



Sirma Group

ГОДИШЕН КОНСОЛИДИРАН  
ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО  
НА  
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД  
ЗА 2017 ГОДИНА



## Съдържание

1	ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД .....	4
2	ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ .....	5
2.2	Капитал .....	7
3	Информация за условията на всякакви права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал .....	9
4	Функциониране на групата .....	9
4.1	Дъщерни на Сирма Груп Холдинг АД .....	10
4.2	Дъщерни на Сирма Солюшънс АД.....	10
4.3	Дъщерни на Онтотекст АД.....	10
4.4	Дъщерни на ЕнгВю Системс София АД .....	11
4.5	Асоциирани на Сирма Груп Холдинг АД.....	11
4.6	Асоциирани на Сирма Солюшънс АД .....	11
5	Описание на всякакви договорености, известни на Дружеството, действието на които може на някоя следваща дата да доведе до промяна в контрола на Дружеството .....	11
6	Органи на управление .....	12
6.1	Правомощията на управителните органи.....	12
6.2	Опции върху акции на дружеството .....	12
6.3	Органи към Съвета на директорите.....	12
6.4	Информация за договорите на членовете на административните, управителните или надзорни органи с дружеството, предоставящи обезщетения при прекратяването на заетостта .....	14
7	ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОДИТНИЯ КОМИТЕТ НА ДРУЖЕСТВОТО ИЛИ КОМИТЕТ ЗА ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА, ВКЛЮЧИТЕЛНО ИМЕНАТА НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА КОМИТЕТА И РЕЗЮМЕ ЗА МАНДАТА, ПО КОЙТО ФУНКЦИОНИРА КОМИТЕТА .....	15
8	ИЗЯВЛЕНИЕ ЗА ТОВА, ДАЛИ ДРУЖЕСТВОТО СПАЗВА ИЛИ НЕ РЕЖИМА/РЕЖИМИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ .....	15
9	НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ.....	15
10	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ 2017 Г. ....	16
10.1	Бизнесът .....	16
10.2	Сегменти .....	18
10.3	Дружествата от групата и индивидуалните им резултати.....	45
11	Инвестиции по дружества .....	65
12	Главни пазари .....	65
13	Информация.....	67
13.1	Влияние на изключителни фактори .....	68
13.2	Обобщена информация, отнасяща се до степента, в която дружеството зависи от патенти или лицензии, индустриални, търговски или финансови договори или от нови производствени процеси .....	68
13.3	Информация, отнасяща се до значителни фактори, включително необичайни или редки събития или нови развития, които засягат съществено приходите от дейността на дружеството .....	68
13.4	Значителни промени в нетните продажби или приходи, оповестени в счетоводните отчети .....	68
13.5	Информация, отнасяща се до правителствената, икономическата, фискалната, парична политика или политически курс или фактори, които значително са засегнали или биха могли да засегнат значително, пряко или косвено дейността на дружеството .....	68
13.6	Обобщена информация, отнасяща се до степента, в която дружеството зависи от патенти или лицензии, индустриални, търговски или финансови договори или от нови производствени процеси .....	68



13.7	Основни събития и основни бизнес новини през 2017 г. ....	69
13.8	Основна юридическа информация през 2017 г. ....	70
13.9	Одиторски възнаграждения за 2017г. ....	72
14	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ .....	73
14.1	Консолидирани приходи .....	73
14.2	Консолидирани разходи за персонала .....	74
14.3	Консолидирани оперативни разходи .....	75
14.4	Консолидирани финансови приходи/разходи нето.....	75
14.5	Консолидирани активи .....	76
14.5.2	Текущи активи .....	76
14.6	Собствен капитал .....	77
14.7	Консолидирани пасиви.....	77
14.8	Парични потоци .....	80
14.9	Показатели и коефициенти.....	80
14.10	Сделки със свързани лица .....	83
14.11	Персонал .....	84
15	РИСКОВИ ФАКТОРИ .....	86
15.1	Систематични рискове .....	87
15.2	Несистематични рискове .....	89
15.3	Рискови фактори, характерни за акциите, предмет на борсова търговия .....	90
16	ИНФОРМАЦИЯ ЗА СЪБИТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ С НЕОБИЧАЕН ЗА ДРУЖЕСТВОТО ХАРАКТЕР, ИМАЩИ СЪЩЕСТВЕНА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА МУ, И РЕАЛИЗИРАНИТЕ ОТ НЕГО ПРИХОДИ И ИЗВЪРШЕНИ РАЗХОДИ; ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ РЕЗУЛТАТИТЕ ПРЕЗ ТЕКУЩАТА ГОДИНА .....	92
17	ИНФОРМАЦИЯ ЗА СДЕЛКИ, ВОДЕНИ ИЗВЪНБАЛАНСОВО - ХАРАКТЕР И БИЗНЕС ЦЕЛ, ПОСОЧВАНЕ ФИНАНСОВОТО ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА СДЕЛКИТЕ ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА, АКО РИСКЪТ И ПОЛЗИТЕ ОТ ТЕЗИ СДЕЛКИ СА СЪЩЕСТВЕНИ ЗА ДРУЖЕСТВОТО И АКО РАЗКРИВАНЕТО НА ТАЗИ ИНФОРМАЦИЯ Е СЪЩЕСТВЕНА ЗА ОЦЕНКАТА НА ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО. 92	
18	АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ПОЛИТИКАТА ОТНОСНО УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ РЕСУРСИ С ПОСОЧВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ОБСЛУЖВАНЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА, ЕВЕНТУАЛНИТЕ ЗАПЛАХИ И МЕРКИ, КОИТО ДРУЖЕСТВОТО Е ПРЕДПРИЕЛ ИЛИ ПРЕДСТОИ ДА ПРЕДПРИЕМЕ С ОГЛЕД ОТСТРАНЯВАНЕТО ИМ. ....	92
19	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. ....	93
20	ИНФОРМАЦИЯ ЗА НАСТЪПИЛИ ПРОМЕНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД В ОСНОВНИТЕ ПРИНЦИПИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО И НА НЕГОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА ГРУПА. ....	93
21	ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОСНОВНИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ПРИЛАГАНИТЕ ОТ ДРУЖЕСТВОТО В ПРОЦЕСА НА ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ СИСТЕМА ЗА ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ И СИСТЕМА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕ. ....	93
22	ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОМЕНИТЕ В УПРАВИТЕЛНИТЕ И НАДЗОРНИТЕ ОРГАНИ ПРЕЗ ОТЧЕТНАТА ФИНАНСОВА ГОДИНА. ....	94
23	ДАННИ ЗА ДИРЕКТОРА ЗА ВРЪЗКИ С ИНВЕСТИТОРА, ВКЛЮЧИТЕЛНО ТЕЛЕФОН И АДРЕС ЗА КОРЕСПОНДЕНЦИЯ. ....	94
24	ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО .....	95
25	СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД .....	96

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

Настоящият годишен консолидиран доклад на управлението на „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД обхваща периода, приключващ на 31 декември 2017 г., е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППК), като включва и установените събития, настъпили след 31.12.2017 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания годишен финансов отчет е в съответствие с приложение 9, 10 и Приложение 11 към чл.32а, ал.2 от Наредба №2.

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

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в годишния консолидирания финансов отчет към 31 декември 2017;
- 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 Годишен консолидиран доклад за управлението съдържа-прогнозни отчети и информация, въз основа на убежденията ни и предположения, използвайки наличната в момента информация за тях. Всякакви твърдения, съдържащи се в този доклад, които не са исторически факти, са прогнози. Ние сме базирали тези изявления за бъдещето на нашите настоящи очаквания, предположения и прогнози за бъдещите условия и събития. В резултат на това нашите прогнозни изявления и информация са изложени на несигурност и рискове, много от които са извън нашия контрол. Ако едно или повече от тези неясноти или рискове се материализират, или в случай че базовите допускания за управление се окажат неправилни, нашите действителните резултати могат да се различават съществено от тези, описани в доклада. Ние описваме тези рискове и несигурности в доклада в секцията на риска.

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

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

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

Нашият 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 31.12.2017 година. Докладът обхваща „Сирма Груп Холдинг“ АД и всички дъщерни предприятия на групата без „Флаш Медиа“ АД, ЕнгВю Системс САЩ и ЕнгВю Системс Латинска Америка фирма Сирма Ша - Албания, изключени от консолидацията поради несъщественост.



## 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

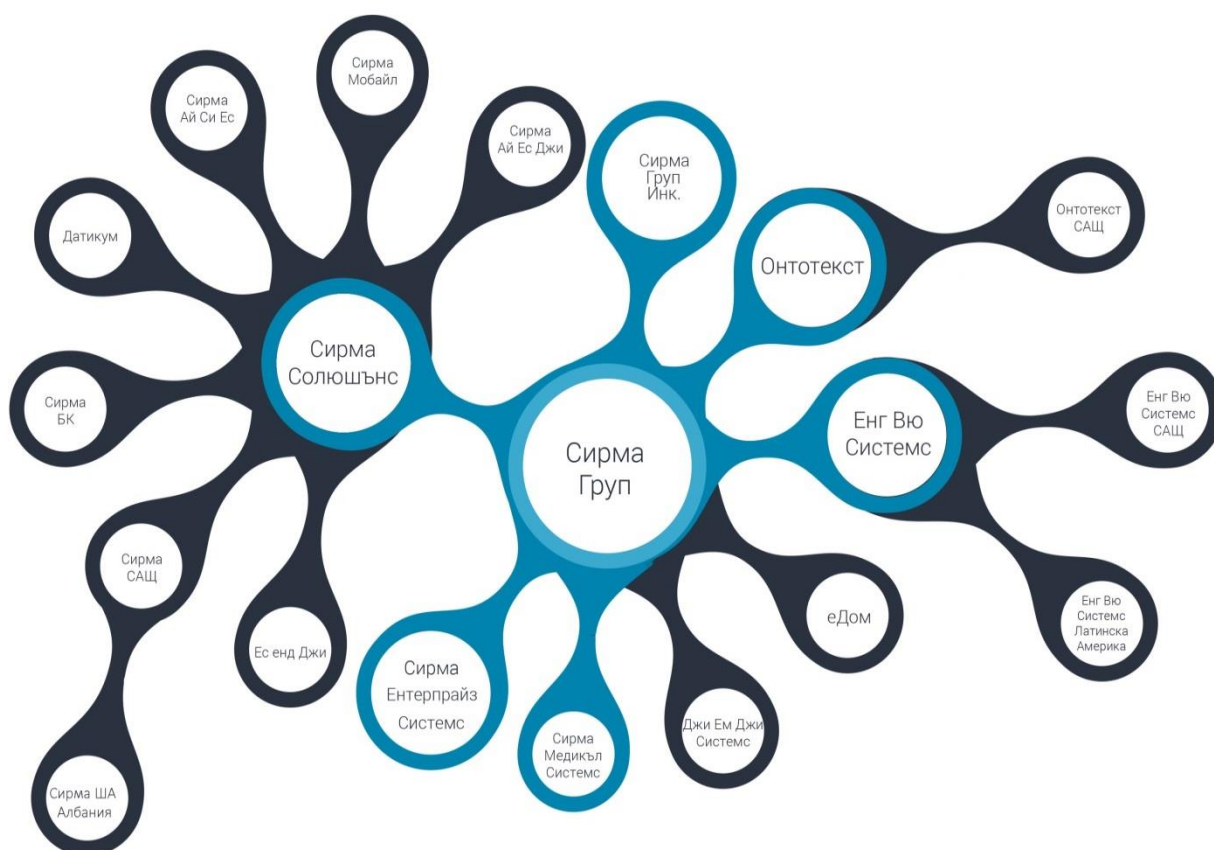
Сирма Груп Холдинг АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативно, предоставя на дъщерните си компании административни, маркетингови и финансови услуги.

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

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети за всички фирми от групата.

Поради несъщественост в консолидираният отчет на „Сирма Груп Холдинг“ АД не са включени отчетите на „Флаш Медиа“ АД, ЕнгВю Системс САЩ, ЕнгВю Системс Латинска Америка, Сирма Ша – Албания, еДом и GMG Systems.

### 2.1.1 Организационна структура





## ОРГАНИГРАМА

### ЕКСПЕРТИЗИ

Изкуствен интелект, Кибер сигурност, Big Data, Анализ на текст и семантични технологии, Индустриално автоматизиране, Internet of things, Облачни решения, Консултантски услуги, Мобилни приложения;

### ХОЛДИНГОВИ ФУНКЦИИ

Стратегическо и бизнес планиране;  
Финансово управление и счетоводство;  
Човешки ресурси;  
М&A и преобразувания;  
Юридически услуги;  
Управление на групата и дъщерните предприятия;  
Стратегическо развитие;  
Инкубиране на бизнеси;  
Маркетинг;  
Одит и сигурност;  
Комуникации;  
Връзки с инвеститорите;  
Административно технически услуги;

### ГЕОГРАФСКИ РАЙОНИ

България,  
САЩ,  
ЕС  
Великобритания,  
Канада,  
Бразилия,  
Албания  
Близък Изток

### СИРМАГРУП ХОЛДИНГ

СЪВЕТ НА ДИРЕКТОРИТЕ  
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР

СИРМА СОЛЮШЪНС	ОНТОТЕКСТ	ЕНГВО СИСТЕМС	СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	СИРМА ГРЪП ИНЖ
СИРМА БК	ОНТОТЕКСТ	ЕНГВО САЩ			
ДАТИКУМ	САЩ	ЕНГВО БРАЗИЛИЯ			
СИРМА ICS					
СИРМА САЩ					
S&G TECHNOLOGY					

### ПРОДАЖБИ И ПАЗАРИ

ФИНАНСОВ СЕКТОР

МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИ РЕШЕНИЯ

ИЗДАТЕЛСТВА, МЕДИИ, И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО

ИНДУСТРИАЛНИ ПРИЛОЖЕНИЯ

ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

ТЪРГОВИЯ



## 2.1.2 История и развитие на дружеството

„Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 25.04.2008г. с единен идентификационен код (ЕИК): 200101236, LEI код: 8945007AD80FTJTEGH37 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район Младост, бул. Цариградско 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.

## 2.1.3 Промени в предмета на дейност:

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

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

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.

## 2.2 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.

### 2.2.1 История на Акционерния Капитал

История на промените в акционерния капитал

- Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.

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

- 1) 29 броя софтуерни модули на стойност 61 555 838 лв.;
  - 2) Непарична вноска представляваща недвижими имоти на стойност 3 911 660 лева:
- Офис-сграда - офиси, ет.3 и ет. 5 от офис сграда, находяща се в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 135, собственост на „Сирма Груп“ АД, дружество

регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК 040529004, със седалище и адрес на управление в гр. София, район „Младост“, бул. „Цариградско шосе“ № 135, прието за акционер в „Ес Джи Ейч“ АД с решение на Общото събрание на „Ес Джи Ейч“ АД от 10.07.2008 г.

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

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

На 22.10.2010г. в резултат от решението на редовното годишно общо събрание на акционерите на Дружеството е вписано намаление на капитала на „Сирма Груп



*Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

Холдинг“ АД от 77 252 478 лв. на 73 340 818 лв. чрез обезсилване на 3 911 660 броя акции с номинална стойност от един лев всяка. Капиталът на Дружеството е намален на основание чл. 200, ал. 2, във връзка с чл. 187е, ал. 1, т. 2пт ТЗ.

При осъществяването преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014г. капиталът на Дружеството се намалява на 49 837 156 лв. чрез обезсилване на 23 503 662 броя акции. Това намаление е в резултат на изчислената справедлива стойност на акциите на „Сирма

Груп Холдинг“ АД от двама независими оценители. Акционерната структура на Дружеството не се променя в резултат на отделянето до колкото акционерните структури в преобразуващото се и в новоучреденото дружество са огледални.

