори и рискове, които са извън влиянието на ръководството, като глобалния здравен проблем Covid-19, военния конфликт между Русия и Украйна, нарастващата инфлация и други. Развитието им в посока, различна от очакваната от ръководството, би могло да предизвика необходимост от преразглеждане на някои от направените допускания и преценки по отношение на очаквано бъдещо развитие на Групата, парични потоци и резултати от дейността. Въпреки усилията на ръководството за идентифициране на очакваните преки и непреки ефекти от проявлението им върху дейността и съответното им адресиране, тяхната специфика затруднява надеждната им оценка и съответно те биха могли да предизвикат съществени корекции в балансовата стойност на активите, която в консолидирания финансов отчет е определена при извършването на редица преценки и допускания от страна на ръководството и отчитане на най-надеждната налична информация към датата на приблизителните оценки

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

5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през 2021 г.

През 2021 г. Групата не е уведомена за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с Групата, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.

5.11 Одиторско възнаграждение през 2021 г.

Дружеството „Грант Торнтон“ ООД, вписано под номер 032 в публичния регистър на одиторските дружества към Института на дипломираните експерт - счетоводители в България, бе избраното за одитор на консолидирания годишен финансов отчет на „Сирма Груп Холдинг“ АД. Сумата на одиторското възнаграждение за консолидирания годишен финансов отчет на компанията-майка и годишните финансови отчети на нейните дъщерни предприятия за 2021 г. е в размер на 147 хил. лв.

6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

6.1. “Датикум” АД

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

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

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

Основни конкуренти:

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

Основен бизнес модел на дружеството.

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

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

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

Дружеството се концентрира върху налагане и разширяване на облачните си услуги тип IaaS и PaaS. Благодарение на нашите партньори вече може да предлагаме нова услуга Remote Backup as a Service, чрез която можем да извършваме архивиране в нашия дейта център на данните от клиентски сървъри и крайни потребителски устройства, независимо от тяхната географска локация. През следващия отчетен период ще разработим и предложим услуга Key Management as a Service, във връзка с удовлетворяване на изисквания по GDPR директивата. С развитие на тенденцията за предпочитания на клиентите за използване на наети изчислителни ресурси на база месечно потребление се наблюдава и аналогична тенденция от страна на доставчиците на дружеството за преминаване към бизнес модели за предоставянето на лицензи и услуги на база месечно потребление.

Политика за човешките ресурси.

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

Датикум АД 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 г.

- 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 г.

- 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 г. Очакванията са да се отбележи ръст на икономическото развитие в ЕС през следващата 2022 г.
- 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	Изменение %
Приходи	2 715	2 602	113	4,34%
EBITDA	936	1 018	(82)	(8,06%)
Амортизации	(253)	(365)	112	(30,68%)
Нетна печалба	608	581	27	4,65%
EBITDA марж	34,48%	39,12%	(4,65%)	(11,88%)
Марж на нетна печалба	22,39%	22,33%	0,07%	0,29%
Продажби / акции	1,1794	1,1303	0,05	4,34%
Печалба / акция	0,2641	0,2524	0,01	4,65%
ROE	0,1936	0,1866	0,01	3,75%
Общо активи	4 146	3 948	198	5,02%
Нематериални активи	313	-	313	н/п
Book value*	2 828	3 114	(286)	(9,18%)
Собствен капитал	3 141	3 114	27	0,87%
Общо пасиви	1 005	834	171	20,50%
Лихвоносни дългове	498	566	(68)	(12,01%)
D/E	0,3200	0,2678	0,05	19,47%
ROA	0,1466	0,1472	(0,001)	(0,35%)

6.2. „Сирма Солюшънс“ АД

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

- **Капитал:** 35 370 800 лв.

Акции:

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

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

- акции без право на глас, с право на гарантиран дивидент в размер на 12% от номиналната стойност.
- клас Б, Брой: 77 714, Номинал: 10 лв. Права: Акции клас Б са с право на обратно изкупуване и с право на глас и на ликвидационна квота, съразмерни с номиналната стойност на акцията.

Дружеството притежава 194 817 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 ПРЕЗ 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 от технологията Kanin.io. Двигателят на Kanin.io ще събира и обработва данни за посетители в реално време от над 1000 автокъщи в САЩ с потенциал за мащабиране x5-10 пъти.

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

Друго направление, в което дивизията генерира бизнес е предоставяне на консултантски услуги, като там спечелихме бизнес с 1Healt.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 г. продължи работата по активните проекти от 2020 г., като също така сключи 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 г. продължи активната работата по спечелените през 2020 г. 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 г., екипа по системна интеграция поднови партньорския статут с доставчици като :

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

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

- Проект с партньорите ни от F5 в областта на информационната сигурност в корпоративен клиент
- Проект с партньорите ни от Veracode и Tufin, в областта на информационната сигурност
- Проект с Lenovo и Cisco за доставка на сървърна и комуникационна инфраструктура на водеща ИКТ компания
- Проект с 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 създадените си затруднения, целта пред бизнес звеното по системна интеграция бе да постигне заложените цели за годината. Това бе постигнато в края на 2021 г.

Маркетинг активности

През 2021 г. в дивизията по европейски пазари, активно се извършват маркетингови дейности в няколко направления: финансови продукти и услуги, и аутсорсинг услуги за стартапи 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 Bwcon 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 стартап компании, част от Bwcon.

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 стартап 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, стартирахме работа с Израелска маркетингова агенция, която ни помага за активното маркетингово на услугите в Lп мрежата на местен език. Booya 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	Изменение %
Приходи	32 923	31 608	1 315	4,16%
EBITDA	3 354	3 250	104	3,20%
Амортизации	(2 253)	(1 998)	(255)	12,76%
Нетна печалба	980	1 120	(140)	(12,50%)
EBITDA марж	10,19%	10,28%	(0,09%)	(0,92%)
Марж на нетна печалба	2,98%	3,54%	(0,57%)	(15,99%)
Продажби / акции	0,9308	0,8936	0,04	4,16%
Печалба / акция	0,0277	0,0317	(0,004)	(12,50%)
ROE	0,0196	0,0229	(0,003)	(14,21%)
Общо активи	67 603	70 455	(2 852)	(4,05%)
Нематериални активи	6 459	7 358	(899)	(12,22%)
Book value*	43 486	41 612	1 874	4,50%
Собствен капитал	49 945	48 970	975	1,99%
Общо пасиви	17 658	21 485	(3 827)	(17,81%)
Лихвоносни дългове	8 540	9 038	(498)	(5,51%)
D/E	0,1710	0,1846	(0,014)	(7,35%)
ROA	0,0145	0,0159	(0,0014)	(8,81%)

6.3. „Сирма Ей Ай“ ЕАД и Онтотекст САЩ

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

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

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

Условия за развитие на бизнеса през 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 години 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 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 през 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 г. Продължава и тренда за ръст на общите продуктови разходи (вкл. т.н. „вечни“ лицензи) – над 40% ръст спрямо 2020 г.

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 през 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 през 2021 г.

Нови договори през 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 2021 г.:

- 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 г.

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

Стратегическите цели надграждат над тези за 2021 г. 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 повторямите 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 г. ще бъде засилен фокуса в продажбите и бизнес развитието във вертикалите здравеопазване, финансови услуги и индустрия.

Финансови резултати за годината, приключваща на 31.12.2021 г.