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

## 2.2.2 Структура на акционерния капитал и органи на управление

### АКЦИОНЕРНА СТРУКТУРА

**КЪМ 31.12.2017 Г. РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД Е КАКТО СЛЕДВА:**

	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2016</b>	<b>31.12.2015</b>
	<b>BGN '000</b>	<b>BGN '000</b>	<b>BGN '001</b>
Акционерен капитал	59 361	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 361	59 361	59 361
Общ брой на регистрираните акционери	984	777	474
в т.ч. юридически лица	56	42	42
в т.ч. физически лица	928	735	432
Брой акции, притежавани от юридически лица	10 054	65 323	6 533
% на участие на юридически лица	16,94%	11,01%	10,33%
Брой акции, притежавани от физическите лица	49 307	52 828	53 228
% на участие на физически лица	83,06%	88,99%	89,67%
Брой изкупени собствени акции	474721	261400	3

Акционери	Брой	Брой	Брой	Номинал	Стойност	% в	Нормализиран
	акции към	акции към	акции към				
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015			капитала	% в капитала
						през 2017	през 2017 г.
Атанас Костадинов Киряков	2 859 965	5 258 015	5 250 686	1 лв.	2 859 965 лв.	4,82%	4,86%
Веселин Анчев Киров	4 700 786	5 250 786	5 250 686	1 лв.	4 700 786 лв.	7,92%	7,98%
Цветан Борисов Алексиев	4 851 376	5 252 376	5 250 686	1 лв.	4 851 376 лв.	8,17%	8,24%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	5 250 786	5 250 686	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,07%
Явор Людмилов Джонев	1 404 560	5 250 786	5 250 686	1 лв.	1 404 560 лв.	2,37%	2,39%
Георги Първанов Маринов	5 257 402	5 257 402	5 250 686	1 лв.	5 257 402 лв.	8,86%	8,93%
Красимир Невелинов Божков	2 965 686	4 903 530	5 250 686	1 лв.	2 965 686 лв.	4,996%	5,04%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 731 620	3 729 330	3 727 730	1 лв.	3 731 620 лв.	6,29%	6,34%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	2 177 483	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,70%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	2 156 687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,66%
Васил Станимиров Мирчев	837 327	837 327	1 601 794	1 лв.	837 327 лв.	1,41%	1,42%
Петър Николаев Коняров	1 289 307	1 298 965	1 549 288	1 лв.	1 289 307 лв.	2,17%	2,19%
Емилиана Илиева Илиева	2 251 925	0	0	1 лв.	2 251 925 лв.	3,79%	3,82%
Елена Йорданова Кожухарова	2 140 827	0	0	1 лв.	2 140 827 лв.	3,61%	3,64%
Иво Петров Петров	755 750	0	0	1 лв.	755 750 лв.	1,27%	1,28%
Станислав Димитров Иванов	649 868	0	0	1 лв.	649 868 лв.	1,09%	1,10%
Експат България СОФИКС ЮСИТС БТФ	881 407	0	0	1 лв.	881 407 лв.	1,48%	1,50%
Фондация за образователна трансформация	669 566	0	0	1 лв.	669 566 лв.	1,13%	1,14%
"Ен Ен Универсален Пенсионен Фонд"	2 439 539	2 084 539	2 081 249	1 лв.	2 439 539 лв.	4,11%	4,14%
УПФ „Доверие“ АД	802 126	802 126	802 126	1 лв.	802 126 лв.	1,35%	1,36%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	747 036	747 036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,27%
"Пам Солар" ООД	960 000	960 000	560 000	1 лв.	960 000 лв.	1,62%	1,63%
Други	10 079 389	8 143 244	7 202 323	1 лв.	10 079 389 лв.	16,98%	17,12%
<b>Общо</b>	<b>59360518</b>	<b>59360518</b>	<b>59360518</b>		<b>59 360 518 лв.</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>





АКЦИОНЕРИТЕ, ПРИТЕЖАВАЩИ НАД 5% ОТ КАПИТАЛА НА ДРУЖЕСТВОТО СА:

Акционери	Брой акции към 31.12.2017	% от капитала към 31.12.2017	Нормализиран % в капитала към 31.12.2017
Веселин Анчев Киров	4 700 786	7,92%	7,98%
Цветан Борисов Алексиев	4 851 376	8,17%	8,24%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	8,00%	8,07%
Георги Първанов Маринов	5 257 402	8,86%	8,93%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 731 620	6,29%	6,34%

Акционери	Брой акции към 31.12.2016	% от капитала към 31.12.2016	Нормализиран % в капитала към 31.12.2016
Атанас Костадинов Киряков	5 258 015	8,86%	8,90%
Веселин Анчев Киров	5 250 786	8,85%	8,88%
Цветан Борисов Алексиев	5 252 376	8,85%	8,89%
Чавдар Велизаров Димитров	5 250 786	8,85%	8,88%
Явор Людмилов Джонев	5 250 786	8,85%	8,88%
Георги Първанов Маринов	5 257 402	8,86%	8,90%
Красимир Невелинов Божков	4 903 530	8,26%	8,30%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 729 330	6,28%	6,31%

Акционери	Брой акции към 31.12.2015	% от капитала към 31.12.2015	Нормализиран % в капитала към 31.12.2015
Атанас Костадинов Киряков	5 250 686	8,86%	8,85%
Веселин Анчев Киров	5 250 686	8,85%	8,85%
Цветан Борисов Алексиев	5 250 686	8,85%	8,85%
Чавдар Велизаров Димитров	5 250 686	8,85%	8,85%
Явор Людмилов Джонев	5 250 686	8,85%	8,85%
Георги Първанов Маринов	5 250 686	8,86%	8,85%
Красимир Невелинов Божков	5 250 686	8,26%	8,85%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 727 730	6,28%	6,28%

ДОТОЛКОВА, ДОКОЛКОТО Е ИЗВЕСТНО НА ДРУЖЕСТВОТО, ДА СЕ ПОСОЧИ ДАЛИ ДРУЖЕСТВОТО ПРЯКО ИЛИ КОСВЕНО Е ПРИТЕЖАВАНО ИЛИ КОНТРОЛИРАН И ОТ КОГО И ДА СЕ ОПИШЕ ЕСТЕСТВОТО НА ТОЗИ КОНТРОЛ И МЕРКИТЕ, КОИТО СА ВЪВЕДЕНИ, ЗА ДА НЕ СЕ ЗЛОУПОТРЕБЯВА С ПОДОБЕН КОНТРОЛ.

На Дружеството не е известно върху него да е упражняван пряк или косвен контрол, различен от вътрешното корпоративно управление и вътрешните органи за контрол.

### 3 ИНФОРМАЦИЯ ЗА УСЛОВИЯТА НА ВСЯКАКВИ ПРАВА ЗА ПРИДОБИВАНЕ И/ИЛИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ ЗА УСТАВЕН, НО НЕЕМИТИРАН КАПИТАЛ

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

### 4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

Икономическата група на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ 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.



#### 4.1 ДЪЩЕРНИ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2017 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2017	Процент от капиталовите права към 31.12.2017	Стойност на инвестицията към 31.12.2016 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2016	Процент от капиталовите права към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Процент от капиталовите права към 31.12.2015	Промени 2017-2016 (в хил. лв.)
„Сирма Солюшънс“ АД	36 260	75,61%	80,62%	36 260	75,61%	80,62%	35 027	75,61%	81,44%	0
„Сирма Ентерпрайз Системс“ АД	6 895	88,71%	90,13%	6 895	88,71%	91,72%	6 895	88,71%	91,72%	0
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	0	0%	0%	0
Сирма Груп Инк.	3 471	100,00%	100,00%	3 471	100,00%	100,00%	0	0%	0%	0
"Онтотекст" АД	9 650	58,51%	58,51%	8 672	56,21%	56,21%	8 672	56,21%	56,21%	978
„ЕнгВю Системс София“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	0
<b>Общо</b>	<b>56 392</b>			<b>55 414</b>			<b>50 644</b>			<b>978</b>

#### 4.2 ДЪЩЕРНИ НА СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Предприятие	31.12.2017	Процент от капитала	31.12.2016	Процент от капитала	31.12.2015	Процент от капитала	Промени 2017-2016 (в хил. лв.)
	BGN '000	към 31.12.2017	BGN '000	към 31.12.2016	BGN '000	към 31.12.2015	
„Сирма Бизнес Консултинг“ АД	1 374	54,08%	1 374	54,08%	1 374	54,08%	0
„Датикум“ АД	1 394	60,50%	1 394	60,50%	1 394	60,50%	0
"Сирма" САЩ	17 630	97,57%	17 630	97,57%	17 629	100,00%	0
S&G Technology Services Ltd., UK	117	51,00%	117	51,00%	117	51,00%	0
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	0	71%	0	71%	4	71%	0
„Сирма Ай Си Ес“ АД	270	90,00%	270	90,00%	0	0,00%	0
<b>Общо</b>	<b>20 785</b>		<b>20 785</b>		<b>20 518</b>		<b>0</b>

#### 4.3 ДЪЩЕРНИ НА ОНТОТЕКСТ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2017 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2017	Стойност на инвестицията към 31.12.2016 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2017-2016 (в хил. лв.)
	Онтотекст САЩ	30	100,00%	30	100,00%	30	



#### 4.4 ДЪЩЕРНИ НА ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2017	Процент от капитала към 31.12.2017	Стойност на инвестицията към 31.12.2016	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2017-2016
	(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		(в хил. лв.)
„ЕнгВю Системс Латинска Америка“, Бразилия	7	95%	7	95%	7	95%	0
ЕнгВю САЩ	9	100%	9	100%	9	100%	0
<b>Общо</b>	<b>16</b>		<b>16</b>		<b>16</b>		<b>0</b>

#### 4.5 АСОЦИИРАНИ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2017	Процент от капитала към 31.12.2017	Стойност на инвестицията към 31.12.2016	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2017-2016
	(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		(в хил. лв.)
GMG Systems (в ликвидация)	214	19,93%	214	19,93%	229	21,42%	0
Е-Дом Мениджмънт ООД	7	35,00%	7	35,00%	7	35,00%	0
<b>Общо</b>	<b>221</b>		<b>221</b>		<b>236</b>		<b>0</b>

#### 4.6 АСОЦИИРАНИ НА СИРМА СОЛЮШЪНС АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2017	Процент от капитала към 31.12.2017	Стойност на инвестицията към 31.12.2016	Процент от капитала към 31.12.2016	Стойност на инвестицията към 31.12.2015	Процент от капитала към 31.12.2015	Промени 2017-2016
	(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		(в хил. лв.)		(в хил. лв.)
„СЕП България“ АД	0	6,50%	0	6,50%	0	6,50%	0
АЙ БИЛ ИНТЕРАКТИВ	0	34%	0	34%	20	34,00%	0
ЕКСЕЛ МЕНИДЖМЪНТ ООД	0	34%	0	34%	0	34,00%	0
Флаш Медиа АД	0	50%	0	50%	25	50,00%	0
"Сирма Мобайл"АД	15	40%	15	40%	20	40,00%	0
<b>Общо, хил. лв</b>	<b>15</b>		<b>15</b>		<b>65</b>		<b>0</b>

За повече информация относно дружествата в групата – Приложение №1.

#### 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.

## 5 ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ДОГОВОРНОСТИ, 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 договорности, чието действие да може да доведе до промяна в контрола на „Сирма Груп Холдинг“ АД в бъдеще.



## 6 ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

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

Съветът на директорите към 31.12.2017 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Цветомир Ангелов Досков

Саша Константинова Безуханова – независим член

Петър Борисов Статев – независим член

Йордан Стоянов Недев – независим член

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

Настоящият мандат на Съвета на директорите е до: 27.07.2019 г.

### 6.1 ПРАВОМОЩИЯТА НА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ

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

На годишното Общо събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД е взето решение за обратно изкупуване на собствени акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД, както следва:

„Сирма Груп Холдинг“ АД да изкупи обратно собствени акции, Съветът на директорите да осъществи изкупуването при следните условия:

Максималният брой акции подлежащи на обратно изкупуване е 1 000 000 броя

Минимална цена 0,50 лева за акция и максимална цена 1,50 за акция.

Срокът за изкупуване е до 31.12.2017 г.

Начин на обратно изкупуване – чрез инвестиционен посредник.

Към 31.12.2017 г. са закупени 474 724 бр. собствени акции.

### 6.2 ОПЦИИ ВЪРХУ АКЦИИ НА ДРУЖЕСТВОТО

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

### 6.3 ОРГАНИ КЪМ СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ

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

1. **Комитет по инвестиции и риск** в състав:

*Йордан Недев – председател*  
*Цветан Алексиев – член*  
*Радка Пенева – член*  
*Георги Маринов – член*

2. **Комитет по възнагражденията** в състав:

*Георги Маринов – председател*  
*Петър Статев – член*  
*Йордан Недев – член*

3. **Комитет по оповестяване на информация** в състав:

*Цветан Алексиев – председател*  
*Радка Пенева – член*  
*Станислав Танушев – член*  
*Чавдар Димитров – член*  
*Атанас Киряков – член*

4. **Одитен комитет** в състав:

*Ангел Крайчев – председател*  
*Александър Тодоров Колев – член*  
*Емилиян Иванов Петров – член*



## ПРИЕТИ ВЪТРЕШНО-НОРМАТИВНИ ДОКУМЕНТИ

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

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

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

## УЧАСТИЕТО НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СД В КАПИТАЛА НА ДРУЖЕСТВОТО Е, КАКТО СЛЕДВА:

Акционери	Брой акции към	Брой акции към	Брой акции към	Номинал	Стойност	% в капитала към	Нормализиран % в капитала към 31.12.2017
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015				
Атанас Костадинов Киряков	2 859 965	5 258 015	5 250 686	1 лв.	2 859 965 лв.	4,82%	4,86%
Георги Първанов Маринов	5 257 402	5 257 402	5 250 686	1 лв.	5 257 402 лв.	8,86%	8,93%
Цветан Борисов Алексиев	4 851 376	5 252 376	5 250 686	1 лв.	4 851 376 лв.	8,17%	8,24%
Чавдар Велизаров Димитров	4 750 786	5 250 786	5 250 686	1 лв.	4 750 786 лв.	8,00%	8,07%
Петър Борисов Статев	10 100	100	0	1 лв.	10 100 лв.	0,02%	0,02%
Йордан Стоянов Недев	3433	3433	3333	1 лв.	3 433 лв.	0,01%	0,01%
<b>Общо</b>	<b>17 733 062</b>	<b>21 022 112</b>	<b>21 006 077</b>		<b>17 733 062 лв.</b>	<b>29,87%</b>	<b>30,11%</b>

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР на Сирма Груп Холдинг АД е ЦВЕТАН БОРИСОВ АЛЕКСИЕВ.





ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД

Член на Съвета на директорите	Фирма	Суми за периода 01.01.2017 - 31.12.2017 (лв.)
Атанас Костадинов Киряков	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600
	ОНТОТЕКСТ АД	112 241,38
	СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	99,96
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	19 200
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	6 000
Георги Първанов Маринов	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	102 888
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	8 725
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	25 200
Йордан Стоянов Недев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	77 880
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	1 200
Петър Борисов Статев	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	19 200
Саша Константинова Безуханова	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	18 000
Цветан Борисов Алексиев	ДАТИКУМ АД	240
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	600
	ОНТОТЕКСТ АД	5 500
	СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	99,96
	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	17 450
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	144 000
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	126 027
Цветомир Ангелов Досков	СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	152 058,32
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	19 200
Чавдар Велизаров Димитров	ДАТИКУМ АД	240
	ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	33 791,79
	СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	58 865,43
	СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС	1 200
	СИРМА СОЛЮШЪНС АД	52 270,66
Общо		1 002 777,50

#### 6.4 ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДОГОВОРИТЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ, УПРАВИТЕЛНИТЕ ИЛИ НАДЗОРНИ ОРГАНИ С ДРУЖЕСТВОТО, ПРЕДОСТАВЯЩИ ОБЕЗЩЕТИЯ 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.



## 7 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 14.06.2016 г. Общо Събрание на Акционерите на Дружеството бе избран Одитен комитет (съгласно изискванията на параграф 1, т. 11, б. „а“ от ЗНФО) в състав:

Ангел Крайчев – председател  
Александър Тодоров Колев - член  
Емилиян Иванов Петров – член  
**Мандатът на Одитния комитет е 3 (години).**

На 15.06.2017 „Сирма Груп Холдинг“ АД проведе своето редовно общо годишно събрание на акционерите. На основание чл.20, от НАРЕДБА № 48 от 20.03.2013 г. на КФН за изискванията към възнагражденията, бяха избрани за членове на Комитета по възнагражденията:

Георги Първанов Маринов – председател  
Петър Борисов Статев – член  
Йордан Стоянов Недев – член

## 8 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 международно признатите стандарти за добро корпоративно управление. В съответствие с разпоредбата на чл. 100н, ал. 4, т. 3 от ЗППЦК „Сирма Груп Холдинг“ АД е длъжно и съобразява съдържанието на финансовите си отчети с програма за прилагане на международно признатите стандарти за добро корпоративно управление и води счетоводната си политика съгласно Международните счетоводни Стандарти.

## 9 НАШИЯТ БИЗНЕС МОДЕЛ

За да съпътстваме нашите клиенти в дигиталната им трансформация и мащабното преобразуване на техния бизнес в защитено киберпространство, ние се възползваме от нашите технологични предимства и умения. Съсредоточихме се върху това да ги подготвим за ерата на интелигентното предприятие. Интелигентното предприятие може да моделира, свързва, класифицира и използва данните като основен актив за осъществяване на бизнеса си, работи с умни документи в отлична колаборационна среда, получава допълнителна информация, която да подпомага вземането на критични бизнес-решения. Това повишава удовлетвореността на клиентите, тяхната производителност и ефективност. Започнахме създаването на виртуални агенти във финансовата индустрия. Навлязохме в нова ниша в здравеопазването – управлението на хроничните заболявания. Постигнахме отлични успехи в областта на кибер-сигурността, използвайки уникални методи за защита на дигиталното пространство. Разширихме възможностите си чрез набор от семантични технологии да предоставим на клиентите си по-добро управление на съдържанието, откриване на знания и семантично търсене. Нашата визия и мисия отключва възможността ни да създадем положителен икономически, екологичен и

социален ефект. Играейки тази роля ние трябва да разполагаме с необходимия капитал. Първо, ние разчитаме на финансовия капитал, предоставен от нашите инвеститори. Но това, което наистина увеличава нашия успех е интелектуалния и социалния капитал - нашите служители. Те са вратата към нашите знания, опит и бизнес отношения. Поради тази причина, ангажираните, висококвалифицирани и гъвкави служители са в центъра на нашия бизнес модел и успех.

Сирма Груп Холдинг е съвкупност от квазинезависими юридически лица, притежавайки директно или индиректно от 50 до 100% от капитала на дружествата от групата. Холдингът обикновено контролира органите за управление, определяйки развитието на дружествата от групата, инвестициите и бюджетите им. Също така осъществява правно, финансово и административно обслужване, координира маркетинговата и HR политики. При този модел Сирма успява да развие силна вертикална и регионална специализация, да концентрира знания за клиенти, среда и специфики. Групата успява да комбинира технологии и продукти в различни вертикали, да изгради синергия между отделните предприятия. В холдинга се развива единна фирмена култура и ценности.



## 10 СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ПРЕЗ 2017 Г.

### 10.1 БИЗНЕСЪТ

Създадена през 1992 г., за 25 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, телемедицина. 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 – Software as a Service модел.