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение %
Приходи	11 625	9 779	1 846	18,88%
EBITDA	4 403	3 742	661	17,66%
Амортизации	(2 710)	(2 501)	(209)	8,36%
Нетна печалба	1 498	982	516	52,55%
EBITDA марж	37,88%	38,27%	(0,39%)	(1,02%)
Марж на нетна 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	80 661	80 934	(273)	(0,34%)
Нематериални активи	67 744	38 342	29 402	76,68%
Book value*	1 931	29 854	(27 923)	(93,53%)
Собствен капитал	69 675	68 196	1 479	2,17%
Общо пасиви	10 986	12 738	(1 752)	(13,75%)
Лихвоносни дългове	6 629	8 429	(1 800)	(21,35%)
D/E	0,158	0,187	(0,03)	(15,58%)
ROA	0,0186	0,0121	0,01	53,06%

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

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение %
Приходи	5 661	3 169	2 492	78,64%
EBITDA	98	61	37	60,66%
Нетна печалба	94	58	36	62,07%
EBITDA марж	1,73%	1,92%	(0,19%)	(10,07%)
Марж на нетна 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	(298,08%)
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	65,67	(34,93)	100,60	(287,99%)
ROA	0,0392	0,0388	0,0003	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 Холдинг” АД, с основна дейност – разработка на софтуерни продукти и услуги в областта на два основни вертикални пазара:

- Опаковъчна промишленост. Продуктите, които се разработват от дружеството са базирани на собствена иновативна технология за вариационен и параметричен CAD/CAM и са предназначени за автоматизация и оптимизация на производствените процеси, свързани основно с опаковки от различни листови материали.
- Контрол на качеството при серийни производства в различни индустрии, основно свързани с машиностроенето, механика, производство на алуминиеви и пластмасови детайли и др. В тази област, дружеството разработва както изцяло собствени пазарни решения, така и технологични решения, предназначени за конкретни измервателни машини на основния стратегически партньор – QVI.

ЕНГВЮ СИСТЕМС ПРЕЗ 2021 г.

Условия за развитие на бизнеса през 2021 г.

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

Голям дял от производството на опаковки си остава в утвърдения офсетов печат, разпространението на дигиталните технологии става с все по-засилени темпове и все повече компании инвестират в дигитални машини за печат и производство. Оформят се и нови нишови пазари, свързани с персонализация, малки тиражи опаковки от картон и велпапе, продукти с рекламна цел и по-добра визуализация на избрани марки (стелажи) или цели структури, щандове за изложби, шоуа, 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 базирани 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 техният 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 развој 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 пусна възможността за купуване на абонаментен принцип през първото полугодие на 2021 г.

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 г. 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 бизнесите се случи отново по традиционния начин.

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

Бизнесите до голяма степен се пренастройват с новите условия и вече има доста натрупан опит в с дигиталния маркетинг, провеждането на онлайн демонстрации, локални уебинари за голям брой участници. През август беше организиран такъв уебинар в Шри Ланка, на който се показаха основни функционалности от КАД системата и интеграцията ѝ с Адоб Илюстратор.

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

Развитие на бизнеса през 2021 г. и реализация на инвестиционните намерения

През цялата 2021 г. 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 различни екипи. Вече е факт реализирането на нови планове за наем на софтуера, които са публикувани на уеб сайта на компанията, през който всеки може да направи 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 г. 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 стартирали партньорства, както с крайни клиенти, така и потенциални дистрибутори. ЕнгВю Системс е селектирана като Технологичен доставчик в инициативата Better Factory на FundingBox.eu за създаване на консорциуми за трансфер на технологии към крайни потребители от индустрията. Избран е продуктът mCaliper като система за управление на качеството за МСП от металообработването. Потенциални крайни потребители са над 25 компании от Европа, регистрирани в платформата www.ramp.eu.

Перспективи и прогнози за 2022 г.

Очаква се увеличение на приходите на годишна база в сравнение с 2021 г. поради постепенно отваряне на икономиките. Наблюдава се умерен инвестиционен интерес във всички ниши и отрасли, в които компанията оперира, но въпреки това, ЕнгВю работи за успешното си позициониране и увеличение на продажбите на своите продукти, в които инвестира последните години.

Финансови резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение %
Приходи	4 310	3 369	941	27,93%
EBITDA	1 860	1 836	24	1,31%
Амортизации	(710)	(746)	36	(4,83%)
Нетна печалба	1 024	969	55	5,68%
EBITDA марж	43,16%	54,50%	(11,34%)	(20,81%)
Марж на нет. печалба	23,76%	28,76%	(5%)	(17,40%)
Продажби / акции	62,4638	48,8261	13,64	27,93%
Печалба / акция	14,8406	14,0435	0,80	5,68%
ROE	0,2027	0,2354	(0,03)	(13,92%)
Общо активи	6 178	5 941	237	3,99%
Нематериални активи	3 216	3 090	126	4,08%
Book value*	1 837	1 026	811	79,04%
Собствен капитал	5 053	4 116	937	22,76%
Общо пасиви	1 125	1 825	(700)	(38,36%)
Лихвоносни дългове	7	8	(1)	(12,50%)
D/E	0,001	0,002	(0,001)	(28,73%)
ROA	0,1657	0,1631	0,003	1,62%

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.

Условия за развитие на бизнеса през 2021 г.

Финансовия и банков сектор в света и България започнаха да се възвращат в края на 2021 г. и да се отърсват от ограничителните мерки по време на пандемията в периода от март 2020 г. до септември 2021 г. 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 бюджетирането 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 г.

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 г. 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 през 2021 г.

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 г. 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 обществения 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 ишлеми или отдаване на ресурси под наем.

Рискове и заплахи през 2021 г.

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 предоговаряне на част от ангажиментите на компанията, но и загуба на някой 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 плановите за 2022 г. всички резерви на предприятието ще бъдат адресирани за увеличаване на заплатите и привличане на нови служители.

Основни събития през 2021 г.

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 през 2021 г.:

- 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 г.

Въпреки някой 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 г. Очаквания ръст на приходи в 2022 г. ще е по скоро догонване на някой 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	Изменение %
Приходи	3 327	4 369	(1 042)	(23,85%)
EBITDA	268	290	(22)	(7,59%)
Амортизации	(353)	(253)	(100)	39,53%
Нетна загуба/печалба	(83)	24	(107)	н/п
EBITDA марж	8,06%	6,64%	1,42%	21,36%
Марж на нетна загуба/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	(0,04)	н/п
ROE	(0,0289)	0,0081	(0,04)	н/п
Общо активи	4 513	4 035	478	11,85%
Нематериални активи	628	286	342	119,58%
Book value*	2 245	2 665	(420)	(15,76%)
Собствен капитал	2 873	2 951	(78)	(2,64%)
Общо пасиви	1 640	1 084	556	51,29%
Лихвоносни дългове	180	287	(107)	(37,28%)
D/E	0,0627	0,0973	(0,035)	(35,58%)
ROA	(0,0184)	0,0059	(0,02)	н/п

6.6. Сирма Груп Инк.

Общи бизнес условия през 2021 г.

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 г.

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	Изменение %
Приходи	9 212	8 774	438	4,99%
EBITDA	2 188	1 914	274	14,32%
Амортизации	(8)	(19)	11	(57,89%)
Нетна печалба	2 169	1 871	298	15,93%
EBITDA марж	23,75%	21,81%	1,94%	8,88%
Марж на нетна печалба	23,55%	21,32%	2,22%	10,42%
Продажби / акции	0,4269	0,4066	0,02	4,99%
Печалба / акция	0,1005	0,0867	0,01	15,93%
ROE	0,2870	0,6342	(0,35)	(54,75%)
Общо активи	9 768	9 605	163	1,70%
Нематериални активи	1 634	1 508	126	8,36%
Book value*	5 923	1 442	4 481	310,75%
Собствен капитал	7 557	2 950	4 607	156,17%
Общо пасиви	2 211	6 655	(4 444)	(66,78%)
Лихвоносни дългове	19	10	9	90%
D/E	0,0025	0,0034	(0,001)	(25,83%)
ROA	0,2221	0,1948	0,027	13,99%

6.7. “Сирма Ай Си Ес” АД

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

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

Условия за развитие на бизнеса през 2021 г.