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

Някои от уникалните предимства на Сирма са:

Най-добрият RDF Triplestore в света

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

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

Основни елементи на Стратегията са:

- Технологична трансформация чрез концентрация на развойна дейност и основните когнитивни технологии в групата за изграждането на SENPAI (Sirma ENterprise Platform with AI) – облачно базирана платформа с ново ниво на изкуствен интелект (когнитивен компютинг), позволяваща управлението на интелигентната еволюция на организациите във всичко;
- Увеличаване комерсиализацията на технологиите;
- Разширяване и технологичен скок на продуктовото портфолио на Сирма чрез:
  - o Базиране в облак;
  - o Разработване на нови продукти с когнитивен елемент;
  - o Интеграция на съществуващото портфолио с когнитивната платформа SENPAI.
- Допълване на модела на продажби – от преимуществено от on-premise към SaaS продажби;
- Съществено разширяване на дистрибуторската мрежа и партньорската екосистема, с цел подобряване модела на продажби – освен директни продажби и продажби чрез голяма партньорска дистрибуторска мрежа, включително увеличаване на OEM партньорствата;
- Организационно реструктуриране за реализация на стратегията.

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



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

Приемайки Стратегията 2018-2022, още през 2017 г. ние започнахме подготовка за нейното изпълнение. Осигурихме дългово финансиране, за да елиминираме миноритарните участия в Онтотекст – ключова компания за изпълнение на Стратегията. Разработихме подробни планове за развитие както на когнитивното ядро (SENPAI), така и на стратегическите вертикали на групата. Започнахме процес по организационно и технологично реструктуриране.

През 2017 г. постигнахме много добри финансови резултати. Общата стойност на консолидираните приходи от дейността за 2017 г. е 52.037 млн. лв., което е

с 25.14% повече от приходите през 2016 г. EBITDA отбелязва увеличение от 23.66%, в сравнение с резултатите през 2016 г, достигайки 15.363 млн. лв. В резултат на това Сирма Груп Холдинг отбелязва ръст от 68.71% на консолидираната нетна печалба на годишна база през 2017 г., която достигна до 6.190 млн. лв. Възвръщаемостта върху собствения капитал (ROE) също нараства значително, като отбелязва ръст от 65.46%, в сравнение с миналата година и достига 5.22% през 2017 г. EBITDA маржът през годината е 30.69%. Маржът на нетната печалба отбелязва значителен ръст от 34.92%, достигайки 11.92% през 2017 г. Това доведе до нарастване на „основния доход на акция“ (EPS) на Сирма Груп Холдинг от 0.06 лв. през 2016 г. до 0.10 лв. през 2017 г., или ръст от 68.71%.



## 10.2 Сегменти

ГРУПАТА Е ДЕФИНИРАЛА ОПЕРИРАНЕ В НЯКОЛКО СЕГМЕНТА:

### СТРАТЕГИЧЕСКИ ВЕРТИКАЛИ

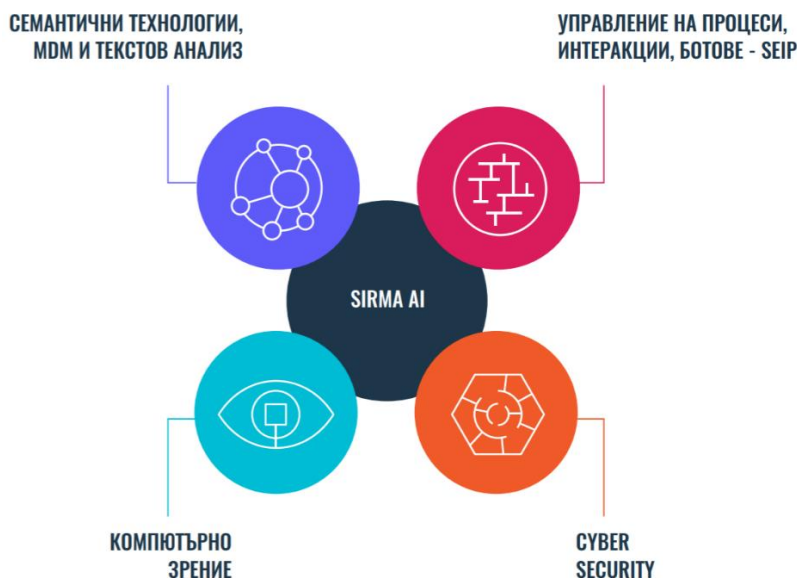
ФИНАНСИ	ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ	ИНДУСТРИАЛНИ РЕШЕНИЯ	МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО	ТЪРГОВИЯ	МУЛТИ ИНДУСТРИАЛНИ РЕШЕНИЯ
<p><b>Sirma Business Consulting</b> Водещ интегратор и имплементатор на FlexCube<sup>tm</sup></p> <hr/> <p><b>S&amp;G Technology Services</b> Водещ интегратор и имплементатор на Temenos банков софтуер.</p> <hr/> <p><b>Sirma ICS</b> Водещ доставчик на облачно базирана платформа за застрахователни брокери.</p>	<p><b>Sirma Medical Systems</b></p> <hr/> <p>Софтуерни приложения за управление и контрол на хронични заболявания; Водещ продукт Diabetes M.</p> <hr/> <p>Анализ на отчети от клинични изследвания на лекарства и интеграция на данни за фармацевтични компании и здравни застрахователи.</p>	<p><b>EngView</b> Водещ доставчик на CAD/CAM решения за опаковъчната индустрия; Лидер в доставката на продукти и решения за измервателната индустрия; OEM партньорство с втората в света фирма за доставка на машини за измервателната индустрия QVI.</p> <hr/>	<p><b>Ontotext</b> Световен лидер в партньорства и доставка на семантични софтуерни решения за медии, агенции за бизнес и инвестиционна информация и научни издателства.</p> <hr/> <p><b>Sirma Group Inc</b> Доставчик на софтуерни решения и услуги за галерии, музеи, архиви и библиотеки (GLAM).</p>	<p><b>Sirma Solutions</b> Сред водещите решения за лицево разпознаване; Решения и услуги базирани на алгоритми за машинно самообучение; Платформа за управление на програми за лоялни клиенти.</p> <hr/>	<p><b>Sirma Solutions</b> Притежава пълна гама решения за аутсорсинг на ИТ на предприятия; Сред най-добрите ситемни интегратори в България.</p> <hr/> <p><b>Daticum</b> Водещ доставчик на облачни услуги и инфраструктура със сертифициран център за данни.</p> <hr/> <p><b>Sirma USA</b> Лидер в доставката на силно персонализирани и мащабируеми решения; Създател на иновативно решение за Cyber Security.</p> <hr/> <p><b>Sirma Group Inc</b> Платформа с отворен код за интелигентно управление на организации и документи с LOW CODE при персонализиране.</p>





### 10.2.1 Сегмент основни технологии/senpai

В технологиите използвани при разработвания от дружествата на Сирма софтуер, вграждаме усещането за човешка мисъл – възприемане, интерпретация, предвиждане и вземане на решения.



Съгласно приетата 5-годишна стратегия за развитие, Сирма се фокусира в когнитивни и базирани на AI технологии. Това не е нещо изключително ново за групата, всъщност първата компания, основана преди 25 години – Сирма AI бе създадена с идеята да разработва софтуер в областта на Изкуствения интелект. Оттогава в компаниите на Сирма се натрупаха много такива технологии – граф база, текст анализ, извличане на информация от социални мрежи, алгоритми за анализ и предвиждания, продукти в областта на компютърното зрение, различни решения основани на deep learning и т.н. Технологичните решения на Сирма, са в различна фаза на зрялост – в начален етап на развитие, растящи, както и зрели и утвърдени, с комерсиално приложение. Портфолиото от технологии включва, както трансформативни технологични решения, така и технологии, които доставят по-добра стойност на

бизнеса и позволяват бързо провикване, поради приемане от широк кръг индустрии.

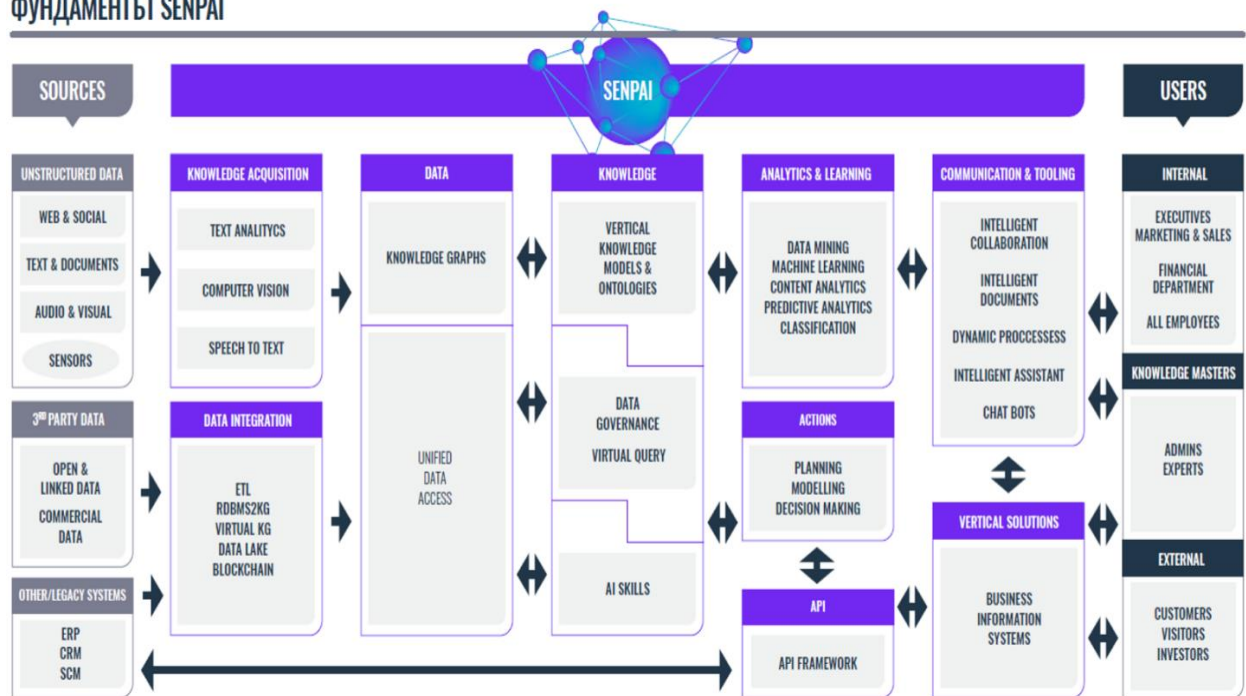
Сирма притежава и някои разработки, които следват опортюнистична стратегия – те ще се развият при възникване на бизнес въпрос. Този подход ни осигурява стабилен продуктов пайплайн, при който във всеки един момент може да се префокусираат разработки и ресурси към най-перспективните и търсени към момента решения.

"Пазарът на софтуерни когнитивни/AI платформи има отличен ръст през 2016 г., а ние очакваме това да продължи през следващите пет години", казва Дейвид Шубмел, директор на изследването в IDC. "IDC прогнозира, че общият пазар ще нарасне значително през 2021 г., надхвърляйки приходите от 8 милиарда долара, като CAGR надхвърля 39%."



БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017

ФУНДАМЕНТЪТ SENPAI



SENPAI

ПРОДУКТИ, ПЛАТФОРМИ, УСЛУГИ

SENPAI дава възможност за предоставяне на:

- Базова облачна софтуерна среда (инфраструктура) - връзка с други облачни платформи или системен софтуер; управление на клиенти, планове за достъп, контрол и отчитане на използвани ресурси;
- Услуги за когнитивен анализ на неструктурирана информация – набор от технологии, които включват анализ на изображения, текст или други данни. Включва демографски анализ във видео поток (възраст, раса и пол), както и разпознаване на предварително зададен списък от хора във видео поток или изображения;
- База данни като услуга – слой за съхранение, индексирание и търсене на знания, данни и резултати от услугите за анализи;
- Данни като услуга – достъп до бази данни (отворени или с търговски лиценз) като графи от знание. Добавената стойност включва интеграция, актуализации, изчистване и структуриране на данните. Федериране на отворени и собствени данни;

- Модели на знание – комбинация от публични и частни данни в големи графи от знания в конкретни области, както и модели за анализ на текст, предсказващи анализи и интерфейси, базирани на естествен език;
- Управление на съдържание – анализ, индексирание, търсене и препоръчване на документи и друго информационно съдържание с използване на Модели на знание, обогатени със собствени данни;
- Платформа за бизнес интеракции SEIP – платформа за изграждане на бизнес приложения чрез LOW CODE (без допълнително програмиране). SEIP е част от SENPAI и предоставя възможности за управление на процеси, колаборация, създаване и управление на съдържание и естествено-езикови интерфейси (напр. ботове).

Данни като услуга и Модели на знание ще бъдат развивани и предлагани в няколко предметни области (домейни). Две конкретни области в които се предоставят такива услуги са:



- Бизнес информация за организации, хора, локации и пазари;
- Здравеопазване и науки за живота.

Услугите на SENPAI се комбинират в разнообразни работни процеси, а създаваните клиентски приложения са с възможност за облачно базиране по отношение на съхранение на данни, анализ и търсене.

Бизнес платформата SEIP се използва в облачна среда по два начина:

- Изграждане на индивидуални решения за нуждите на един конкретен клиент;
- Изграждане на стандартизирани software-as-a-service решения, които се предлагат на множество клиенти (multi-tenant).

#### ЦЕЛИ НА SENPAI: 2018-2022 Г.

- Средногодишен ръст на приходите от 67%;
- Достигане на 29% съотношение на EBITDA към приходи.

#### КАКВО НАПРАВИХМЕ ПРЕЗ 2017

Започнахме процес за интегриране на огромното ни наследство от когнитивни и AI технологии в една обща екосистема, която нарекохме SENPAI - AI платформата, която ще ни позволи да интегрираме мощни, базирани на Изкуствен интелект решения в организациите, за да подпомогнем прехода им към “интелигентното предприятие”. Интеграцията се извършва не само технологично, но и структурно и организационно. Ние започнахме процес на сливане на интелектуалната ни собственост в едно междинно дружество, което ще наречем в чест на първата компания-майка Сирма AI. Но това е само процес, в края на който активите на групата, ключовите когнитивни технологии и екипите, които ги разработват ще преминат към холдинговото дружество.

Въпреки, че сме в началото на осъществяването на 5-годишната ни стратегия, ние вече продаваме и печелим от нашите AI технологии. И продължаваме да инвестираме много в R&D, за да направим технологиите ни лидери в своите сегменти.

През 2017 бяха сключени няколко значителни договора в сферата на финансовите услуги и пазарната информация, сред които контракт с топ-3 банка от САЩ, за използване семантични технологии, които помагат на финансовите организации да управляват регулаторната съвместимост.

Беше подписан дългогодишен договор с водеща световна агенция за пазарни информация, за използване на интелигентните технологии за по-прецизно предсказване на цени на суровини (commodities). Предимствата на семантичните технологии за анализ на данните и извличане на полезни прозрения бяха оценени и от една от големите 4 консултантски фирми, която си партнира с нас за по-добър анализ на пазара на сливания и придобивания.

През 2017 г. продължихме успешното си участие в редица международни, интердисциплинарни проекти (приложно-изследователски и академични) финансирани

по програми на ЕС, например в областта на идентифицирането на фалшиви новини в Интернет, извличане на медицински данни, възможностите за използване на анализа на големи данни в междусекторни вертикали, използването на отворени и свързани данни от правителствата и обществени организации и много други. Онтотекст спечели и финансиране на нови изследователски проекти за над 800 хиляди лева.

Като оценка за иновационните продукти, разработки и утвърденото присъствие на Онтотекст в глобалните технологични вериги, компанията бе отличена с наградата „Иновативно предприятие на годината“ в областта “Пазарно Лидерство”, на тринадесетия национален иновационен форум, където Президентът на Република България г-н Румен Радев, лично връчи наградата на Атанас Киряков, изпълнителен директор на Онтотекст АД.

#### ПРОДУКТОВО РАЗВИТИЕ

Бяха осъществени четири актуализации на осмата версия на GraphDB, която беше пусната на пазара в самия край на 2016 г. Подобренията във функционалностите на платформата предложиха на потребителите по-бързо извличане на смисъл от данните, по-богато потребителско изживяване, подобри се работата и визуализацията на данните, бързината, използваемостта, паралелното зареждане на данни и правене на логически изводи. Най-важни за големите клиенти на GraphDB бяха подобрения в скоростта и управляемостта на клъстерната версия Enterprise Edition.

През месец август беше пусната нова услуга за използване на база данни като услуга database-as-a-service (DBaaS) за GraphDB Cloud, която доразвива съществуващите облачни услуги. GraphDB Cloud помага на организациите да аутсорснат управлението на техните бази данни. Това позволява на клиентите да избегнат инвестиции в покупка на лицензи и обучение на технически персонал за инсталиране, конфигуриране и поддръжка.