Дружеството оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента бележат спад на приходите. Причината за това са икономическата и здравна криза, 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 полици 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 през 2021 г. и реализация на инвестиционните намерения

До края на четвъртото тримесечие на 2021 г. „Сирма Ай Си Ес“ АД продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Изграждане на нови портали и мобилни приложения, включително портали за клиенти на застрахователните компании.
- 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 апликации;

- 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

Перспективи и прогнози за 2022 г.

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.

Финансови Резултати

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение %
Приходи	1 056	840	216	25,71%
EBITDA	138	162	(24)	(14,81%)
Амортизации	(79)	(123)	44	(35,77%)
Нетна печалба	47	28	19	67,86%
EBITDA марж	13,07%	19,29%	(6,22%)	(32,24%)
Марж на нетна печалба	4,45%	3,33%	1,12%	33,52%
Продажби / акции	3,5200	2,8000	0,72	25,71%
Печалба / акция	0,1567	0,0933	0,06	67,86%
ROE	0,0577	0,0365	0,02	58,17%
Общо активи	1 294	1 239	55	4,44%
Нематериални активи	963	951	12	1,26%
Book value*	(149)	(184)	35	(19,02%)
Собствен капитал	814	767	47	6,13%
Общо пасиви	480	472	8	1,69%
Лихвоносни дългове	194	237	(43)	(18,14%)
D/E	0,2383	0,3090	(0,07)	(22,87%)
ROA	0,0363	0,0226	0,014	60,72%

6.8. Ес Енд Джи Технологии Сървисис

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

Ес Енд Джи Технологии Сървисис (S&G Technology Services) 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 Технологии Сървисис 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 Технологии Сървисис 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 през 2021 г.

През 2021 г. продължихме 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.

През 2021 г. 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 г. тенденцията от началото на пандемията от Ковид-19 се запазва, т.е. бизнеса продължава да гледа към внедряване на дигитални процеси за оптимизации и нови канали за генериране на приходи.

Нови договори през периода:

- Договорите, които подписахме през изминалата 2020 г. вече са в ход на изпълнение, като някои от тях и приключени и са отворени нови възможности. Те са дългосрочни и с включена поддръжка.
- Текущите ни клиенти продължават да са активни с поръчки на нови функционалности към текущите им решения с цел повече продажби към крайни клиенти.
- Сключихме договор с фирма за имоти и строителни дейности, които имат амбиции да продават услуги и продукти на крайни клиенти и бизнеси през платформа, която ние реализираме на база siCommerce.
- Сключихме договор и работим с фирма, която произвежда B2B електромобили насочени към DACH пазара, на които разработваме софтуера за управление, както и ще работим за “channel partnership” относно развитие и интеграция на допълнителни софтуери интегрирани в автомобилите.
- Имаме договор с американска фирма, която консултираме и им предоставяме IT експерти за техни вътрешни доработки. Целта е да развием през 2022 г. нов продукт за тях насочен към директни продажби.
- Нов договор с голяма фирма, на която предоставяме IT експертизи.

Перспективи и прогнози за 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 г.

Запазва се 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	Изменение %
Приходи	1 011	190	821	432,11%
EBITDA	135	16	119	743,75%
Амортизации	(2)	(1)	1	100%
Нетна печалба	116	10	106	1060,00%
EBITDA марж	13,35%	8,42%	4,93%	58,57%
Марж на нетна 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	(0,0847)	6,19	н/п
Общо активи	388	182	206	113,19%
Нематериални активи	30	-	30	н/п
Book value*	(11)	(118)	107	(90,68%)
Собствен капитал	19	(118)	137	н/п
Общо пасиви	369	300	69	23,00%
ROA	0,2990	0,0549	0,24	444,12%

6.10. „Сирма Медикъл Системс“ АД

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

Основни тенденции през 2021 г.

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

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

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

Правителствата по света бяха принудени да ускорят новите разпоредби за електронни услуги, за да могат да се справят с променяния 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 диетиоза и паралелно прозвъняване на потенциални клиенти за тази услуга на територията на Великобритания.

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

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

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

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

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. Презентация 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 уебинари 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 през 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 абонира 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 маркетингането 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 старт-ъп 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.

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

MPI-2

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

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

Перспективи и прогнози за 2022 г.

Очаква се увеличение на приходите на годишна база в сравнение с 2021 година. 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	Изменение %
Приходи	363	267	96	35,96%
EBITDA	94	57	37	64,91%
Амортизации	(56)	(54)	(2)	3,70%
Нетна печалба	4	1	3	300,00%
EBITDA марж	25,90%	21,35%	4,55%	21,30%
Марж на нетна печалба	1,10%	0,37%	0,73%	194,21%
Продажби / акции	1,2100	0,8900	0,32	35,96%
Печалба / акция	0,0133	0,0033	0,01	300,00%
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	2,87	-	3	н/п
ROA	0,0028	0,0009	0,002	н/п

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 г., 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 г.

„Сайънт“ АД предоставя софтуерни услуги в индустриите: Хотелиерство, Логистика и Транспорт, Финанси и Банки. През 2021 се забелязва 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 изработения 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 г. 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 г.

Дружеството преизпълни плана за 2021 г. 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 г. 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	Изменение %
Приходи*	4 631	4 534	97	2,14%
EBITDA	2 000	2 121	(121)	(5,70%)
Амортизации	(567)	(753)	186	(24,70%)
Нетна печалба	1 034	995	39	3,92%
EBITDA марж	43,19%	46,78%	(3,59%)	(7,67%)
Марж на нетна печалба	22,33%	21,95%	0,38%	1,73%
Продажби / акции	0,0780	0,0764	0,00	0,21%
Печалба / акция	0,0174	0,0168	0,00	3,92%
ROE	0,0139	0,0135	0,00	2,47%
Общо активи	106 561	93 789	12 772	13,62%
Нематериални активи	9 664	9 653	11	0,11%
Book value*	64 812	63 787	1 025	1,61%
Собствен капитал	74 476	73 440	1 036	1,41%
Общо пасиви	32 085	20 349	11 736	57,67%
Лихвоносни дългове	15 990	10 707	5 283	49,34%
D/E	0,2147	0,1458	0,07	47,26%
ROA	0,0097	0,0106	(0,001)	(8,54%)

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

7 РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ

Групата е дефинирала опериране в няколко сегмента:

ИНТЕЛИГЕНТНА ЕВОЛЮЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Дружествата от Сирма Груп, които оперират в сегмента, са: "Енгвю Системс София" АД, "Сирма Ей Ай" ЕАД, „Сирма Солюшънс“ АД, „Сирма Медикъл Системс“ АД, „Датикум“ АД, "Сирма Си Ай" АД, Сирма Груп Инк., „Сайънт“ АД.