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Основни технологии	Приходи	Приходи от продажба на услуги	5 256	3 762	2 399
		Приходи от продажба на стоки			421
		Други приходи от дейността	1	9	19
		Приходи от продажби на дълготрайни активи			963
		<b>Приходи Общо</b>	<b>5 257</b>	<b>3 771</b>	<b>3 802</b>
	Разходи без Амортизация	Разходи за заплати (възнаграждения)	-3 215	-1 753	-1 753
		Разходи за осигуровки	-339	-177	-168
		Разходи за външни услуги	-4 527	-187	-982
		Разходи за материали	-36	-358	0
		Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	0	-450	-367
		Други разходи	-40	-380	-292
		<b>Разходи без Амортизация Общо</b>	<b>-8 157</b>	<b>-3 305</b>	<b>-3 562</b>
	Капитализация 613	Други разходи		2	8
		Разходи за амортизация	879	1 050	1 452
		Разходи за външни услуги	3 413	145	572
		Разходи за заплати (възнаграждения)	865	731	907
		Разходи за осигуровки	85	72	86
	<b>Капитализация 613 Общо</b>	<b>5 242</b>	<b>1 998</b>	<b>3 025</b>	
	Незавършено пр-во 611	Разходи за амортизация	9	0	0
		Разходи за външни услуги	8	0	0
		Разходи за заплати (възнаграждения)	411	5	0
		Разходи за материали	1	0	0
		Разходи за осигуровки	42	0	0
<b>Незавършено пр-во 611 Общо</b>	<b>471</b>	<b>5</b>	<b>0</b>		
Амортизация	Разходи за амортизация	-1 465	-1 438	-1 502	
<b>Амортизация Общо</b>	<b>-1 465</b>	<b>-1 438</b>	<b>-1 502</b>		
<b>Резултат</b>		<b>1 349</b>	<b>1 031</b>	<b>1 763</b>	

През 2017 г. резултатът на сегментът отбеляза ръст от 30,87% или 318 хил.лв. спрямо 2016 г.

### СТРАТЕГИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА SENPAI ПРЕЗ 2018:

Стратегическите цели за развитие на SENPAI за 2018 година могат да бъдат обобщени както следва:

- Позициониране на Сирма като водещ доставчик на технологии за изкуствен интелект, в съответствие със стратегията на Сирма Груп. Това изисква разширяване на текущото позициониране на Сирма като доставчик на технологии за графи от знания и анализ на текст. Сирма трябва да стане разпознаваема като доставчик на когнитивна платформа за интеграция и анализ на данни за т.н. „интелигентни предприятия“.

- Развиване на партньорства с големи системни интегратори и доставчици на софтуерни решения за големи организации.

- Доразвиване и по-нататъшно създаване на текущите продукти и технологии. Една конкретна цел е да бъдат намалени усилията необходими за създаване на прототипи и подготвяне на предложения за решения, които използват когнитивни технологии.



## 10.2.2 Сегмент мулти-индустриални решения

Това е най-големият сегмент в дейността на Сирма. В него влизат консултантския бизнес, системната интеграция, публичен сектор. Дружества от Сирма Груп, които оперират в Мулти-индустриалния сегмент: Сирма Солюшънс АД, Сирма САЩ, Сирма Груп Инк, Датикум АД.

### ПРОДУКТИ, УСЛУГИ И РЕШЕНИЯ НА СИРМА ГРУП В МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

Вертикал	Продукт, решение, услуга	Приложение
Мултииндустриални решения  <a href="http://www.sirma.bg/products/cross-industry/">http://www.sirma.bg/products/cross-industry/</a>	Sirma Enterprise Intelligent Platform	Интелигентни процеси и документи
	Компютърно зрение	Управление на финанси
	Е-услуги и е-правителство	Човешки ресурси
	Кибер сигурност за приложения	Маркетинг и продажби
	DevOps	Управление и развитие на продукти и услуги
	Tiimz	Информационна сигурност
	Mobile Parental Control/Bipper;	Облачни услуги, център данни
	Digital Signature Solution;	
	GoDigital	
	Управление на “DevOps” процеси	
	Системна интеграция;	
	IT консултантски услуги;	
	Sirma Enterprise Solutions;	
	Cloud services/IaaS	
	Daticum Cloud Platform	
	Sirma Complete Cloud	
	VipCloud	
	Облачна инфраструктура като услуга (IaaS)	
	Управляеми услуги	
	Backup като услуга (BaaS)	
Disaster Recovery като услуга (DRaaS)		
Наети сървъри и оборудване		
Колокация на хардуерно оборудване		
Изграждане и опериране на резервни центрове за данни		
Разработка на софтуер по поръчка		





#### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ГРУП В МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

- Позициониране като доставчик на когнитивна платформа за интеграция и анализ на данни за т.н. „интелигентни предприятия“.
- Създаване на пазарни ниши за новите базови когнитивни услуги.
- Технологичен партньор на големите консултантски и анализаторски компании.
- Позициониране на пазара за софтуер за рейтинг на компании.
- Доставчик на софтуер за управление на договори.
- Водещ системен интегратор на местния пазар.
- Позициониране в сегмента cyber security applications.
- Разширяване на позициите на американския пазар за аутсорсване на ИТ дейности.
- Първокласен доставчик на най-бързите и големи облачни услуги – SDD сторидж (десетки TB).

Единственият доставчик в региона, предлагащ Flash сторидж, който работи със скоростта на оперативната памет, и позволява скорост от 1M IOPS на бизнес клиентите на облачната платформа.

**ОСНОВНИ ТИПОВЕ КЛИЕНТИ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА:** фирми от всички индустрии, организации от местната власт, правителствени организации.

#### ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ:

Ди Джи Ем, Стоун Компютърс, Ай Си Ен, Суперхостинг, Нетера ООД, Еволинк АД, Телепойнт ООД, 3 Ди Си ЕАД и международни компании предоставящи облачни услуги като Амазон, Ракспейс, Майкрософт, Ай Би Ем и други.

**ДИВИЗИЯ ИТ КОНСУЛТИРАНЕ И АУТСОРСИНГ (NORTH AMERICA, EMEA)** - компании от региони на света, които предлагат по-ниски часови ставки - Македония, Украйна, Беларус, Индия, и др.

Конкуренти в България: Мусала софт, Скейл Фокус, Рила, Сиела, Стеро, Лирекс, Индекс, Контракс и други.

#### ДИВИЗИЯ СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ И ПУБЛИЧЕН СЕКТОР (БЪЛГАРИЯ, ЕС):

**СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ:** Стеро, Парафлоу, Контракс, Стоун Компютърс, Си Ен Сис, Лирекс, Индекс, Мнемоника, СнТ, Телелинк, Ай Би Ес, Ифелоус

**КОНКУРЕНТИ ПУБЛИЧЕН СЕКТОР:** конкуренцията на българският пазар на ИТ услуги в държавният сектор е сериозна. Освен всички големи български ИТ фирми, на търгове се явяват и фирми представители на чужди компании в България, както и много току-що създадени компании с цел участие в конкретен търг. В голяма степен конкуренцията силно зависи от политическата обстановка в страната и от близостта на дадена компания към управляващите на деня. На чуждите пазари – конкурираме се с местни компании или големи холдинги, които печелят по-голямата част от държавните поръчки; в Европа и САЩ лобистките кръгове са силни и

в голяма степен изкривяват нормалното разпределение на пазара.

**РЕГУЛАТОРНИ РАМКИ И РЕЖИМИ НА СЕГМЕНТА:** регулаторни рамки и режими в областта на киберсигурност, събиране, съхранение и защита на лични данни(GDPR), правила за трансфер на данни.

#### ОСНОВНИ ПАРТНЬОРСТВА ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА В МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

Звеното „Системна интеграция“ разви партньорства си до най-високото възможно ниво на съответния производител в разнообразни области:

- Съхранение на данни и изчислителни сървъри: IBM, Cisco, HPE, Lenovo, Oracle, EMC/Dell, Netapp
- Мрежова инфраструктура: Cisco, Juniper, HPE, Huawei
- Виртуализация и бекъп: VMWare, Microsoft, Veeam
- Инфраструктура за центрове за данни: APC, Emerson и други
- Крайни устройства: Lenovo, HP, Samsung, Dell
- Информационна сигурност: F5, PaloAlto, Cisco, Radware, Imperva, Forcepoint, Checkpoint, CyberArk, RSA и други

- Дългосрочни споразумения за партньорство с два от най-големите системни интегратори в света - Атос и Инфосис, за чиито клиенти нашите семантичните технологии ще решават сложни проблеми в различни области.

- От средата на 2017 г. се работи интензивно за развиването на стратегически партньорства със системните интегратори и големите ИТ консултанти, големи доставчици на данни, на информация, и на софтуер за управление на документи и на бази данни.

- Търговско партньорство с финландската компания Планикс за продажба на решенията в областта на културното наследство.

#### БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА ВЪВ МУЛТИИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

- За поредна година звеното „Системна интеграция“ в Сирма Солюшънс генерира двуцифрен ръст на продажбите си. Компанията отново реализира множество комплексни проекти по изграждане на центрове за данни, облачни инфраструктури и системи за сигурност на територията на България, Австрия, Германия, Белгия, Великобритания и Канада.



- Спечелихме много нови клиенти, сред които две логистични компании, нова голяма частна верига от болници, няколко международни ИТ компании.
- Изградихме комплексна платформа за Кибер-Сигурност, която осигурява видимост в реално време и дава възможност за бърз отговор при инцидент.
- Създадохме устройство, което компанията-клиент в САЩ нарича "първият унифициран универсален уред за управление на кибер заплахи в дома". Това устройство е иновативен продукт за дома, който беше разпознат и поставен в категорията "Best of the Best" на престижното събитие в Лас Вегас, CES 2018.
- Звеното успешно продължи работата и по още няколко аутсорсинг проекти: EOS, Lifebook, OCCAS Mtel.
- Най-големият успех в тази вертикала бе спечелването на огромно многогодишен проект с Financial Mechanism Office на EEA and Norway Grants (Брюксел). Спечелихме проекта в много оспорвана конкуренция с 19 европейски компании от всякакъв мащаб. Спечелването на такъв проект е не само много голям успех за Сирма, но и признание за цялата българска ИТ индустрия. Проектът ще продължи до 2025 година, като вече започнахме с много силен и успешен старт.
- Друг значителен проект, който изпълнихме бе разработването на система за ИТ одит за българската правосъдна система. Разработката беше основана на нашата технология SEP (Sirma Enterprise Platform), което ни позволи за изключително кратко време да доставим сложен софтуерен продукт, чиято разработка нормално би отнела десетки човекогодени.
- На база на платформата SEP, Сирма разработи собствен продукт за управление на договори и документи, като този продукт беше успешно внедрен както в Сирма като система за управление на договорите, така и в някои от големите ни клиенти.
- Датикум реализира на пазара нова услуга Disaster recovery as a Service в облачната си платформа, от която могат да се възползват всички фирми клиенти на изключително атрактивна цена.
- В процес на изграждане е втора географска локация на облачната и backup платформи на 400 км от София с цел предоставяне на географски резервирани услуги на нашите клиенти.

#### ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

- Очакваният средно-годишен ръст на корпоративните разходи за когнитивни технологии е около 40% до 2021, съгласно прогнозите на IDC.
- Търсене на интегрирани инструменти за извличане, обработка и задълбочено разбиране на

неструктурираното съдържание - текст, изображения, говор и видео, за използване на тези приложения, въз основа на изкуствен интелект.

- Търсене на цялостни софтуерни решения, осигуряващи 360° изглед върху данните.
- Значителни инвестиции на ритейлърите в технологиите за сигурност - криптиране, сигурност на електронната поща, управление на достъпа до идентичност и многофакторно удостоверяване.
- Сегментът на облачните услуги продължава да се развива с бързи темпове, а в следващите 3 до 4 години повечето съвременните ИТ услуги ще бъдат достъпни като SaaS модел, според Гартнер. Приходите от SaaS услуги са 58,6 млрд. ЩД или ръст с 21% спрямо 2016 година.
- Световния пазар на публични облачни услуги през 2017 г. реализира ръст от 18,5% или 260.20 млрд. ЩД спрямо 2016 г.
- Водещите сегменти от пазара, софтуер като услуга (SaaS), платформа като услуга (PaaS), инфраструктура като услуга (IaaS), ще продължават да бележат ръст през 2018 година.
- PaaS услугите през 2017г. са 11,4 млрд. ЩД спрямо 9,0 млрд. ЩД в световен мащаб, поради тенденцията все повече компании да избират PaaS модела като основен за разработване на приложения.
- Най-големия принос за ръста на облачните услуги през 2017 се дължи на инфраструктурата като услуга (IaaS) с ръст от 36,6 % в световен мащаб, 34,7 млрд. ЩД спрямо 2016 г., и CAGR на IaaS сегмента от 23.31%. Очаква се да изпревари CAGR на общия пазар на облачни услуги от 13.38% до 2020 година.
- До 2021 година 70 % от общия пазар на публичните облачни услуги ще се контролира от 10-те най-големи доставчици в света. В IaaS сегмента това се очаква да бъдат Amazon, Microsoft, Google и Alibaba, които и през 2017 година държат основен процент от пазара.
- В сегментите на SaaS и PaaS се очаква водеща роля да играят Oracle, SAP и Microsoft. В регионален мащаб отчитаме стабилен ръст в IaaS сегмента, с CAGR за последните 3 години (2015-2017г.) от облачни услуги - 22,89%.
- Cybersecurity Ventures прогнозира, че глобалните разходи за продукти и услуги, свързани с кибер сигурността ще надхвърлят 1 трилион долара кумулативно до 2021.
- С развитието на облачните услуги се забелязват и промени в търсенето от потребителите. Търсят се комплексни облачни услуги, като се набляга на защита от злонамерени атаки (DDOS). Тази услуга все още прекалено скъпа за голямата част от компаниите, които имат традиционния модел на ИТ инфраструктура. В резултата на което, компаниите все повече търсят облачен доставчик, които да предоставя и такива услуги в своето портфолио.
- Облачната платформа за управляеми услуги на Датикум генерира ръст от близо 19% през 2017 г., с очаквания за запазване темпа на растеж през следващите години.



## ДИВИЗИЯ ПУБЛИЧЕН СЕКТОР:

### ПОЛОЖИТЕЛНИ ПЕРСПЕКТИВИ:

- Развитие на рамково, устойчиво и опростено законодателство, в пълно съответствие с новите европейски директиви;
- Установяване на законосъобразни практики;
- Повишаване на публичността и прозрачността чрез въвеждане на изцяло електронни методи и средства при възлагане на обществените поръчки;
- Създаване на устойчив административен капацитет и повишаване на професионализма;
- Повишаване на ефективността на предварителния, текущия и последващия контрол на обществените поръчки
- Резултати от борбата с корупцията
- Развитие на електронни административни услуги в услуга на гражданите
- Навлизане на BI – услуги в държавната администрация
- Навлизане на семантични технологии в държавния сектор
- Навлизане на „персонално мобилно работно място“
- „Big Data - продължават да представят на държавният сектор въпроси, свързани с управлението и обработката на информация, които надхвърлят възможностите на традиционните ИТ за подпомагане на използването на информационни активи.
- Cross-domain оперативна съвместимост – между-общностна оперативна съвместимост - Интелигентните правителствени инициативи зависят от оперативно съвместима информация, данни, получени от външни и вътрешни източници, както и от мрежи за обработка и доставка, които ефективно интегрират планирането, анализа на изпълнението и бизнес операциите. За да постигнат икономии от мащаба, държавата се стреми да стандартизират и консолидират активи и процеси.
- Тенденцията Internet of things навлиза и в държавния сектор. Интернет на нещата. Интернет се разширява отвъд персоналните компютри и мобилните устройства в корпоративни активи. Правителствата, както и повечето предприятия и технологични доставчици, все още не са проучили възможностите за разширен Интернет и не са готови оперативно или организационно.
- Хибридни ИТ и облаци - правителствата в световен мащаб продължават да се стремят както към публични, така и към частни видове клауд услуги, но фокусът се променя от разработването на вътрешни услуги за облак до агенциите, които дават възможност за закупуване на търговски услуги

## ВЪНШНИ РИСКОВЕ И ЗАПЛАХИ ПРЕД МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ НА СИРМА ГРУП:

### ЗА ХОСТИНГ И ИНФРАСТРУКТУРА:

Като риск може да се отбележи „лидерството“ на световния пазар на големи компании като Амазон, IBM, Microsoft, Rackspace и други, с които най-често се олицетворява целия пазар на облачни услуги. При негативни действия/бездействия или грешки на някои от тях може да се отрази негативно на цялата индустрия и останалите компании опериращи в нея, без те реално да имат вина.

Друг голям риск е свързан с законодателството на ЕС и директивите на Европейската комисия, касаещи сектора на облачни услуги. Предвиждането на глоби с висок минимален праг при нарушение от страна на даден доставчик на облачна инфраструктура може да има различно измерение за различните бизнес субекти.

Като основна заплаха може да се открие все по-големия натиск от страна на клиентите и потребители за намаляване на цените на инфраструктурните услуги. Което рефлектира върху възвращаемостта на инвестициите и финансовите резултати.

### ЗА СИСТЕМНА ИНТЕГРАЦИЯ И ПУБЛИЧЕН СЕКТОР:

- Излизане на UK от Евросъюза, водещо до затруднение на този пазар в зависимост дали ще наложат мита на компютърното оборудване и софтуер, каквито не се очакват или се очаква да са равни с тези на местните интегратори.
- Сериозна конкуренция от местни компании, наситен пазар.
- С намаляването на административната тежест на обществените поръчки и улесняване процеса на кандидатстване, съществува сериозна вероятност от навлизане на големи чужди фирми на българския пазар.
- Корупционни практики – често срещано явление в държавния сектор в България.
- Трудност при намиране на квалифицирани кадри.

### ЗА ИТ КОНСУЛТИРАНЕ:

Основна заплаха е липсата на достатъчно квалифицирани кадри и постоянно увеличаваща се средна заплата в сектора. Вторият риск е от не доброто разпознаване на България като надеждна страна-доставчик.



Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Мулти-индустриални решения	Приходи	Приходи от продажба на стоки	11 361	9 946	7 349
		Приходи от продажба на услуги	22 060	13 992	11 864
		Приходи от продажби на дълготрайни активи	1	700	7
		Приходи от финансираня	179	179	184
		Други приходи от дейността	321	159	147
	<b>Приходи Общо</b>		<b>33 922</b>	<b>24 817</b>	<b>19 551</b>
	Разходи без Амортизация	Разходи за заплати (възнаграждения)	-7 158	-6 935	-5 322
		Разходи за осигуровки	-719	-730	-522
		Разходи за външни услуги	-4 974	-5 966	-2 720
		Разходи за материали	-7 885	-4 462	-2 930
		Отчетна стойност на продадените стоки / продукция и активи	-10 141	-9 139	-7 108
		Други разходи	-614	-256	-323
	<b>Разходи без Амортизация Общо</b>		<b>-23 614</b>	<b>-14 942</b>	<b>-18 925</b>
	Капитализация 613	Разходи за амортизация	643	532	446
		Разходи за външни услуги	3 062	3 824	542
		Разходи за заплати (възнаграждения)	1 497	1 735	1 146
		Разходи за осигуровки	198	179	150
		Други разходи		592	0
	<b>Капитализация 613 Общо</b>		<b>5 401</b>	<b>6 863</b>	<b>2 284</b>
	Незавършено пр-во 611	Други разходи	0	-582	9
		Приходи от продажба на услуги	0	-938	-3 282
		Разходи за външни услуги	270	320	673
		Разходи за заплати (възнаграждения)	4	776	350
Разходи за материали		0	465	2 713	
	Разходи за осигуровки	0	61	31	
<b>Незавършено пр-во 611 Общо</b>		<b>274</b>	<b>102</b>	<b>494</b>	
<b>Амортизация</b>	Разходи за амортизация	-1 687	-1 428	-1 066	
<b>Амортизация Общо</b>		<b>-1 687</b>	<b>-1 428</b>	<b>-1 274</b>	
<b>Резултат</b>		<b>14 296</b>	<b>15 412</b>	<b>2 130</b>	

През 2017 г. сегментът отбеляза ръст на приходите от 9 105 хил. лв. спрямо 2016 г. Резултатът отбеляза е спад от 1 116 хил. лв. или 7,24% спрямо 2016 г., дължащ се на промяна на структурата на бизнеса, изразяваща се в увеличение на относителния дял на интеграционните проекти.

## СТРАТЕГИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

### ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ “МУЛТИ-ИНДУСТРИАЛНИ” РЕШЕНИЯ

- Разширяване на портфолиото от управлявани услуги;
- Системна интеграция;
- Киберсигурност;
- Продуктизация на услуги;
- Миграция към облачно базирани продукти и услуги;
- Надграждане на продукти и решения с когнитивни възможности чрез интеграция със SENPAI.

### РЪСТ НА ПРИХОДИТЕ ЩЕ СЕ ПОСТИГНЕ ЧРЕЗ

- Увеличени продажби на управлявани услуги;
- Комплексни когнитивни услуги за трансформация на предприятията, вкл. облачно базирани;
- Предоставяне на ХааS;
- Продажби на услуги за Киберсигурност;
- Допълване на моделите за предоставяне на услугите;
- Разработване на специфични проекти за клиенти;
- Увеличаване на продажбите в САЩ и България;
- Увеличаване на капацитета на дейта центъра;
- Поддържане на отлично съотношение цена/качество на



ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ  
“ХОСТИНГ И ИНФРАСТРУКТУРА”

- Изграждане на self-service модул;
- Цялостна интеграция със съществуващите системи за пълноценен user experience и достъп до необходимата за клиентите информация;
- Разширяване на модула DRaaS (Data Recovery as a Service) с допълнителни функционалности за осигуряване на Business Continuity като услуга;
- Позициониране на дейта центъра като доставчик на надеждна услуга, с гарантирана висока производителност и гъвкавост, на изключително конкурентна цена.

- услугите в Daticum Cloud Platform;
- Обогатяване функционалностите на платформата DCP и добавяне на нови приходи към продажбата на пакети;
- Позициониране на дивизията сред водещите на европейския пазар на облачна инфраструктура (IaaS);
- Маркетингови дейности за разпознаване на центъра за данни на Сирма като първокласен и предпочитан доставчик на облачни услуги за Enterprise сегмента;
- Директни продажби и развиване на дистрибуторската мрежа.

ЦЕЛИ: 2018-2022 Г.

- Средногодишен ръст на приходите от 29%;
- Достигане на 23% съотношение на ЕБИТДА към приходи.

### 10.2.3 Финансов сегмент

**ДРУЖЕСТВА ОТ СИРМА ГРУП, КОИТО ОПЕРИРАТ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕГМЕНТ:** Сирма Бизнес Консултинг АД, Ес Енд Джи Текнолоджи Сървисис, Сирма Ай Си Ес АД.

#### ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА ФИНАНСОВИЯ СЕГМЕНТ

Продукти, услуги и решения на Сирма Груп във финансовия сегмент:

Вертикал	Продукт, решение, услуга	Приложение
Финанси  <a href="https://www.sirma.bg/products/finance/">https://www.sirma.bg/products/finance/</a>	Имплементация на Oracle FlexCube & Temenos	Автоматизация на бек-офис функциите
	Софтуер за застрахователни брокери ICS Platform	Борба с пране на пари
	Система за регулаторна отчетност RepXpress	Борба с финансови измами
	UBX Централен Кредитен Регистър	Оценка на рискове
	Система за регулаторна отчетност SeGate	Оценки за съвместимост
	Управление на карти & транзакции като услуга	Персонализирани услуги
	Миграция на ключови финансови системи, продукти и услуги в cloud	Обслужване на клиенти, подобряване на клиентската удовлетвореност и ангажираност през всички канали за комуникация и продажби
	Многофункционални и многоканални платформи	Обслужване на клиенти, cross and up sales
	Чат бот, интелигентни асистенти	Познаване на клиентите, прогнозиране на продажби и поведение
	Прогнозни и аналитични инструменти за клиентско поведение.	





#### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ГРУП ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕГМЕНТ:

- Водещ имплементатор на най-разпространените в света Core банкови системи - FlexCube и Temenos.
- Доставчик на Omni Channel решения към Core банковите системи.
- Доставчик на софтуер за изпълнение на регулаторните изисквания в индустрията.
- Лидер на българския пазар на застрахователно-брокерски софтуер.
- Стратегически партньор на големите застрахователни компании в България.
- Навлизане в сегмента за изследване и управление на човешкото поведение на финансовите пазари.

**ОСНОВНИ ТИПОВЕ КЛИЕНТИ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА:** банки, небанкови финансови институции, брокери, финансови посредници, фондове, застрахователни компании, одиторски фирми, рейтингови агенции, фирми за пазарен анализ.

**ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ ЗА БАНКОВ СОФТУЕР:** Борика, Стедософт/DS CrMS, RCC Solutions/Report Express, Exprivia, Technologica, NBT, Synergy solutions, Software Group AG, Accidia.

**ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ ЗА ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН СОФТУЕР:** Фадата/INSIS, CSC Bulgaria, ENDAVA

**РЕГУЛАТОРНИ РАМКИ И РЕЖИМИ НА СЕГМЕНТА:** в областта на киберсигурност, събиране, съхранение и защита на лични данни (GDPR), правила за трансфер на данни, директива за плащанията PSD2. Регулаторна рамка за застрахователите – Solvency II, FATCA, IMD, AML. Промени от КФН „Наредба 54“. Промени, свързани с МФСО 9 (международен стандарт за финансова отчетност), отнасящи се до отчитане на всички финансови инструменти по справедлива стойност. Промени, свързани с изискванията спрямо кредитните институции за регулярна отчетност съгласно Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета и Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014 на Комисията. Промени свързани с въвеждането на бонус-малус – поддържа се връзка със застрахователните компании за максимално ранно планиране и имплементиране на съответната функционалност.

#### ОСНОВНИ ПАРТНЬОРСТВА ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕГМЕНТ:

- Партньор на FlexCube и Temenos - системна интеграция и имплементиране на най-разпространените в света основни банкови системи.
- Стратегическите партньорства с фирми доставчици като Axiomme, Exprivia, BluePoint Consulting Romania, Facilization Albania, Accenture Greece и OFSS.
- Технологичен партньор на големите застрахователни компании в България.

#### БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА ГРУП ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕГМЕНТ:

- През изминалата година реализирахме няколко успешни проекта, в които освен изпълнител с водеща роля със своята CBS Flexcube експертиза, бяха възложени и изпълнени и допълнителни дейности свързани с надстрояване на бази данни, както и 3 успешни миграции.
- В края на 2017 година завършихме изпълнението на няколко международни проекта, което подпомогна и значително увеличи приходите от чужбина и дава добра основа за растеж на бизнеса в страните от Балканския регион.
- В България спечелихме нови клиенти, сред които три банкови институции и една застрахователна компания.
- В банковият сектор, благодарение на експертизата, която имаме в Temenos T24 успяхме да сключим ключови договори с KBC Ireland, BIL, както и вземем участие като един от основните консултанти в обединението на ОББ и СиБанк в България. В края на годината се включихме в голям проект за Райфайзен банк, където съвместно със СБК и австрийски партньор разработваме изцяло нова Front-End система за банката.
- Започнахме да работим с една от водещите компании в САЩ, която предоставя услуги и решения за намаляване на риска и загубите от измами за банки, доставчици на платежни услуги, онлайн търговци и други.
- През годината бяха затвърдени стратегическите партньорства с фирми доставчици сред като, Axiomme, Exprivia, BluePoint Consulting Romania, Facilization Albania, Accenture Greece и OFSS.
- През 2017 бяха сключени няколко мащабни договора в сферата на финансовите услуги и пазарната информация, сред които контракт с топ-3 банка от САЩ, за използване технологии включени в SENPAI, които помагат на финансовите организации да управляват регулаторната съвместимост.
- Беше подписан дългогодишен договор с водеща световна агенция за пазарни информация, за използване на интелигентните технологии, включени в SENPAI, за по-прецизно предсказване на цени на суровини (commodities). Предимствата на семантичните технологии за анализ на данните и извличане на полезни прозрения бяха оценени и от една от големите 4 консултантски фирми, за по-добър анализ на пазара на сливания и придобивания.
- През годината бяха изпълнени договори за изграждане на индивидуални продукти за застрахователни компании – портали за крайни клиенти, портали за посредници и служители, както и мобилни приложения.
- Клиентите, които ползват застрахователно-брокерския софтуер на Сирма (продуктът се продава само в България) нараснаха от 80 на 105, като така Сирма Ай Си Ес покрива приблизително 30% от пазара в страната.
- През годината бе изпълнена поръчка за създаване на уебсайт, портал за посредници и портал за потребители на най-голямата застрахователна компания в България.



- През годината бяха пуснати в продажба решения – API, като продукт за брокери, които желаят сами да изградят и използват създадената интеграция със застрахователни компании.

#### R&D НА ДРУЖЕСТВЕВТАТА В СИРМА ГРУП ПРЕЗ 2017 ГОДИНА ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР:

- Започнахме изграждането на интелигентна платформа, базирана на "Machine Learning" алгоритми, за разпознаването на фактури при процеса на възстановяване на разходи на клиенти на застрахователни компании.
- Продължи разширяването на възможностите за интеграция на CBS Flexcube с всички сателитни приложения на компанията, както и да работим в подмяната на потребителския интерфейс за крайните потребители.
- Освен услуги, свързани с параметризация и внедряване на CBS Flexcube, Сирма БК разширява своята дейност в предлагане на услуги, свързани с оперативната поддръжка и мониторинг на банкова система Flexcube при различни клиенти в България и чужбина.
- Картова система SCARDS бе усъвършенствана чрез разширяване на функционалността в частта на модула, Host-to-Host (H2H) Authorization за съвместимост с PSD2;
- Система за отчетност RepXpress – създаване на нова рамка на валидационните правила, обновяване и разширяване на функционалността с добавяне на отчети за ALM, LCRDA и създаване на нов отчет за Minimum Requirements of Eligible Liabilities (MREL).
- Бе разработен нов модул за скоричане на продукти.
- През 2017 г. СирмаБК доразви чатбот за банкови услуги, WitBank – интелигентна програма, която може да комуникира с клиентите на банките чрез стандартните онлайн канали за съобщения (Skype, Facebook, Viber и др.), предоставяйки им лесен достъп до информация и услуги. Ботът е в период на тестване и стабилизиране. В стратегията на СирмаБК е заложена и интеграция на WitBank с голяма част от продуктите на компанията, като SCARDS (система за управление на карти) и WeBank (система за многоканални услуги за крайни клиенти);
- R&D дейности по отношение на IFRS9 бяха насочени към създаване на приложение за генериране на отчети в съответствие със стандарта.
- През годината бяха създадени първите и единствени в България нови продукти за „Онлайн поръчване и сключване на застраховки“ и „Онлайн сключване на Гражданска отговорност“
- Застрахователно - Брокерския софтуер е основен стратегически приоритет за Компанията. Бяха направени редица подобрения и нови функционалности, както и бяха изчистени редица проблеми.
- Множество подобрения в продукта – DB Normalization, нови функционалности и продукти, подобрения на административните процеси.
- През годината бяха направени допълнения в продуктите спрямо изискванията по Наредба 54 и започна подготовка за имплементация на промените, които се изискват от регламент GDPR

#### ПОЛОЖИТЕЛНИ ПЕРСПЕКТИВИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР:

- Финансовите институции планират мащабни инвестиции в цифровата трансформация, обновяване на наследените системи и инфраструктура. Пазарът на застрахователен софтуер расте с около 20% годишно, като перспективите за растеж са добри, предвид остарелите наследствени системи, които не отговарят на съвременните клиентски и регулаторни изисквания.
- С въвеждане на нови Европейски регулации всички банки ще трябва да имат готовност за докладване на "нова" отчетна рамка. На практика потенциала на пазара е по-голям от предлагането, респективно се очаква ръст за следващите две до три години.
- Регулаторна среда се усложнява - финансовите институции търсят AI решения, за да получат смисъл от по-големи обеми регулаторни данни.
- Нови изисквания за управление на данни като GDPR и Директива за платежни услуги II (PSD2) насърчават въвеждането на по-сложни и по-отворени бизнес модели с по-добри инструменти за данни и визуализации. Това изисква нова инфраструктура за данни, нови начини за извличане на допълнителна стойност от данните, генериране и визуализация на данните.
- Приетата Директива за платежни услуги II (PSD2) отваря сектора към партньорства с трети страни, като технологични доставчици, за да се постави фокусът върху клиентите. Използването на отворени приложни програмни интерфейси (API) ще доведе още повече стойност за потребителите.
- Навлизане във финансовия сектор на чат работи - компютърни програми, симулиращи човешки разговор, или чат, чрез изкуствен интелект с цел лесно, достъпно, но сигурно банкиране. Ръст на приложения за роботизирани асистенти с прилагане на машинно обучение, ИИ в развитие на каналите за продажби и комуникации с клиенти.
- Увеличаване на приемането на облачни и SaaS приложения, които включват анализи на съдържанието за извличане на обекти и субекти и извличане на връзки и анализи. Силен фокус на приложенията върху сигурността и регулаторното съответствие.
- Изграждане на отворени архитектурни решения, които по ефективен начин да подпомагат бизнес целите на организацията при запазване на растящите изисквания за сигурност, неприкосновеност на личните данни, бърза идентификация на клиентите и да подсири консистентност на събираната информация за анализи и прогнози свързани с клиентското търсене и поведение.
- Потребителското изживяване диктува ИТ инвестициите - дизайн ориентиран към потребителите, комбиниран с творчески инженерен подход, за по-добро клиентско изживяване.
- Решения за риска в реално време – подпомагане в управлението на риска чрез подобряване на цялостния анализ на риска на предприятието.



- Дизайн ориентиран към потребителите, комбиниран с творчески инженерен подход, за по-добро клиентско изживяване.
- Решения за риска в реално време - ИИ ще подпомогне управлението на риска чрез подобряване на цялостния анализ на риска на предприятието.
- Новите дигитални банки стават реална заплаха на традиционните играчи в сектора.
- Технологични решения базирани на блокчейн.
- Навлизане в сегмента на нетрадиционните кредитори (небанковите финансови институции) използват алгоритми, базирани на технологиите, и софтуерни интеграции, за да оценят кредитните профили на клиентите, използване на неструктурирани данни - снимки и чек-ин от социални медии, GPS данни, електронна търговия и онлайн покупки, мобилни данни и плащания на сметки.

#### ОСНОВНИ ЗАПЛАХИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕГМЕНТ:

- Трудности в постигането на оптимален баланс между автоматизацията и човешкото присъствие.
- Липса на дългосрочно планиране на инвестициите и ефективността на системните решения.

- Слаба динамика на ИТ бюджетите във финансовия сектор и изчерпване на резервите за ИТ инвестиции за клиентите.
- Остър недостиг от квалифицирана работна ръка в сферата на банковия сектор.
- Предизвикателството на по-добро синхронизиране на системните архитектури с бизнес потребностите.
- Предизвикателства за синхронизиране и уеднаквяване на различните услуги през различните канали за продажба.

#### СТРАТЕГИЯТА ЗА РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2018 Г. ВКЛЮЧВА:

- Увеличаване на клиентите на застрахователно-брокерския софтуер от 105+ на 120+
- Продажби на новия продукт – API и модул „Онлайн застраховане“ на най-малко 5 клиента.
- Продължаващи успешни продажби на софтуера на управление на процеси, документи и заявки.
- Продължаване на започнатите дългосрочни стратегически проекти с големи застрахователни компании.
- Увеличаване на човешкия ресурс в компанията – програмисти.
- Развитие на основния брокерски софтуер
- Създаване на нова организация и планиране при продуктовото развитие и изпълнението на проекти.