Финансови резултати на сегмента

	2021 хил. лв.	2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	31 837	27 205
Приходи на сегмента	31 837	27 205
Промяна на материалните запаси	(47)	-
Разходи за материали	(1 003)	(710)
Разходи за външни услуги	(6 184)	(4 844)
Разходи за персонал	(16 651)	(13 893)
Амортизация на нефинансови активи	(4 883)	(4 888)
Други разходи	(661)	(880)
Оперативна печалба на сегмента	2 408	1 990

През 2021 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 17,03 %, а оперативна печалба отбеляза ръст от 22,01% спрямо 2020 г.

РЕШЕНИЯ, ПРОДУКТИ И КОНСУЛТАЦИИ ЗА ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

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

Финансови резултати на сегмента

	2021 хил. лв.	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	(1 605)	(1 686)
Разходи за персонал	(5 394)	(4 751)
Амортизация на нефинансови активи	(436)	(377)
Други разходи	(96)	(346)
Оперативна печалба на сегмента	3 447	3 146

През 2021 г. приходите на сегмента отбелязаха ръст от 5,87%, а оперативна печалба отбеляза ръст от 9,57 % спрямо 2020 г.

СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ

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

Финансови резултати на сегмента

	2021 хил. лв.	2020 хил. лв.
Приходи от:		
- външни клиенти	20 828	21 821
Приходи на сегмента	20 828	21 821
Разходи за материали	(17 501)	(19 162)
Разходи за външни услуги	(2 100)	(1 222)
Разходи за персонал	(746)	(557)
Амортизация на нефинансови активи	(55)	(67)
Други разходи	(7)	(7)
Оперативна печалба на сегмента	419	806

През 2021 г. приходите на сегмента отбелязаха спад от 4,55%, а оперативна печалба отбеляза спад от 48,01% спрямо 2020 г.

8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

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

Приходи по региони и държави:

Регион	31.12.2021 хил. лв.	31.12.2020 хил. лв.	Изменение хил. лв.	Изменение %
Европа	35 333	33 145	2 188	6,60%
Северна Америка	21 042	15 403	5 639	36,61%
Обединено кралство	6 721	9 793	(3 072)	(31,37%)
Азия	436	1 003	(567)	(56,53%)
Южна Америка	74	35	39	111,43%
Австралия	66	33	33	100%
Африка	15	25	(10)	(40%)
Общо	63 687	59 437	4 250	7,15%

„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 99,07 % 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 2021 г. Групата реализира продажби в 60 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 24 056 хил. лв. или 37,77 % от общите приходи от продажби, следвана от САЩ с 15 719 хил. лв. или 24,68% и от Великобритания с 6 721 хил. лв. или 10,55 %.

9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на Групата са:

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Приходи от договори с клиенти	61 358	57 002	4 356	7,64%
Други приходи	2 295	2 431	(136)	(5,59%)
Печалба от продажба на нетекущи активи	34	4	30	750%
Общо	63 687	59 437	4 250	7,15%

Консолидираните приходи нарастват със 7,15 % или с 4 250 хил. лв. през 2021 г., което от своя страна е в унисон с икономическото възстановяване през периода.

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

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Софтуерни услуги	23 654	18 218	5 436	29,84%
Продажба на ИТ оборудване	19 994	19 877	117	0,59%
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	3 194	4 484	(1 290)	(28,77%)
Общо	61 358	57 002	4 356	7,64%

Консолидирани разходи

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	(хил. лв., %)
Разходи за материали	(1 629)	(2 219)	590
<i>Изменение %</i>			(26,59%)
Разходи за външни услуги	(10 290)	(8 019)	(2 271)
<i>Изменение %</i>			28,32%
Разходи за персонала	(25 613)	(21 783)	(3 830)
<i>Изменение %</i>			17,58%
Разходи за амортизация	(5 399)	(5 366)	(33)
<i>Изменение %</i>			0,61%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	3 197	2 838	359
<i>Изменение %</i>			12,65%
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	(16 919)	(17 758)	839
<i>Изменение %</i>			(4,72%)
Капитализирани собствени разходи	(47)	-	(47)
<i>Изменение %</i>			н/п
Други разходи	(764)	(1 233)	469
<i>Изменение %</i>			(38,04%)
Разходи общо	(57 464)	(53 540)	(3 924)
<i>Изменение %</i>			7,29%

През 2021 г. консолидираните оперативни разходи на Групата нарастват с 3 924 хил. лв. или със 7,29 %. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонал (44,57%), следвани от разходите за външни услуги (17,91 %).

Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Финансови разходи	(508)	(749)	241	(32,18%)
Финансови приходи	797	126	671	532,54%
Финансови приходи / разходи (нето)	289	(623)	912	н/п

Консолидираните финансови разходи намаляват с 241 хил. лв. или с 32,18% през 2021 г. , основно поради намаление на разходите за лихви по заеми. Финансовите приходи се увеличават с 671 хил. лв. или с 532,54 %, основно поради увеличението на приходите от курсови разлики по валутни операции.

Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат ръст от 10 656 хил лв. или 6,93 % през 2021 г. Традиционно най-голям дял от тях, заемат нематериалните активи, което е продиктувано от дейността на Групата и собствеността върху значително количество софтуерни модули.

Нетекущи активи

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Репутация	31 104	22 482	8 622	38,35%
Имоти, машини и съоръжения	11 080	8 714	2 366	27,15%
Нематериални активи	86 724	58 130	28 594	49,19%
Дългосрочни финансови активи	841	841	-	-
Дългосрочни вземания	426	-	426	н/п
Отсрочени данъчни активи	259	270	(11)	(4,07%)
Общо нетекущи активи	130 434	90 437	39 997	44,23%

Нетекущите активи нарастват с 39 997 хил. лв. или с 44,23% през 2021 г.

Текущи активи

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Материални запаси	2 808	806	2 002	248,39%
Търговски и други финансови вземания	17 161	17 498	(337)	(1,93%)
Предплащания и други активи	1 959	2 953	(994)	(33,66%)
Вземания от свързани лица	622	138	484	350,72%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	103	101	2	1,98%
Предоставени заеми	59	-	59	н/п
Пари и парични еквиваленти	11 353	12 549	(1 196)	(9,53%)
Общо	34 065	34 045	20	0,06%

Текущите активи се увеличават с 20 хил. лв. или с 0,06 % през 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

През 2021 г. ръководството на Групата е променило своите намерения и посочените активи са обединени в актива GraphDB Suite със своите функционалности и вече са част от нематериалните активи на Групата.

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	(1 304)	(585)	(719)
<i>Изменение</i>			122,91%
Резерви	6 821	6 663	158
<i>Изменение</i>			2,37%
Неразпределена печалба	29 733	25 627	4 106
<i>Изменение</i>			16,02%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	96 611	91 066	3 545
<i>Изменение</i>			3,89%
Неконтролиращо участие	18 287	16 488	1 799
<i>Изменение</i>			10,91%
Общо собствен капитал	112 898	107 554	5 344
Изменение			4,97%

Собствения капитал през 2021 г. бележи увеличение с 5 344 хил. лв. или с 4,97 %.

Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат увеличение от 5 630 хил.лв. или 12,16% през 2021 г.

Нетекущи пасиви

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Пенсионни и други задължения към персонала	356	320	36	11,25%
Дългосрочни заеми	13 288	10 285	3 003	29,20%
Задължения по лизингови договори	2 213	2 439	(226)	(9,27%)
Отсрочени данъчни пасиви	45	8	37	462,50%
Общо нетекущи пасиви	15 902	13 052	2 850	21,84%

Нетекущите пасиви се увеличават с 2 850 хил. лв. или с 21,84 % през разглеждания период.

Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2021 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в лева)	Оставащо задължение към 31.12.2021 (в лева)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Размер на месечна вноска (в лева)	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	21.07.2016	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	1 931 382	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	4 007 496	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

Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2021 г.

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в лева)	Оставащо задължение към 31.12.2021 (в лева)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Размер на месечна вноска (в лева)	Крайна дата на договора	Обезпечение
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	Револвираща кредитна линия	лева	4 000 000	4 000 000	28.10.2020	РЛП+1.2 пункта, но не по-малко от 1.3% годишно	-	20.09.2025	Залог на вземания
Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	евро	1 449 270	-	15.08.2019	1 м. EURIBOR + 1.4 % (но не по-малко от 1.4%)	-	20.09.2022	Втори по ред залог на Търговско предприятие Сирма Ей Ай ЕАД; Втори по ред залог на притежаваните от него акции; Втори по ред залог на настоящи и бъдещи вземания на обща стойност 741 хил. евро; Залог върху вземанията по всички сметки на кредитополучателя в ОББ в размер на 741 хил.евро.
Сирма Ей Ай ЕАД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	евро	5 867 490	5 763 451	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 настоящи и бъдещи вземания на обща стойност 3 млн. Евро; Залог върху вземанията по всички сметки на кредитополучателя в ОББ в размер на 3 млн.евро.
Сирма Медикъл Системс АД	“Уникредит Булбанк” АД	Банков револвиращ кредит	лв.	250 000	250 000	15.12.2020	ОДИ+1.3%(но не по-малко от 1.3% годишно)	-	15.12.2023	Залог върху вземания

Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2021 г.

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

Предоставил	Получил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.12.2021 в хил. лв.	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
„Сирма Груп Холдинг“ АД	“Сирма Медикъл Системс” АД	204054855	Дъщерно дружество	Заем	Лева	816	31/01/2017 31/01/2021	1.30%	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Ей Ай“ ЕАД	200421236	Дъщерно дружество	Заем	Лева	3,807	14/02/2011	1,3, 2,8,, 3,5, 5	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Си Ай“ АД	205364846	Дъщерно дружество	Заем	Лева	63	02/01/2019, 31/01/2021	0.013	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	Сирма Ай Ес Джи ООД	201580558	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	188	26/04/2017	1,3, 2,8, 6,5	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	“Сирма Ай Си ЕС”АД	203940550	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	141	23/01/2017, 31/01/2021	0.013	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Лева	546	19/09/2017 20/10/2017	0.03	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	„Сирма Ай Ес Джи“ ООД	201580558	Дъщерно дружество	Заем	Лева	107	12/12/2016	0.05	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	3,501	29/10/2020	Извършени банкови разходи	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	*Физическо лице ЦА		Свързано лице	Заем	Лева	47	10/12/2021	0.025	12/04/2023	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Лева	150	27/06/2017 20/09/2017	0.03	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	*Физическо лице БИ		Свързано лице	Заем	Лева	15	13/05/2021	0.025	31/12/2022	необезпечен
„Смартком България“ АД	„Сирма Солюшънс“ АД	040529004	Несвързано лице	Заем	Лева	64	18/12/2019 03/06/2020	0.015	06/03/2022	необезпечен
„Сиенсис“ АД	„Сирма Солюшънс“ АД	040529004	Несвързано лице	Заем	Лева	121	20/12/2019 05/06/2020	0.015	06/05/2022	необезпечен
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	5,867	01/02/2020	Извършени банкови разходи	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	312	01/02/2020	0.001	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	“Онтотекст” АД	200356710	Дъщерно дружество	Заем	Лева	6	04/01/2019	0.0175	31/12/2022	необезпечен
„ЕнгВю Системс София, АД	“Пирин Технологии”АД	175149906	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	300	12/01/2021	0.02	12/01/2022	необезпечен
“Сайънт” АД	“Ре Солюшънс” ш.п.к	Чуждестранна компания	Несвързано лице	Заем	Евро	59	10/05/2021	0.03	15/12/2022	необезпечен
“Датикум”АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество под общ контрол	Депозит	Лева	514	04/01/2009	0.001	31/12/2022	необезпечен
“Сирма Груп Инк”	“Онтотекст САЩ”	Чуждестранна компания	Дружество под общ контрол	Заем	Щатски долари	17	25/11/2016	0.0001	31/12/2022	необезпечен
“Уъркплоджик Канада”	“Сирма Груп Инк”	Чуждестранна компания	Несвързано лице	Заем	Щатски долари	82	31/07/2017	0.0001	31/12/2022	необезпечен

Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2021 г.

Други заеми и депозити, получени от Сирма Груп Холдинг АД и неговите дъщерни дружества:

Получил	Предоставил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.12.2021 в хил. лв.	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
"Сирма Медикъл Системс" АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Заем	Лева	816	31/01/2017 31/01/2021	1.30%	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Ей Ай“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Заем	Лева	3,807	14/02/2011	1,3% 2,8%, 3,5%, 5%	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Си Ай“ АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Заем	Лева	63	02/01/2019 31/01/2021	0.013	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Солюшънс“ АД	040529004	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	3,501	29/10/2020	Извършени банкови разходи	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	„Смартком България“ АД	130985811	Несвързано лице	Заем	Лева	64	18/12/2019 03/06/2020	0.015	06/03/2022	необезпечен
„Сирма Солюшънс“ АД	„Сиенсис“ АД	121708078	Несвързано лице	Заем	Лева	121	20/12/2019 05/06/2020	0.015	06/05/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Ей Ай“ ЕАД	200421236	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	5,867	01/02/2020	Извършени банкови разходи	31/12/2023	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Ей Ай“ ЕАД	200421236	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	312	01/02/2020	0.001	31/12/2023	необезпечен
"Онтотекст" АД	„Сирма Ей Ай“ ЕАД	200421236	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	6	04/01/2019	0.0175	31/12/2022	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	"Датикум" АД	200558943	Дружество под общ контрол	Депозит	Лева	514	04/01/2009	0.001	31/12/2022	необезпечен
"Сирма Груп Инк"	"Уърклоджик Канада"	Чуждестранна компания	Несвързано лице	Заем	Щатски долари	82	31/07/2017	0.0001	31/12/2022	необезпечен

* Емитентът е оповестил само инициалите на физическите лица, на които той е предоставил заеми, спазвайки разпоредбите на Закона за защита на личните данни и Общият регламент относно защитата на данните (Регламент (ЕС) 2016/679, GDPR).

Текущи пасиви

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Провизии	22	22	-	-
Задължения към персонала	3 783	2 669	1 114	41,74%
Краткосрочни заеми	16 274	15 590	684	4,39%
Задължения по финансов лизинг	829	612	217	35,46%
Търговски и други задължения	5 124	9 573	(4 449)	(46,47%)
Пасиви по договори	4 303	4 130	173	4,19%
Краткосрочни задължения към свързани лица	5 199	611	4 588	750,90%
Задължения за данъци върху дохода	165	11	154	1 400,00%
Финансирания	-	19	(19)	(100,00%)
Общо текущи пасиви	35 699	33 237	2 462	7,41%

Текущите пасиви се увеличават с 2 462 хил. лв. или с 7,41% през 2021 г.