#### 10.2.4 Финансови резултати на сегмента

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Финансов сектор	Приходи	Приходи от продажба на услуги	6 220	4 582	3 633
		Приходи от продажби на дълготрайни активи	0	17	0
		Други приходи от дейността	41	18	1
		<b>Приходи Общо</b>	<b>6 261</b>	<b>4 617</b>	<b>3 634</b>
	Разходи без Амортизация	Разходи за заплати (възнаграждения)	-3 213	-2 752	-2 328
		Разходи за осигуровки	-406	-293	-281
		Разходи за външни услуги	-1 474	-914	-876
		Разходи за материали	-72	-54	-49
		Други разходи	-269	-191	-259
		<b>Разходи без Амортизация Общо</b>	<b>-5 434</b>	<b>-4 204</b>	<b>-3 793</b>
	Капитализация 613	Разходи за амортизация	89	354	419
		Разходи за външни услуги	324	101	0
		Разходи за заплати (възнаграждения)	241	268	270
		Разходи за осигуровки	27	25	38
		<b>Капитализация 613 Общо</b>	<b>681</b>	<b>748</b>	<b>727</b>
	Незавършено пр-во 611	Приходи от продажба на услуги	0	-12	-98
		Разходи за заплати (възнаграждения)	0	11	88
		Разходи за осигуровки	0	1	10
		<b>Незавършено пр-во 611 Общо</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	Амортизация	Разходи за амортизация	-543	-793	-665
<b>Амортизация Общо</b>		<b>-543</b>	<b>-793</b>	<b>-665</b>	
<b>Резултат</b>		<b>965</b>	<b>368</b>	<b>-97</b>	

Сегментът се представи отлично през 2017 г. с ръст на резултата от 162,41% или 597 хил. лв. спрямо 2016 г.



## СТРАТЕГИЯ ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕГМЕНТА ФИНАНСИ:

### ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВ СЕКТОР

- Разширяване на продуктовата гама чрез:
  - решения и услуги с интелигентна документна система;
  - система за контрол върху качеството;
  - система за откриване на измами;
  - система за регулаторно съответствие;
  - системи за автентикация;
  - системи за Know Your Customer.
- Интеграция на съществуващи продукти и решения със SENPAI;
- Коопериране с глобални платформи за предоставяне на комплексни финансови услуги, агрегирани със специфични екосистеми.

### РЪСТ НА ПРИХОДИТЕ ЩЕ СЕ ПОСТИГНЕ ЧРЕЗ

- Продажба на нови продукти, решения и услуги с когнитивен елемент;
- Добавяне на нови модели за предлагане на услугите и нови модели на ценообразуване;
- Излизане на Европейския пазар за предоставяне на софтуерни услуги за застраховането;
- Увеличаване на капацитета за маркетинг и продажби.

### ЦЕЛИ: 2018-2022 Г.

- Средногодишен ръст на приходите от 25%;
- Достигане на 34% съотношение на EBITDA към приходи.

## 10.2.5 СЕГМЕНТ ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО

ДРУЖЕСТВА ОТ СИРМА ГРУП, КОИТО ОПЕРИРАТ В СЕГМЕНТА: **Онтотекст АД, Сирма Груп Инк.**

ПРОДУКТИ, УСЛУГИ И РЕШЕНИЯ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО

Вертикал	Продукт, решение, услуга	Приложение	
Издательства, медии и културно наследство	GraphDB	Извличане, свързване, структуриране и обогатяване на информация от различни източници	
	Инструменти за анализ на текст	Текстов анализ в неструктурирани данни	
	<a href="https://www.sirma.bg/products/publishing-media/">https://www.sirma.bg/products/publishing-media/</a>	Платформа за динамично семантично публикуване	Интегриране на бази данни в големи графи от знания
	Дигитален асистент за проверка на факти - Hercule	Анализ на документи, извличане на информация и генериране на метаданни, които свързват текст и структурирани данни	
	Управление на текст и данни	Свързване на фирмените знания, информация извлечена от текст и публични отворени данни.	
	Управление на съдържанието и колаборация	Индексиране и търсене на съдържание	
	Public Content Management	Контекстно и персонализирано препоръчване на съдържание.	
	Sirma Enterprise Platform	Помага за изследването на различно съдържание, публикувано в интернет пространството, като например новини, видеа и публикации в социалните мрежи.	
	Museum Space	Интелигентно търсене, персонализирано съдържание, препоръки, откриване на фалшиви новини, проверка на факти, класиране по популярност	



Collection Management	Интелигентна трансформация на всеки тип организация
SEIP	·Създаване на вертикални бизнес решения на база специфични области на познание
Данни, Знание и Аналитични услуги	·Създаване, съхранение и връщане на версии на важни документи на културни обекти
Digital Asset Management	Предпазва важни образци и дигитални активи да бъдат жертви на неадекватни политики за защита на записите, промени по документите, злоупотреби или бедствия предизвикани от човек или природата

#### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ГРУП В ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО:

- Водещ доставчик на технологии и услуги базирани на изкуствен интелект. Препопозиционирани - от доставчик на технологии за графи от знания и анализ на текст в доставчик на когнитивна платформа за интеграция и анализ на данни за т.н. „интелигентни предприятия“.
- Водещ технологичен доставчик на семантичната база данни GraphDB за управление на съдържание за STM (Science, Technology and Medicine) издателства.
- Позиционирани като технологичен партньор на големите консултантски и анализаторски компании.
- Сключени споразумения за партньорство с два от най-големите системни интегратори в света - Атос и Инфосис, за чиито клиенти нашите семантичните технологии ще решават сложни проблеми в различни области.
- Технологичното лидерство на световно ниво установено в сравнителни анализи, като този на Bloor Research Group за граф бази данни.
- Водещ доставчик на бизнес софтуерни решения за медии, издателства и галерии.
- Утвърждаване като технологичен доставчик на семантични решения в анализа на данните и извличане на полезни прозрения в пазара на сливания и придобивания.
- Навлизане в сегмента на финансовите услуги и пазарната информация, за използване на семантични технологии, които помагат на финансовите организации да управляват регулаторната съвместимост.
- Навлизане в сегмента на технологични услуги за изследване и модерирани на нагласите на виртуалните общности.

**ОСНОВНИ ТИПОВЕ КЛИЕНТИ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО:** издателства, медии, консултантски фирми, рейтингови

агенции, фирми за пазарен анализ, галерии, музеи и библиотеки.

#### ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ ЗА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА ИЗДАТЕЛСКА ДЕЙНОСТ И СЪБИРАНЕ И ОБРАБОТКА НА ПАЗАРНА ИНФОРМАЦИЯ:

- За анализ на текст: Системи за анализ на текст и управление на съдържание като IBM Watson, Cogito, OpenText, SAP Hana.
- За ConservationSpace, респ. Museum space: решения за цялостно управление на музейна документация и културни обекти - Artbase, Gallery Systems, Argus, Zatcom. Няма продукти, които се предлагат онлайн.
- За Collection Management: има две-три добре установени системи в САЩ и Европа, но те се ползват предимно от големи музеи и изискват сериозно техническо обслужване. Не са известни онлайн системи, които могат да се ползват и от малки музеи на достъпна абонаментна цена.
- Регулаторни рамки и режими на сегмента Медии: General Data Protection Regulation (GDPR)

#### ОСНОВНИ ПАРТНЬОРСТВА ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА В СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО:

- Водещ технологичен партньор на STM (Science, Technology and Medicine) издателски компании. Стратегическо партньорство със Springer-Nature и избор на GraphDB за своя SciGraph. Продължени и разширени са договорите с Elsevier, John Wiley & Sons, IET, Oxford University Press и DK.
- Дългосрочни споразумения за партньорство с два от най-големите системни интегратори в света - Атос и Инфосис, за чиито клиенти нашите семантичните технологии ще решават сложни проблеми в различни области.
- От средата на 2017 г. се работи интензивно за развиването на стратегически партньорства със системните интегратори и големите ИТ консултанти, големи доставчици на данни, на информацията, и на





софтуер за управление на документи и на бази данни.

- Търговско партньорство с финландската компания Планикс за продажба на решенията в областта на културното наследство.

#### БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА В СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО:

- Стратегическата задача за увеличаване на продажбите, поставена пред основното дружество работещо в тази вертикала – Онтотекст бе постигната. През 2017 година бяха подписани договори (осигурени поръчки) за 8.8 милиона лева, срещу 3.7 милиона лева през 2016 година.
- През месец май, дивизията стартира работа по втора фаза на проекта Conservation Space, финансиран от Andrew Mellon Foundation - софтуер в областта на реставриране на музейни експонати. Софтуерът е базиран изцяло на платформата (SEP), което прави решението уникално и далеч превъзхождащо конкурентните решения в областта. До края на годината Conservation Space бе внедрен и се използва активно в един от най-големите музеи в САЩ – National Gallery of Art (Вашингтон), както и в още няколко музеи в Щатите и Европа: IMA, The Courtauld, SMK, Denver Art Museum, Yale University и др.
- През 2017 г. компанията продължи успешното си участие в редица международни, интердисциплинарни проекти (приложно-изследователски и академични) финансирани по програми на ЕС, например в областта на идентифицирането на фалшиви новини в Интернет, извличане на медицински данни, възможностите за използване на анализа на големи данни в междусекторни вертикали, използването на отворени и свързани данни от правителствата и обществени организации и много други. Онтотекст спечели и финансиране на нови изследователски проекти за над 800 хиляди лева.
- Като оценка за иновационните продукти, разработки и утвърденото присъствие на Онтотекст в глобалните технологични вериги, компанията бе отличена с наградата „Иновативно предприятие на годината“ в областта „Пазарно Лидерство“, на тринадесетия национален иновационен форум, където Президентът на Република България Румен Радев, лично връчи наградата на Атанас Киряков, изпълнителен директор на Онтотекст АД.

#### R&D ПРЕЗ 2017 ГОДИНА В СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО :

- По отношение на продуктово развитие бяха осъществени четири актуализации на осмата версия на GraphDB, която беше пусната на пазара в самия край на 2016 г. Подобренията във функционалностите на платформата предложиха на

потребителите по-бързо извличане на смисъл от данните, по-богато потребителско изживяване, подобри се работата и визуализацията на данните, бързината, използваемостта, паралелното зареждане на данни и правене на логически изводи.

- Най-важни за големите клиенти на GraphDB бяха подобрения в скоростта и управляемостта на клъстерната версия Enterprise Edition.
- През месец август беше пусната нова услуга за използване на база данни като услуга database-as-a-service (DBaaS) за GraphDB Cloud, която доразвива съществуващите облачни услуги на Онтотекст S4. GraphDB Cloud помага на организациите да аутсорснат управлението на техните бази данни. Това позволява на клиентите да избегнат инвестиции в покупка на лицензи и обучение на технически персонал за инсталиране, конфигуриране и поддръжка.

#### ПОЛОЖИТЕЛНИ ПЕРСПЕКТИВИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА В СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО:

##### Перспективи пред „медии и пазарна информация“:

- Пазарът на NoSQL бази данни (част от които е GraphDB) през 2017 г. се оценява на 6.0 млрд. ЩД с прогноза за ръст 9.1 млрд ЩД през 2020 г. През 2017 година няколко от водещите ИТ компании демонстрираха сериозни намерения за навлизане в този пазар, с което валидират неговия потенциал за ръст и повишават вниманието към него от страна на клиентите. Такъв пример е Amazon - в края на 2017 година обяви своята нова database-as-a-service услуга Neptune.
- Пазарът на платформи за Изкуствен Интелект и Когнитивен анализ се оценява на 2.3 млрд през 2017 г. с прогноза да нарастне до 6.3 млрд през 2020 г. Еволюиране на следващо ниво - засилва интереса към използване на графи от знания (knowledge graphs), които дават повече и по-дълбоки възможности за интерпретиране на данни, измествайки преобладаващата през предходните години решения за използване на чисто статистически методи (машинно самообучение) върху големи обеми данни (Deep learning on Big Data).
- Ускорена продуктивизация на новите разработки в областта на семантичните технологии. Съксяване на т.нар Learning curve и бързо интегриране на технологията в реална работна среда, чрез подобряване на използваемостта.
- Много от водещите издатели вече са се насочили към семантично обогатяване, свързване и препоръчване на текстове, като начин да добавят повече стойност за читателите.
- Все по-широко използване на облачни услуги за анализ на текст.



- Обемът и качеството на отворените свързани данни (Linked Open Data) нараства с бързи темпове. Налични са все повече източници на информация на организации и свързани с тях лица и други организации - такива примери са Open Corporates и GLEI.
- Много от клиентите на GraphDB го използват за управление на съдържание и метаданни генерирани ръчно или чрез конкурентни технологии за анализ на текст. Има голям потенциал да се продава Ontotext Platform и да се изграждат решения за такива клиенти.
- Организацията има нужда от бързо и качествено търсене в и извличане на информация от огромни масиви документи и бази данни в предметни области със сложна терминология и множество взаимовръзки между концепции, обекти и документи. По-конкретно:
- Финансови институции имат нужда да адаптират процесите и документите си към динамично променящите се изисквания на регулаторните органи (например КФН и SEC) и да могат да докажат, че отчетите им са коректни по отношение на актуалните закони и регулации.
- Финансовите институции трябва да гарантират, че проучват клиентите си с цел превенция на пране на пари и други измами (Basel III, Know-your-customer, AML).
- Фармацевтичните компании имат нужда от цялостен поглед върху научните публикации, лабораторни и клинични изследвания. Това е необходимо, както в процеса на разработване на лекарства, така и в процеса на разпространение на лекарствата, за изчерпателно отговаряне на запитвания за странични ефекти от страна на регулаторните органи (например FDA).
- Инвестиционни фондове имат нужда да анализират разнородна информация за компании от тяхното портфолио и потенциални цели за инвестиция.

- Търговските организации имат нужда ефективно да анализират текст и друга информация за пазара с цел вземане на своевременни бизнес решения.

#### Перспективи в областта на „културното наследство“:

- Музеите се опитват да въведат дигитализация на своите колекции, за да се справят с намаляването на посещенията и интересите на публиката. Музейните работници и настоятелства осъзнават, че развиването на клиентското преживяване е изключително важно за да развият своето предлагане (продукт и услуги), така че аудиторията, посетителите да възприемат посещенията като забавни и полезни. Музеите, които събират такси за посещения, инвестират в интерактивни преживявания, мобилни приложения и т.н.
- Предоставят се финансови средства за подпомагане дигитализацията на културното наследство от местните и централни органи на властта – субсидии, облекчения, средства по европейски програми – грантови схеми.
- Частни фондации инвестират в технологични софтуерни решения за по-добро управление на музейните активи, реставрационните процеси, подбор на експонати и управлението на изложби.

**ВЪНШНИ РИСКОВЕ И ЗАПЛАХИ:** Склонността на клиентите да използват такива платформи от по-големи доставчици или да разработват такива системи вътрешно.

Технологични компании като Гугъл имат достъп до големи обеми данни, които им позволяват в по-голяма степен да използват машинно обучение за подобряване на алгоритмите за анализ.





## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Издателска дейност, медии и културно наследство	Приходи	Други приходи от дейността	9	12	13
		Приходи от продажба на услуги	2 116	3 981	3 251
	Приходи Общо	Приходи от продажби на дълготрайни активи			869
			<b>2 125</b>	<b>3 993</b>	<b>4 133</b>
	Разходи без Амортизация	Други разходи	-33	-121	-70
		Разходи за външни услуги	-389	-373	-1 201
		Разходи за заплати (възнаграждения)	-807	-2 110	-2 213
		Разходи за осигуровки	-75	-145	-213
		Разходи за материали	-8	0	0
		Отчетна стойност на продадени активи			
		<b>Разходи без Амортизация Общо</b>	<b>-1 312</b>	<b>-2 750</b>	<b>-3 697</b>
	Капитализация 613	Разходи за амортизация	1	4	5
	<b>Капитализация 613 Общо</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
Амортизация	Разходи за амортизация	-65	-5	-288	
<b>Амортизация Общо</b>	<b>-65</b>	<b>-5</b>	<b>-288</b>		
<b>Резултат</b>		<b>749</b>	<b>1 242</b>	<b>153</b>	

През 2017 г. сегментът отбеляза спад на резултата от 39,71% или 493 хил. лв. спрямо 2016 г.

## СТРАТЕГИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЕГМЕНТА ПРОДУКТИ И РЕШЕНИЯ ЗА МЕДИИ, ИЗДАТЕЛСТВА И КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО

### ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ

Създаване на SaaS решение за издателства и медии, с функционалности за:

- Автоматично добавяне на свързани тагове към текст;
- Извличане на информация за обекти и концепции от отворени данни;
- Интелигентен прес-клипинг;
- Интелигентно търсене и дефиниране на персонални „канални“;
- Персонализирано препоръчване на съдържание;
- Автоматично идентифициране и проследяване на истории;
- Проверка за достоверност на новини и факти;
- Ранкиране по популярност на компании в определена индустрия или регион, със или без отчитане на споменавания на свързани компании и продукти;
- Интеграция със SENPAI;
- Позициониране като световен лидер в доставка на софтуер за музеи, галерии и библиотеки;
- Създаване на линия от облачни продукти и услуги за музеите в цял свят;
- Exhibition Management, Collection Management, Curation Management, Public Content Management, Content Management & Collaboration, Digital Asset Management.