Парични потоци

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

ОБООБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	31.12.2021	31.12.2020	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	%
Нетен паричен поток от оперативна дейност	7 680	5 916	1 764	29,82%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(10 464)	(4 027)	(6 437)	159,85%
Нетен паричен поток от финансова дейност	1 535	230	1 305	567%
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	(1 249)	2 119	(3 368)	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	53	(120)	173	н/п
Пари и парични еквиваленти в края на годината	11 353	12 549	(1 196)	(9,53%)

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	63 687	59 437	4 250	7,15%
2	Себестойност на продажбите	(56 700)	(52 307)	(4 393)	8,40%
3	Брутна печалба	6 987	7 130	(143)	(2,01%)
4	Други оперативни разходи	(764)	(1 233)	469	38,04%
5	Печалба от оперативната дейност	6 223	5 897	326	5,53%
6	Финансови приходи	797	126	671	532,54%
7	Финансови разходи	(508)	(749)	241	(32,18%)
8	Печалба преди разходи за данъци	6 512	5 274	1 238	23,47%
9	Разходи за данъци	(587)	(403)	(184)	45,66%
10	Нетна печалба	5 925	4 871	1 054	21,64%
11	Дивидент	-	-	-	н/п
12	Парични средства и парични еквиваленти	11 353	12 549	(1 196)	(9,53%)
13	Материални запаси	2 808	806	2 002	248,39%
14	Краткотрайни активи	34 065	34 045	20	0,06%
15	Обща сума на активите	164 499	153 843	10 656	6,93%
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	154 432	148 284	6 148	4,15%
17	Краткосрочни задължения	35 699	33 237	2 462	7,41%
18	Дълг	32 604	28 926	3 678	12,72%
19	Пасиви (привлечени средства)	51 601	46 289	5 312	11,48%
20	Собствен капитал	112 898	107 554	5 344	4,97%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	111 498	107 884	3 614	3,35%
22	Оборотен капитал	(1 634)	808	(2 442)	н/п
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
24	Печалба малцинствено участие	1 474	870	604	69,43%
25	Разходи за лихви	(209)	(420)	211	(50,24%)
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,442	0,548	(0,1055)	(19,27%)
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,440	0,555	(0,115)	(20,72%)

Годишен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за 2021 г.

Показатели	31.12.2021	31.12.2020	Изменение (стойност)	Изменение %
EBITDA	13 594	11 930	1 664	13,95%
DEPRECIATION	(5 399)	(5 366)	(33)	0,61%
EBIT	8 195	6 564	1 631	24,85%
FIN/INVEST NET	273	(623)	896	н/п
EBT	6 512	5 274	1 238	23,47%
ROA	0,0271	0,0260	0,0011	4,04%
ROA(BSE)	0,0288	0,0270	0,0018	6,82%
Debt/EBITDA Ratio	2,3984	2,4246	(0,0262)	(1,08%)
Quick Ratio	0,8756	1,0001	(0,1245)	(12,45%)
ROE	0,0531	0,0452	0,0080	17,70%
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,4571	0,4304	0,0267	6,20%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутната печалба (3/1)	0,1097	0,1200	(0,0103)	(8,55%)
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,0977	0,0992	(0,0015)	(151%)
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0930	0,0820	0,0111	13,52%
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0384	0,0328	0,0055	16,80%
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0531	0,0452	0,0080	17,70%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите (1/15)	0,4176	0,4017	0,0159	3,95%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,4124	0,4008	0,0117	2,89%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	(51,6650)	73,5606	(125,26)	н/п
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	0,9542	1,0243	(0,0701)	(6,84%)
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	0,8756	1,0001	(0,1245)	(12,45%)
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,3180	0,3776	(0,0595)	(15,77%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,4120	0,5468	(0,1348)	(24,66%)
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	4,4283	6,6722	(2,2439)	(33,63%)
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	1,0729	1,0013	0,0716	7,15%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,0998	0,0821	0,0178	21,64%
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	0,0715	(0,0296)	0,1011	н/п
Темп на прираст на брутната печалба	(0,0201)	(0,1269)	0,1068	(84,19%)
Темп на прираст на активите	0,0693	0,0624	0,0069	11,07%
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,2111	0,1951	0,0161	8,23%
Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,2263	0,2114	0,0148	7,01%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,2924	0,2681	0,0243	9,06%
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

Сделките със свързани лица в Групата преди междувирмените елиминации са:

„Сирма Груп Холдинг“ АД

Сделки с дъщерни предприятия

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на стоки и услуги		
Покупки на услуги		
- Софтуерни услуги	(4)	(4)
- Офис консумативи	(3)	(3)
- Инвентар	(1)	(1)
- Компютърни компоненти	(2)	(1)
Покупка на ДМА	(39)	(5)
Продажба на стоки и услуги		
Продажба на услуги		
- Административни, счетоводни услуги	738	732
- Наеми	476	476
- Консултантски услуги	91	47
- Продажба на лицензи	1 803	2 518
- Облачни услуги	195	-
- Техническа поддръжка	22	22
- Маркетинг и реклама	156	72
- Софтуерни услуги	2	-
Продажба на стоки		
- Консумативи	77	74
Разпределени дивиденди	240	146
- Получени депозити	2 300	5 423
- Възстановени получени депозити	915	3 443
- Предоставени заеми	(196)	(235)
- Възстановени предоставени заеми	209	3
- лихви по получени депозити	166	86
- лихви по предоставени заеми	25	146

Сделки с други свързани лица

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги		
- Интернет	(20)	(17)
- Консултантски услуги	(7)	-
- Абонаменти	(1)	(9)
Продажба на услуги		
- Административни, счетоводни услуги	155	158
- Наеми	47	47
- Консултантски услуги	-	3
- Техническа поддръжка	15	15
	-	80

Продажба на лицензи

Покупки на стоки

- Консумативи	-	6
- Получени депозити	-	150
- Предоставени заеми	-	(320)
- Възстановени предоставени заеми	317	20
- Лихви по предоставени заеми	16	37
- Лихви по получени заеми	1	-

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	(448)	(281)
Разходи за социални осигуровки	(7)	(7)
Общо краткосрочни възнаграждения	(455)	(288)
Общо възнаграждения	(455)	(288)

„Сирма Солюшънс“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на стоки	51	12
- продажба на услуги	68	33
Предоставени заеми	-	1 000
Върнати предоставени заеми	-	1 000
Предоставени депозити	2 300	3 096
Върнати предоставени депозити	799	1 096
Лихви по предоставени заеми/депозити	3	1
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на активи	672	1 190
- покупки на услуги	925	976

Сделки с дъщерни предприятия

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на стоки на "Датикум" АД	471	204
- продажба на стоки на "Сирма Ай Си Ес" АД	1	3
- продажба на стоки на "Сирма Бизнес Консултинг" АД	-	21
- продажба на стоки на Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	2	6
- продажба на услуги на "Датикум" АД	20	20
- продажба на услуги на Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	1 196	518
- продажба на услуги на "Сирма Бизнес Консултинг" АД	382	-
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на услуги от "Датикум" АД	82	74
- покупка на услуги от "Сирма Бизнес Консултинг" АД	27	16
Дивиденди "Датикум" АД	351	298
Дивиденди Ес Ен Джи Технолоджи Сървисис	56	59
Дивиденди "Сирма Бизнес Консултинг" АД	-	280

Сделки с асоциирани предприятия

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на услуги на Сирма Груп Инк.	2 902	3 288
Покупки на стоки и услуги		
- покупки на услуги от Сирма Инк.	103	44

Сделки с други свързани лица

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги		
- продажба на услуги	1640	1 087
- продажба на стоки	78	353
Покупки на стоки и услуги		
- покупка на услуги	439	106
- покупка на стоки	329	-

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	923	756
Общо възнаграждения	923	756