### РЪСТ НА ПРИХОДИТЕ ЩЕ СЕ ПОСТИГНЕ ЧРЕЗ

- По-къс цикъл на продажби;
- По-лесно и с по-ниски разходи внедряване на GraphDB;
- Разширяване на клиентския таргет чрез предлагане на възможностите на GraphDB като набор от облачни услуги, които са лесни за използване и комбиниране;
- Разработка на решения, които скъсяват създаването на нови продукти и позволяват многократно използване и обогатяване на съдържанието;
- Продажба на серия облачни продукти и свързани консултантски услуги;
- Добавяне на нови модели за предлагане на услугите и нови модели на ценообразуване;
- Разширяване на присъствието на пазарите в ЕС за вертикалата;
- Увеличаване на капацитета за маркетинг и продажби.

### ЦЕЛИ: 2018-2022 Г.

- Средногодишен ръст на приходите от 30%;
- Достигане на 32% съотношение на EBITDA към приходи.



## 10.2.6 СЕГМЕНТ СОФТУЕРНИ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО

Дружеството от Сирма Груп, което основно оперира в индустриалния сегмент: ЕнгВю Системс София АД.

### ПРОДУКТИ, УСЛУГИ И РЕШЕНИЯ НА СИРМА ГРУП В ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

Вертикал	Продукт, решение, услуга	Приложение
Индустриални приложения  <a href="http://www.sirma.bg/products/industrial-applications/">http://www.sirma.bg/products/industrial-applications/</a>	EngView Package & Display Designer Suite	CAD инструменти за проектиране и дизайн на опаковки и дисплеи
	packGate	Онлайн портал за производство опаковки и дисплеи, свързващ клиенти с производители
	e-Callipre	Електронен шублер
	ScanFit & Measure	Интелигентен софтуер за видеоизмерване.
	E-QMA	Управление на качеството
	TurnCheck	Специализиран софтуер за измерване на валове и ротационни детайли, част от OEM решение за качествен контрол при производството им.

### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ГРУП В ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

- Разширяване на пазарния дял посредством стратегически партньорства OEM договори с основни производители на дигитални машини за рязане (плотери) за опаковъчната индустрия, OEM софтуер - модули на EngView Package and Display Design Suite.
- Разширяване обхвата на стратегическото партньорство в опаковъчната индустрия с Хайделберг, в нови области и с нови технологични решения.
- Разширяване на пазарният дял на Measure Fit в сегмента на измервателни машини и технологии за контрол на качеството, нови продукти и софтуерни решения (OEM), инкорпорирани в измервателните системи и машини за продуктовата гама машини на QVI.

**ОСНОВНИ ТИПОВЕ КЛИЕНТИ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА:** производители на опаковки и дисплеи, производители на технологични детайли.

### ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ НА СИРМА ГРУП В ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

Еско - АртиосКАД, Импакт - Арден софтуер, Кесмейк - АГ КАД.

**КОНКУРЕНТИ НА SCANFIT & MEASURE:** Ascona, Romidot, Werth

**КОНКУРЕНТИ НА PACKGATE:** продуктът няма аналог на пазара все още. Конкуренти биха се появили сред конкурентите на КАД системата, които биха могли сравнително бързо да направят подобно онлайн решение.

### ОСНОВНИ ПАРТНЬОРСТВА ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА В ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

- Стратегически партньорства OEM договори с основни производители на дигитални машини за рязане (плотери) за опаковъчната индустрия, OEM софтуер - модули на EngView Package and Display Design Suite.
- Стратегическото партньорство в опаковъчната индустрия с Хайделберг, в нови области и с нови технологични решения.
- Задълбочаването на партньорствата с някои от големите производители на дигитални режещи машини - ребрандирани версии на CAD/CAM системата (white label).
- Изграждане на мрежа от стратегически партньорства с индустриални лидери във вертикалата – за опаковъчната индустрия - Heidelberg Druckmaschinen AG, Canon Inc., ARISTO GRAPHIC SYSTEME Austria, Zünd Swiss Cutting Systems; за измервателните технологии и технологии за следене на качеството - Quality Vision International (QVI) USA



## БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА В ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ:

- Екипите от Сирма Солюшънс и ЕнгВю сключиха договор за разработването на търговска система за поръчване и изработка на опаковки, където успяхме да спечелим договор за софтуерна разработка за Heidelberg, една от водещите немски компании в областта на печата.
- В края на 2017, търговските усилия по тази вертикала се фокусира върху немско говорещите страни, като за целта системата SEP /Sirma Enterprise Platform/ беше преведена на немски и успяхме да сключим няколко ключови партньорства с дистрибуторски фирми в региона. През 2018 се очаква да продължи инвестицията за навлизане в този пазар, като се фокусираме в двете ниши, които сме разпознали като перспективни: внедряване на музееен софтуер и продажби на софтуер за управление на договори.
- През 2017 г. ЕнгВю продължи да присъства на глобалния пазар със своите основни продукти – фамилията продукти EngView Package and Display Design Suite, както и продуктите насочени към измервателните технологии – Scan Fit&Measure, Alex Tool Matching. И тази година продължи тенденцията да нарастват с около 15 % приходите от продажби на лицензи и услуги – основно при продуктите за опаковъчната индустрия. Наред с това ЕнгВю Системс разшири пазарния си дял и посредством редица стратегически партньорства с производители на дигитални режещи машини за опаковъчната индустрия, с които бяха сключени OEM договори за ребрандирани пакети от модули на EngView Package and Display Design Suite, които се продават с всяка машина.
- ЕнгВю Системс присъства трайно и на пазара за измервателни машини и технологии за контрол на качеството, където разработените продукти над които компанията има интелектуални права (Measure Fit) се разпространяват заедно с висококачествените машини на стратегическия партньор QVI. Освен в този аспект, партньорството с QVI се разви и през 2017 г, като се увеличиха услугите по развой на софтуерни решения, които ЕнгВю изпълнява по поръчка на QVI.
- Стартира нов съвместен проект с QVI, в който ЕнгВю Системс получава водеща роля при разработката на софтуерната част на нова машина в продуктовата гама на QVI.
- Започна подготовката за пазарна реализация на друг нов продукт – пряко свързан с фамилията продукти, стъпили върху

собствената CAD/CAM технология. Това е PackGate – изключително иновативен продукт, изцяло съобразен с навлизането на дигиталното производство. PackGate практически оптимизира и елиминира рисковете от грешки и загуба на информация на един много важен етап в цикъла на производство на опаковки – първоначалната комуникация между краен клиент и производител. Този етап е пряко свързан с една от основните цели, които се преследват с дигитализацията – пестене на време и ресурси, при увеличаване качеството и елиминиране на рисковете от отказване на поръчки или преразходи в производството. Пазарната реализация на масовия пазар за PackGate все още предстои, но предварителните проучвания показват, че той все още няма значим пряк конкурент. Това му отваря перспективи да бъде продукт – пазарен лидер в своята ниша.

## ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ НА СИРМА ГРУП:

### Производство на опаковки:

- Потреблението на опаковки расте стабилно, широко навлизане на дигиталните технологии в производството и управлението на бизнес процесите в опаковъчната индустрия. Гъвкави оферти, избор на тиражи, персонализация, многообразие на специални печатни технологии, време за изработка и доставка.
- Интензивно преминаване към дигитален печат, търсене на решения (допълващи новите дигитални технологии) за допълнително спестяване на време и ресурси - интернет и облачни технологии за оптимизиране на комуникациите с клиенти и съкращаване цикъла Поръчка-Доставка (web-to-print, web-to-pack).
- Задълбочаването на партньорствата с някои от големите производители на дигитални режещи машини - ребрандирани версии на CAD/CAM системата.
- Изграждане на мрежа от стратегически партньорства с индустриални лидери във вертикалата – Heidelberg/Germany.

### Контрол на качеството и измервателни системи:

- Увеличение на изискванията за качествен контрол на производството и въвеждане на ISO стандарт.
- Има известно забавяне в развитието на технологии за следене и управление на качеството на серийни производства.
- Отчетливи тенденции за по-интензивна интеграция между класическите измервателни технологии и комуникационни, мобилни, интернет/облачни



*Годишен консолидиран доклад на ръководството на „Сирма Груп Холдинг“ АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

технологии. Целта е да се ускори трансферът, съхранението и обработката на информацията, получавана от измервателните машини, за да се повиши ефективността и надеждността на съществуващите системи следящи качеството.

- Утвърдени продукти със значителни пазарни дялове могат да предприемат агресивен маркетинг;
- при PackGate – пускане на подобен продукт преди Сирма да успее да наложи успешно своето решение.
- Нарушаване на патентна защита при продукти като mCaliper.

**Заплахи:**

**ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА**

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Индустриален	Приходи	Други приходи от дейността	17	58	30
		Приходи от продажба на стоки	29	30	70
		Приходи от продажба на услуги	2 850	3 087	2 473
		Приходи от продажби на материали	1	3	25
	<b>Приходи Общо</b>		<b>2 897</b>	<b>3 178</b>	<b>2 598</b>
	Разходи без Амортизация	Други разходи	-119	-199	-150
		Разходи за външни услуги	-811	-411	-444
		Разходи за заплати (възнаграждения)	-1 991	-1 643	-1 592
		Разходи за осигуровки	-214	-184	-188
		Разходи за материали	-66	-53	-60
		Отчетна стойност продажба на стоки	-29	-14	-36
		Отчетна стойност продажби на материали	0	-11	-6
		<b>Разходи без Амортизация Общо</b>		<b>-3 230</b>	<b>-2 514</b>
	Капитализация 613	Разходи за външни услуги	289		0
		Разходи за заплати (възнаграждения)	596	254	575
Разходи за осигуровки		62	29	62	
<b>Капитализация 613 Общо</b>		<b>946</b>	<b>282</b>	<b>637</b>	
Амортизация	Разходи за амортизация	-162	-103	-102	
	<b>Амортизация Общо</b>		<b>-162</b>	<b>-103</b>	<b>-18</b>
<b>Резултат</b>		<b>451</b>	<b>844</b>	<b>741</b>	

През 2017 г. сегментът отбеляза спад на резултата от 46,49% или 392 хил. лв. спрямо 2016 г., вследствие на увеличаване на размера на инвестициите.

**СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ ЦЕЛИ ПРЕД ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ НА СИРМА ГРУП СА:**

**ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ**

- Разработване на нови продукта/платформи: packGate, eCalliper, TurnCheck, част от които са без аналог на световния пазар;
- Свързване на системите за измерване със системите за контрол върху качеството;
- Интегриране със SENPAI.

**РЪСТ НА ПРИХОДИТЕ ЩЕ СЕ ПОСТИГНЕ ЧРЕЗ**

- Базирането на досегашните продукти в клауд;
- Смяна на бизнес моделите и моделите на продажба - от индивидуално на отделни клиенти на едновременно – на много клиенти;
- Увеличаване на капацитета за маркетинг и продажби;
- Изграждане на офиси в Азия. Експанзия на американския и азиатските пазари;
- Създаването на допълнителни партньорства с потенциални производители и дистрибутори.

**ЦЕЛИ: 2018-2022 Г.**

- Средногодишен ръст на приходите от 31,9%;
- Достигане на 34% съотношение на EBITDA към приходи



## ОСНОВНИТЕ ЦЕЛИ ПРЕД ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕГМЕНТ НА СИРМА ГРУП ЗА 2018 СА:

- успешно пускане на пазара на новата версия на флагмана на продуктите - Engview Package&Display Designer Suite. С новата 7 версия се очаква ново повишаване на приходите от този продукт. Очакваме засилване на позициите на Engview Package and Display Design Suite спрямо основните му конкуренти.
- Ще продължи и търсенето на нови партньорства с производители на машини, учебни заведения, подготвящи кадри в опаковането.
- Успешния пазарен старт за новите продукти, предназначени за масовия пазар – rackGate, mCaliper. Ще се търсят партньорства за тяхната успешна реализация, като основната цел ще бъде те да станат първите продукти за масов потребител в портфолиото на Енгвю Системс.

## 10.2.7 СЕГМЕНТ ПРОДУКТИ, РЕШЕНИЯ И УСЛУГИ ЗА ТЪРГОВИЯ

Дружества от Сирма Груп, които оперират в сегмент Търговия: Сирма Солюшънс, Сирма САЩ.

Вертикал	Продукт, решение, услуга	Приложение
Търговия  <a href="https://www.sirma.bg/products/retail/">https://www.sirma.bg/products/retail/</a>	Цялостно решение за in-store маркетинг – MarketVidia	Лицево разпознаване с висока точност
	Платформа за управление на лоялни програми LOYAX	Демографска идентификация
	Маркетингова и прогнозна аналитичност за потребителско поведение	Автоматизирано събиране на данни
	Мобилен OCR	Анализ на човешкия поток в магазини
	Чат бот, интелигентни асистенти	Подобряване на потребителското изживяване
		Многоканална комуникация
		Сигурност – национална, корпоративна

### ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ НА СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:

#### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:

- Начален етап на навлизане в пазара
- Създаване на софтуерна платформа с нова философия за привличане и задържане на клиенти във физическите магазини
- Създаване на екосистема от свързани продукти / услуги за многоканално управление на продажби и комуникация насочена към търговци на дребно
- Доставчик на ребрандирани решения – лоялни програми, продажбени чатботове, интелигентни асистенти за управление на комуникацията с клиенти
- Доставчик на интегрирано технологично решение, използващо компютърно зрение за in-store маркетинг.

Директни конкуренти на продукта: KAIROS, FACE++, Hoxton Analytics, Mavenstat, Aislelabs BetaFace, BioID и др.

Конкуренти за технологията компютърно зрение: всички технологични гиганти имат разработки в тази изключително перспективна област и растящ пазар - Google, Microsoft, Amazon, Facebook, NEC Corporation, Morpho S.A.S. (Safran Group), Cognitec Systems Pty Ltd, Aware, Inc., Anometrics, Inc., Ayonix, Inc., Cross Match Technologies, Inc., 3M Cogent Inc., FaceFirst, Inc. (Airborne Biometrics Group Inc.), AxxonSoft, Neurotechnology, ZK Software, Inc., Aurora Computer Services Ltd и т.н.

Големите играчи са фокусирани в разработването на ефективна технология която да осигури по-добро идентифициране, наблюдение и проследяване на хора.

**ОСНОВНИ ТИПОВЕ КЛИЕНТИ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:** вериги за търговия на дребно, корпоративни сгради ползващи системи за физически достъп.



#### КОНКУРЕНТИ ЗА СОФТУЕРНАТА ПЛАТФОРМА ЗА ЛОЯЛНИ ПРОГРАМИ:

Основните конкуренти на Лоякс са следните:

- Софтуерни разработчици на лоялти системи: доставчици, предоставящи конфигурируеми платформи за управление на лоялни програми;

**РЕГУЛАТОРНИ РАМКИ И РЕЖИМИ НА СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:** Директивата за събиране, съхраняване и управление на данни - GDPR

#### БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА В СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:

- В края на 2017 и началото на 2018 г. извършихме реструктуриране, при което обединихме екипите на основните продукти в този сегмент – Лоякс ([www.loyax.com](http://www.loyax.com)), MarketVidia ([www.marketvidia.com](http://www.marketvidia.com)) и екипът по разработка на sales chatbots. И 3-те продукта са все още млади, приходите, които генерират са малки, но ние вярваме в потенциала им. Някои от успехите в тази област са: проект за клиентска лоялност за Sakin International в Абу Даби. В САЩ изградихме и внедрихме комплексна платформа за лоялност за компанията SB Axxess, Санта Барбара, Калифорния. Платформата стартира през септември 2017, обслужва над 50 000 клиента и 1500 търговеца.

#### ПОЛОЖИТЕЛНИ ПЕРСПЕКТИВИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА В СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:

##### ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ТЕХНОЛОГИЧНИ РЕШЕНИЯ, БАЗИРАНИ НА КОМПЮТЪРНО ЗРЕНИЕ:

Технологията за компютърно зрение е приложима за всички пазари. Ключови индустрии, които търсят и въвеждат решения, базирани на технологии за лицево разпознаване:

- Потребителски стоки и търговия на дребно:
  - In-store проследяване (преброяване, следене на движение в обект)
  - Лицево разпознаване
  - Демографски анализи
  - In-store retail analytics
  - Персонализация и таргетирани кампании
  - Интелигентни дисплеи
  - Системи за ИИ за автоматичното попълване на инвентара
  - IT системи за събиране и анализ на данни, генерирани от ИИ приложенията. Умни и интуитивни преживявания чрез машинно обучение.
- Сигурност и наблюдение
  - Наблюдение на обекти, корпоративна сигурност, превенция на престъпления
  - Системи за управление на работно време и присъствие

#### ПЕРСПЕКТИВИ ЗА СОФТУЕР ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ЛОЯЛНИ ПРОГРАМИ:

Глобалната рецесия промени в голяма степен клиентското поведение по отношение на харченето и потреблението. Съвременният потребител търси добавена стойност и допълнителни ползи, които се простират отвъд стандартните транзакции. Съвременните лоялни решения се стремят към преход от транзакционния модел към ангажиране на потребителите на всяка стъпка от тяхното взаимодействие с бранда.

Поради нарастващото технологично развитие през последните години лоялните програми еволюират значително. Индустиалните проучвания показват, че брандовете искат да развият лоялните си стратегии отвъд даването на точки за лоялност и награди, но да развият стратегии за дългосрочно ангажиране и задържане на клиентите си. Брандовете, които познават добре клиентите си и им предоставят персонално отношение, успяват да подобрят задоволството на клиентите си, нивото на лоялност и задържане на клиентите.

- Ангажиране на клиентите в реално време;
- Персонализация и индивидуално отношение към клиентите;
- Нарастващо значение на анализите на клиентското поведение;
- Награждаване на клиентите според конкретно клиентско поведение и предпочитания;
- Изграждане на коалиционни програми с цел създаване на съвместни кампании между бизнесите и предоставянето на завършени услуги на клиентите.