„Сирма Ей Ай“ ЕАД

Сделки със собственика

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на активи		
- Дълготрайни нематериални активи	1 132	1 328
Покупки на услуги		
- Административно обслужване	251	250
- Наем на софтуерен лиценз	22	7
- Други	51	29
Лизинг на нает актив	5	5
- Лихви по предоставен депозит	-	1
- Лихви по получен заем	-	121
Предоставени депозити	-	1 191
Върнати предоставени депозити	-	160

Сделки с дъщерни предприятия

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби на услуги		
- Абонаменти	1 184	642
- Приходи от подновяеми лицензи	1 167	1 130
- Консултантски услуги	1 312	346
- Административни, счетоводни услуги	28	28
- Приходи от продажба на лицензи	1 744	819

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажби на услуги		
- Други софтуерни услуги	221	6
Покупки на активи		
- Дълготрайни материални активи	32	24
- Компютърни компоненти	4	-

Покупки на услуги

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
- Софтуерни услуги	221	-
- Облачни услуги	63	55
- Наеми	19	19
- Консултантски услуги	-	24
- Други	-	4
- Лихви по депозит	-	1

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	569	623
Общо възнаграждения	569	623

„ЕнгВю Системс София“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на стоки и услуги:		
- софтуерни услуги	-	4
Покупки на услуги:		
- административни, счетоводни услуги	70	70
- консултантски услуги	19	16
- наеми	7	-
- техническа поддръжка	31	43
Покупки на стоки:		
- Лизинг на нает офис	117	119
- Лихви по лизинг	11	8
- Дивиденди	240	115
- Предоставени депозити	-	115

Сделки с дъщерни предприятия

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на стоки и услуги:		
- софтуерни услуги	48	69
Продажба на услуги:		
- софтуерни услуги	10	-

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021 хил. лв.	2020 хил. лв.
Продажба на услуги:		
- софтуерни услуги	176	13
Продажба на стоки	81	-
Покупки на стоки:		
- дълготрайни активи	22	1
- материали, консумативи	13	5
- стоки	8	-
Покупки на услуги:		
- софтуерни услуги	-	5
- консултански услуги	-	4
- интернет	2	2

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021 хил. лв.	2020 хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	162	141
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо краткосрочни възнаграждения	169	148
Дивиденди	90	52
Общо възнаграждения	259	200

„Сирма Бизнес Консултинг“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	-	2
Покупки на услуги	381	-
Покупка на ДМА	-	20
Продажба на услуги	27	16
Дивиденди	-	517

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги		
- Интернет	4	4
- Административни	83	83
- Други	3	1
- Реклама и маркетинг	-	2
- вноски по лизингови договори	2	90
- лихви по лизингови договори	-	2
- депозит	-	100

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	351	450
Разходи за социални осигуровки	20	20
Общо краткосрочни възнаграждения	371	470
Общо възнаграждения	371	470

„Датикум“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги, в т.ч.		
облачни услуги	28	28
наем на сървър	12	12
наем на лиценз	4	34
други	45	-
Приход от платени обезценени вземания	37	-
Покупки на ДМА	298	165
Покупка на стоки	151	11
Покупка на компютърни компоненти	5	4
Покупки на услуги	37	44
Разпределен дивидент	351	494
Наем на нает актив	16	16

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги, в т.ч.		
- интернет	11	11
- наем на сървър	26	27
- други	37	31
Приходи от лихви	1	1
Приход от платени обезценени вземания	4	-
Покупка на консумативи	1	1
Покупка на услуги	13	13
Покупка на административно обслужване	57	56
Покупки други	1	3
Предоставени депозити	-	50

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	129	124
Общо възнаграждения	129	124

„Сирма Ай Си Ес“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали	1	1
Покупка на активи	-	1
Покупки на услуги		
- Други услуги	-	1

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги	2	9
Покупки на материали	8	5
Покупки на услуги		
- Абонаменти	1	1
- Административно обслужване	10	10
- Косултантски	-	3
- Други	3	-
- Охрана	2	2
- Поддръжка и ремонт на офиса	3	4
- Почистване	3	2
- Паркинг	2	2
- Главници по лизингов договор	26	26
- Лихви по лизингов договор	3	3
Върнат получен заем	41	17
Лихви по получен заем	3	4

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	87	87
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо възнаграждения	94	94

„Сирма Си Ай“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на услуги:		
- Административно обслужване	13	13
- Други	2	1
Получени заеми	-	10
Изплатени заеми	51	3
Начислени лихви	3	4

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги:		
- Софтуерни услуги	22	33
Покупки на услуги:		
- Софтуерни услуги	411	78
- Абонаментни услуги	20	6
- Интернет	4	4
- Други услуги	-	1
Покупки на активи:	-	2

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	79	53
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо възнаграждения	86	60

„Сирма Медикъл Системс“ АД

Сделки със собствениците

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Покупки на материали и услуги		
- покупки на материали	1	1
- покупки на услуги	23	26
- Право на ползване на нает актив	19	18
- Лихва по право на ползване на нает актив	2	2
Получен заем	196	225
Възстановен заем	158	-
Начислени лихви по получен заем	22	21

Сделки с други свързани лица под общ контрол

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Продажба на услуги		
- продажба на услуги	79	-
Покупки на материали и услуги		
- покупки на материали	-	1
- покупки на услуги	-	51
- покупки на дълготрайни активи	5	-

Сделки с ключов управленски персонал

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

	2021	2020
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати, включително бонуси	109	101
Разходи за социални осигуровки	7	7
Общо възнаграждения	116	108

10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

Екология

Групата отстоява и спазва ангажиментите си в съответствие с националното законодателство в областта на опазване на околната среда. Компанията прилага мерки за разделно събиране на отпадъците, минимизиране, оползотворяване и рециклиране на битовите отпадъци. Групата спря използването на пластмасови чаши, като те бяха заместени с порцеланови и стъклени.

Персонал

Дружеството и предприятията в Групата считат, че неговите служители играят ключова роля в развитието на неговия бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Сирма Груп в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели.

Дружеството и предприятията в Групата прилагат определени критерии за подбор на персонала и считат, че разполагат с амбициозен екип от професионалисти, способен да преследва поставените стратегически и оперативни цели. Сирма Груп инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

Брой на персонала в Групата към:

31.12.2021 г.

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	140	7	147
САЙЪНТ АД	102	2	104
СИРМА ЕЙ АЙ ЕАД	79	6	85
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	51	5	56
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	35	4	39
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	20	6	26
СИРМА ША	12	3	15
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	10	1	11
ДАТИКУМ АД	9	5	14
ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛОГИ СЪРВИСИС, Великобритания	9	1	10
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	5	3	8
СИРМА СИ АЙ АД	2	3	5
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	1	1	2
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	-	1	1
ОНТОТЕКСТ АД	-	1	1
Общо	475	49	524

31.12.2020 г.

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

11 РИСКОВИ ФАКТОРИ

Цели и политика на ръководството по отношение управление на риска

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

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

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

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

Анализ на пазарния риск

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

Годишната инфлация продължи да се ускорява през 2021 г. Повишението на цените е широкообхватно по компоненти и отразява едновременното действие на проинфлационни фактори по линия както на външната, така и на вътрешната макроикономическа среда. Съгласно данни на БНБ, енергийните продукти (без тези с административно определяни цени) и храните имаха най-висок положителен принос за общата инфлация през септември в условията на значително покачване на годишна база на цените на основни суровини на международните пазари. Административно определяните цени продължиха да допринасят за общата инфлация, което се дължеше главно на утвърдените от Комисията за енергийно и водно регулиране по-високи цени на електроенергията, топлинната енергия и газообразните горива.

Очакваното нарастване на инфлацията, под влияние на вътрешни и международни фактори, ще продължи да въздейства върху покачването на покупните цени на стоките и услугите, които използва Групата, което би могло да доведе до неочаквано свиване на потребителското търсене и съответно върху бъдещите приходи.

Валутен риск

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

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

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

	Излагане на краткосрочен риск	
	Щатски долари	Британски лири
	'000	'000
31 декември 2021 г.		
Финансови активи	979	21
Финансови пасиви	(344)	(1)
Общо излагане на риск	635	20
31 декември 2020 г.		
Финансови активи	2 164	72
Финансови пасиви	(282)	-
Общо излагане на риск	1 882	72

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

- Щатски долар +/- 3.8 % (за 2020 г.: +/- 6.5 %)
- Британски лири (+/- 3.1 %) (за 2020 г.: +/- 5.6 %)

Всички други параметри са приети за константни.

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

31 декември 2021 г.	Повишение на курса на българския лев		Понижение на курса на българския лев	
	Нетен финансов резултат	Собствен капитал	Нетен финансов резултат	Собствен капитал
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Щатски долари (+/- 3.8%)	(22)	(22)	22	22
Британски лири (+/- 3.1 %)	(1)	(1)	1	1
31 декември 2020 г.				
	Повишение на курса на българския лев		Понижение на курса на българския лев	
	Нетен финансов резултат	Собствен капитал	Нетен финансов резултат	Собствен капитал
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Щатски долари (+/- 6.5%)	(1 182)	(1 182)	(831)	(831)
Британски лири (+/- 5.6%)	(84)	(84)	(68)	(68)

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

Лихвен риск

Политиката на Групата е насочена към минимизиране на лихвения риск при дългосрочно финансиране. Затова дългосрочните заеми са обикновено с фиксирани лихвени проценти. Към 31 декември 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.

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	2021 хил. лв.	2020 хил. лв.
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:		
Дългосрочни финансови активи	841	841
Дългови инструменти по амортизирана стойност:		
Дългосрочни вземания	426	-
Търговски и други финансови вземания	17 161	17 498
Вземания от свързани лица	622	138
Предоставени заеми	59	-
Пари и парични еквиваленти	11 353	12 549
	29 621	30 185
	30 462	31 026

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.

Ръководството на Групата е извършило анализ на разчетите с контрагентите си, както и потенциалния ефект върху кредитното им качество, в т.ч. от гледна точка на формиране на обоснован размер на очакваните кредитни загуби, съгласно възприетия модел за определянето им в съответствие с МСФО 9. На база извършения анализ, и при отчитане на събираемостта на вземанията си в периода след началото на пандемията, до датата на изготвяне на настоящия консолидиран финансов отчет, Ръководството счита, че в краткосрочен план не са налични индикации за влошаване на кредитното качество на контрагентите, както и че към настоящия момент не са налице основания за промяна на модела за калкулиране на очаквани кредитни загуби, включително и поради липсата на достатъчно надеждни данни. Дългосрочните перспективи и потенциални ефекти върху събираемостта и кредитното качество на разчетите са обект на постоянен мониторинг и актуализация от страна на Ръководството. Процесът отчита и обстоятелството, че наличието на временни ликвидни проблеми на контрагентите, породени пряко от Covid-19 не се считат за индикации за влошаване на кредитното качество.

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

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

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

Анализ на ликвидния риск

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

дефицити. Този анализ определя дали заемите на разположение ще са достатъчни, за да покрият нуждите на Групата за периода.

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

Към 31 декември 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	8 137	8 137	13 288	-
Задължения по лизингови договори	429	428	2 269	-
Търговски и други задължения	4 367	-	-	-
Задължения към свързани лица	5 199	-	-	-
Общо	18 138	8 565	15 557	

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	7 795	7 795	10 285	-
Задължения по лизингови договори	324	324	1 963	556
Търговски и други задължения	7 470	-	-	-
Задължения към свързани лица	611	-	-	-
Общо	16 200	8 119	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 МУИ, И РЕАЛИЗИРАНИТЕ ОТ НЕЯ ПРИХОДИ И ИЗВЪРШЕНИ РАЗХОДИ; ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ПРЕЗ ТЕКУЩАТА ГОДИНА.

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

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

Няма сделки, водени извънбалансово.

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

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

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

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

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

Управлението на финансовите ресурси е подчинено на изискването за достигането на максимална ефективност с едновременно 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 Групата за обслужване на задълженията се изразява с показателите за ликвидност в описанието на ликвидния риск в настоящия доклад. Видно от стойностите на показателите за ликвидност, Групата няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Групата има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овърдрафти и заеми, което му позволява да обслужва задълженията си, като успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно да обслужва задълженията си.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

продължаващото въздействие на пандемията от Covid-19 и стартиралата пълномащабна военна инвазия в Украйна.

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

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

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

12.10. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ИЗВЕСТНИТЕ НА ГРУПАТА ДОГОВОРЕНОСТИ (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 договорености, в резултат на които могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции. Дружествата от Групата нямат емитирани облигации.

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

Станислав Танушев

Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3

София 1784

ir@sirma.com

Телефон за връзка: +359 2 976 8310

13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

☐ Среднопретеглена цена

☒ Цена на затваряне

1 месец 6 месеца 1 година



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

Продължаващата световна пандемия от Covid-19

Във връзка с продължаващата световна пандемия от Covid-19, с Решение на Министерски съвет беше удължен срокът на извънредната епидемична обстановка в България до 31 март 2022 г. От 1 април 2022 г. въведената на територията на Република България извънредна епидемична обстановка, свързана с пандемията от Covid-19, е отменена. Ръководството следи за развитието на пандемията, възприетите и наложени мерки от страна на правителството и своевременно анализира потенциалния им ефект върху оперативното и финансово състояние, с оглед балансиране ликвидните позиции на Групата и осигуряване финансова стабилност.

Усложнена международна обстановка

Стартиралата на 24 февруари 2022 г. пълномощна военна инвазия на Русия над Украйна предизвика широк международен отзвук и засегна в различни аспекти страните в Европа. Очакването е военният конфликт да се отрази негативно и да засегне в една или друга степен всички бизнеси.

Задълбочаването на военните действия между Русия и Украйна, налагането на санкции и ограничения от страна на Европейския съюз, САЩ, Канада, Великобритания и други държави спрямо Русия, Руската централна банка, кредитни институции, компании, физически лица, както и затварянето на руските борси, предизвикват значителни сътресения, повсеместно на финансовите пазари. Групата няма пряка експозиция към Украйна или Русия. Въздействието върху общата икономическа ситуация обаче може да предизвика необходимост от преразглеждане на някои заложи допускания и преценки. Същевременно, инфлационният натиск продължава да се засилва, като военните действия и повишените котировки на всички суровини, се очаква допълнително да го усилят.

Систематичните рискове действат извън Групата, но оказват ключово влияние върху дейността му. Тези рискове са характерни за целия пазар и не могат да бъдат избегнати чрез диверсификация на риска, тъй като са свързани с макроикономическата обстановка, политическата ситуация, регионалното развитие и др.

Свързани с военния конфликт икономическите санкции, наложени върху Русия от САЩ и ЕС, вероятно биха могли да повлияят дейността на Групата, във връзка с непреките последици от ефекта върху доверието на бизнеса и потребителите и на пазарите на суровини.

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

Град София
28.04.2022 г.

Изпълнителен директор:

Цветан Алексиев