Пазарът за управление на лоялни програми се очаква да расте от 1.4 милиарда долара през 2015 до 4.0 милиарда долара през 2020 с ръст 23.2%. Ускореното нарастване на мобилните технологии, броят на картодържатели и увеличаването на фокуса към лоялни програми с цел сегментиране и анализиране на клиентите са само част от факторите, които водят до ръста на този пазар.

#### ПОТЕНЦИАЛНИ ЗАПЛАХИ ЗА СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:

Рестриктивно местно законодателство по отношение на личната неприкосновеност и събирането на данни. Бързата комерсиализация на технологията е критично важна за ранното приемане на технологията и бързата пазарна пенетрация на създадените на нейна база вертикални решения



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	
Търговия	Приходи	Други приходи от дейността	0	1	0	
		Приходи от продажба на услуги	1 321	763	106	
	<b>Приходи Общо</b>			<b>1 321</b>	<b>763</b>	<b>106</b>
	Разходи без Амортизация	Други разходи	-20	-17	-5	
		Разходи за външни услуги	-250	-344	-253	
		Разходи за заплати (възнаграждения)	-749	-894	-655	
		Разходи за осигуровки	-88	-105	-76	
		Разходи за материали	-7	-10	-6	
	<b>Разходи без Амортизация Общо</b>			<b>-1 113</b>	<b>-1 370</b>	<b>-995</b>
	Капитализация 613	Разходи за амортизация	4 031	3 625	2 753	
		Разходи за заплати (възнаграждения)	450	700	501	
		Разходи за осигуровки	55	86	62	
		Разходи за външни услуги			110	
	<b>Капитализация 613 Общо</b>			<b>4 536</b>	<b>4 411</b>	<b>3 426</b>
Амортизация	Разходи за амортизация	-4 036	-3 626	-2 753		
<b>Амортизация Общо</b>			<b>-4 036</b>	<b>-3 626</b>	<b>-2 753</b>	
<b>Резултат</b>			<b>708</b>	<b>178</b>	<b>-216</b>	

Сегментът се представя отлично през 2017 г. с ръст на резултата от 297,17% или 530 хил.лв. спрямо 2016.

### СТРАТЕГИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЕГМЕНТА ТЪРГОВИЯ:

#### ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ

- Интеграция на съществуващите иновативни продукти в областта на търговията - Loyax и
- MarketVidia с когнитивни технологии в областта на Analytics/Predictive Analytics, и AI базирана комуникация( chatbot, intelligent assistant) в една технологична платформа за маркетинг и продажби в сегмента търговия;
- Усъвършенстване на технологиите за компютърно зрение - лицево разпознаване и демографски анализ;
- Разработка на нови когнитивни решения, свързани с chatbot комуникации, интелигентни асистенти, анализи и профилиране;
- Диверсификация на бизнес модела и моделите на продажба;
- Изграждане на мрежа от търговски и технологични партньори

#### РЪСТ НА ПРИХОДИТЕ ЩЕ СЕ ПОСТИГНЕ ЧРЕЗ

- Увеличаване на продажбите на платформата за лоялни клиенти Лоякс;
- SaaS модел и WhiteLabel решения;
- Навлизане на американския и азиатските пазари;
- Навлизане в арабските пазари, откриване на търговски офиси или създаване съвместни дружества;
- Кръстосани продажби с търговци от сектора по други проекти на групата;
- Увеличаване на капацитета за маркетинг и продажби;
- Партньорства с маркетингови консултантски компании

#### ЦЕЛИ: 2018-2022 Г.

- Средногодишен ръст на приходите от 61%;
- Достигане на 37% съотношение на ЕБИТДА към приходи.

### 10.2.8 Сегмент софтуерни продукти, решения и услуги за здравеопазване

Дружеството от Сирма Груп, което основно оперира в сегмент Здравеопазване: Сирма Медикъл Системс АД.

#### ПРОДУКТИ, УСЛУГИ И РЕШЕНИЯ НА СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТ ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ:

Вертикал	Продукт, решение, услуга	Приложение	
Здравеопазване	Интелигентно мобилно приложение за контрол на диабета – Diabetes: M	Управление на диабетното състояние	
	<a href="https://www.sirma.bg/products/life-sciences/">https://www.sirma.bg/products/life-sciences/</a>	Платформа за цялостно проследяване на хронични заболявания	Оптимизация на процесите в различни клиники и болници
	Софтуерна платформа за управление на здравни заведения	Събиране, достъп и споделяне на информация за здравето или за заболяването	
	Персонален здравен терминал – електронно пациентско досие		





#### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА ОТ СИРМА ГРУП В СЕГМЕНТ ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ:

- Diabetes:M заема първо/второ място в Google Play и е изключително добре оценен и приеман от крайните потребители и специалисти.
- Приложението се трансформира в цялостна система за управление на диабета, включваща две мобилни приложения за Android и iOS, уеб приложение за потребители и уеб приложение за мониторинг.
- Калкулаторът за изчисляване на дозите инсулин е най-добрият (предстои сертифициране за медицинско изделие, с оглед проникване в сегмента на клиниките и специалистите).
- Позициониране на дивизията като доставчик на софтуер за управление на хронични заболявания.

**Основни типове клиенти на Сирма Груп в сегмента:** болни от диабет физически лица и медицински персонал, който се грижи за тях.

#### Основни конкуренти на DIABETES:M:

Към момента в двата дигитални пазара (iTunes и Google Play) има около 1500 приложения, пряко или косвено насочени към диабетно болни. Лидери в категорията безспорно са производителите на устройства за измерване на кръвната захар (глюкомери, помпи и сензори). Те държат около 50% от общия пазар на приложения за диабет. Сред тях се отличават Abbot, Dexcom, H2 Inc, Medtronic, а също така и услуги като тези на Glooko и Livongo.

По-тясно сегментиране извън рамката на големите производители на медицинска техника, показва наличието на над 200 приложения, имащи близки до Diabetes:M функции. От тях приблизително 20 са приложенията, които по един или друг начин могат да бъдат считани за директна конкуренция на Diabetes:M.

Проучване на двата пазара показва, че като най-сериозна в сегмента конкуренция се явяват приложенията **mySugr, Glucose Buddy, Sugar Sence, Diabetes Tracker, Glooko, One Touch Reveal и OnTrack**. От изброените **mySugr** се отличава като настоящ лидер в този сегмент.

**РЕГУЛАТОРНИ РАМКИ И РЕЖИМИ НА СЕГМЕНТА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ:** сертифициране на Diabetes-M по CE, FDA и HIPAA ако се стремим да навлезем в сегмента на лицензираните медицински устройства като вграден софтуер.

#### Основни партньорства през 2017 година на дружествата от Сирма в сегмент Здравеопазване:

- В момента се извършва интензивно проучване и търсене на партньори, производители на лицензирано медицинско оборудване, за да се

осъществи интеграция на софтуера с физически медицински устройства като глюкомери, така наречените умни инсулинови писалки и по възможност някои инсулинови помпи.

- Стратегическо партньорство с една от водещите информационни бази данни в областта на фарма и биотехнологиите DrugBank

#### БИЗНЕС РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2017 ГОДИНА НА ДЕЙНОСТТА НА СИРМА В СЕГМЕНТ ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ:

- Diabetes:M продължава да е на първо/второ място в Google Play и е изключително добре оценено и приемано от потребителите. Има положителни оценки от лекарите. Калкулаторът за изчисляване на дозите инсулин все още е най-добрият, но за съжаление липсата на сертификат за медицинско изделие пречи да се използва официално от специалистите.
- Основна цел на Сирма Медикъл Системс през 2017 година беше пускането на завършена система за контрол на диабета. Тази цел беше успешно изпълнена през месец април.
- За съжаление приходите от крайните потребители се оказаха недостатъчни, за да покрият текущите разходи на компанията. Макар да има вече над 47000 потребители ползващи приложението и 30000 активни потребители месечно, то потребителите с платен абонамент са едва към 2000. Тяхният брой расте непрекъснато, но темповете са незадоволителни. Основна причина за малките приходи е, че най-сигурният начин да се достигне до крайните потребители е през лекарите, но достигането до самите лекари изисква непосилен маркетингов ресурс за момента. Друг проблем е и липсата на сертификат за медицинско изделие, което не позволява системата да се ползва в клиниките.
- През изминалата година Sima Medical Systems пусна напълно завършена и разширена версия на вече известното преди това Diabetes:M. Приложението се трансформира в цялостна система за управление на диабета, която включва две мобилни приложения за Android и iOS, уеб приложение за потребителите и уеб приложение за мониторинг, което да се ползва от лекарите, както и от родителите на деца с диабет за следене на състоянието във всеки един момент. Интегрирана е и система с изкуствен интелект, за адаптивни нотификации за диабетиците да не забравят да измерват кръвната си захар в определени ситуации.



## ПРОДУКТОВО РАЗВИТИЕ

На финален, тестов етап е разработката на система за иновативна терапия на заекващи по системата MPI на двама водещи професори от университета на Санта Барбара в САЩ.

### ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД СЕГМЕНТ ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ:

- Автоматизацията на процеса по събиране на данни за системите за управление на диабетното състояние.
- Използване на алгоритми за изкуствен интелект, в аналитичните инструменти и препоръки за контрол и осигуряване на ефективно самоуправление на състоянието.
- Интензивен R&D за създаване на система наподобяваща нормалната работа на организма (т. нар. изкуствен панкреас).
- Използване на лекарства с допълващи механизми на действие, които подобряват гликемичния контрол чрез насочване към различни патофизиологични дефекти на диабета.
- Използване на съвместни екипи за лечение на диабет: лекари, фармацевти, практикуващи медицински сестри, помощници на лекари, диетолози, сертифицирани преподаватели по диабет (CDE), медицински помощници и социални работници.
- Осигуряване на персонализирана грижа за пациента, отговаряща на конкретни цели, за преодоляване на бариери и предизвикателства, уникални за конкретен пациент.

- Обучение на пациентите, за да могат да вземат решения в собствената им грижа - голяма част от диабета зависи повече от поведението на пациентите, отколкото клиничните интервенции.

### ВЪНШНИ РИСКОВЕ И ЗАПЛАХИ:

Предстои стартиране на сертифициране на продукта по CE, FDA и HIPAA, както и интеграция с физически медицински устройства като глюкомери, така наречените умни инсулинови писалки и по възможност някои инсулинови помпи. Усилено се търси партньорство с някои от водещите компании специализирани в лечението на диабет. Евентуалното забавяне на двете дейности ще се отрази на възможността за пазарна пенетрация и бързо налагане на продукта сред специализираните среди.

Промяната в технологиите е един от основните фактори, който трябва да бъде под постоянно наблюдение. Тъй като успехът на бизнес модела зависи почти изцяло от платформите на трети страни (Apple, Google), трябва да се реагира изключително бързо в един много динамичен пазар.

Тъй като mHealth сегмента е нов и тепърва се разработва, все още в много държави няма твърдо установено законодателство за регулирането му. Това е значителен рисков фактор, тъй като може да се наложи фрагментирана локализация в бъдещ момент. Навременната реакция при появата на нови технологии и стандарти ще бъде ключов фактор за успеха на компанията.

## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА СЕГМЕНТА

Сегмент	Показател	Детайлен индикатор	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	
Здравеопазване	Приходи	Приходи от продажба на услуги	252	315	172	
	Приходи Общо		<b>252</b>	<b>315</b>	<b>172</b>	
	Разходи без Амортизация	Разходи за външни услуги		-186	-19	0
		Разходи за заплати (възнаграждения)		-347	-234	-108
		Разходи за осигуровки		-32	-21	-15
		Разходи за материали		-1	-1	0
		Други разходи		-3	-6	0
	Разходи без Амортизация Общо		<b>-569</b>	<b>-281</b>	<b>-123</b>	
	Капитализация 613	Разходи за амортизация		21	10	0
		Разходи за заплати (възнаграждения)		290	161	0
		Разходи за осигуровки		27	14	0
	Капитализация 613 Общо		<b>339</b>	<b>185</b>	<b>0</b>	
	Незавършено пр-во 611	Приходи от продажба на услуги		0	-19	-15
		Разходи за заплати (възнаграждения)		0	18	19
Разходи за осигуровки			0	1	1	
Незавършено пр-во 611 Общо		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>		
Амортизация	Разходи за амортизация		-21	-10	0	
Амортизация Общо		<b>-21</b>	<b>-10</b>	<b>0</b>		
Резултат			<b>0</b>	<b>209</b>	<b>54</b>	



#### Основни цели за 2018 година са:

- Начало на процес по сертифициране на продукта по CE, FDA и HIPAA, както и интеграция с физически медицински устройства като глюкомери, така наречените умни инсулинови писалки и по възможност някои инсулинови помпи.
- Търсене на партньорство с някоя от водещите компании специализирани в лечението на диабет.
- Пускане на системата за терапия на заекващи MPI-2, през втората четвърт на 2018 г.

#### СТРАТЕГИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЕГМЕНТ ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ:

##### ФОКУС ПРОДУКТОВО И БИЗНЕС РАЗВИТИЕ

- Разработване на приложения за управление на хронични заболявания;
- Свързване на интегрираното решение към лицензирани измервателни устройства;
- Вграждането на уникални алгоритми и препоръки за следене на хроничните заболявания;
- Интеграция със SENPAI;
- Разработка на цялостни решения за клиничен мениджмънт;
- Постепенно изграждане на персонален терминал EMR.

##### РЪСТ НА ПРИХОДИТЕ ЩЕ СЕ ПОСТИГНЕ ЧРЕЗ

- IoT свързаност;
- Увеличаване на капацитета за маркетинг и продажби;
- Изграждане на партньорска екосистема;
- Балансиране на модела B2B и B2C продажби.

##### ЦЕЛИ: 2018-2022 Г.

- Средногодишен ръст на приходите от 156,54%;
- Достигане на 25% съотношение на EBITDA към приходи.

## 10.3 Дружествата от групата и индивидуалните им резултати

### 10.3.1 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.

В началото на 2009 г. Датикум се трансформира от бизнес звено на „Сирма Солюшънс“ АД в самостоятелна фирма, като привлече финансиране от страна на „Асарел Медет“ АД.

Дружеството оперира като център за надеждно съхранение на данни от възможно най-високото поколение. Основните услуги, които предоставя са облачни услуги, в това число публични и частни, колокация, хостинг, виртуализация, отдаване под наем на хардуер, комуникационни и мрежови услуги, изграждане и опериране на резервни центрове за данни, услуги по архивиране и съхраняване на информация, предоставяне на услуги по изграждане и поддръжка на хардуерни и софтуерни системи, изграждане на центрове за данни, системна интеграция, изграждане на тестови среди и др.

Датикум е сертифициран партньор на Майкрософт и VMware.

#### 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.

## HR ПОЛИТИКА.

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

## ПРОГНОЗИ ЗА ПАЗАРА, НА КОЙТО ДРУЖЕСТВОТО ОПЕРИРА И РАЗВИТИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО ПРЕЗ СЛЕДВАЩИТЕ 3 ГОДИНИ

Според анализ на Gartner до 2021 година 70 % от общия пазар на публичните облачни услуги ще се контролира от 10-те най-големи доставчици в света. В IaaS сегмента това се очаква да бъдат Amazon, Microsoft, Google и Alibaba, които и през 2017 година държат основен процент от пазара. В сегментите на SaaS и PaaS се очаква водеща роля да играят Oracle, SAP и Microsoft.

В сравнение със световните лидери в IaaS сегмента, Датикум има сравнително малък дял от световния пазар, но бележи стабилен ръст предоставянето на облачни услуги. Compound Annual Growth Rate (CAGR) за последните 3 години (2015-2017г.) от облачни услуги на Датикум е 22,89%.

Облачната платформа на Датикум генерира ръст от близо 19% през последната година, като очакванията са за следващите години този темп на растеж да се запази, следвайки тенденциите на световните пазари и развитието на облачните услуги според очакванията на анализаторите. Възможно е ръста да е по-умерен за 2019-2020 г.

## ДАТИКУМ ПРЕЗ 2017 Г.

През изминалата 2017 Датикум завърши успешно изграждането на фаза 2 на IT проекта в Уни Хоспитал Панагюрище – медицинско заведение с най-модерното за страната IT оборудване.

Датикум стана част от един от най-големите европейски мрежи за интернет обмен, с което осигуряваме още по-добра свързаност за нашите клиенти и в частност клиентите на облачните ни услуги.

Датикум беше единствената българска компания участвала на проведената в Европейският парламент кръгла маса за обсъждане и приемане на Code of Conduct за защита на европейските доставчици на облачни услуги.

Датикум стана един от първите членове на CISPE – организацията на европейските доставчици на инфраструктура като услуга. Членове на организацията са Amazon Web Services (САЩ), OVH (Франция), Aruba (Италия), Hetzner Online (Германия), Ikoala (Франция), UK Cloud (Великобритания), Outscale (Франция), United Internet (Германия) и други.

Инвестирахме във Flash сторидж, който обслужва публичната облачна платформа. И преди тази инвестиция Датикум разполагаше с най-бързия и голям облак в региона, защото бяхме единствените, които предлагаме на клиентите си чист SDD сторидж в размер на десетки TB, сега сме единствените, които вече предлагаме и Flash сторидж на клиентите си, който работи със скоростта на оперативната памет и позволява скорост от 1M IOPS на бизнес клиентите ни на облачната платформа.

Датикум реализира на пазара нова услуга Disaster recovery as a Service в облачната си платформа, от която могат да се възползват всички фирми клиенти на изключително атрактивна цена.

В партньорство с един от водещите ERP доставчици на пазара съвместно стартирахме иновативна за българския пазар услуга – Microsoft Navision ERP as a Service, предварително параметризиран и калкулиран на брой потребители на клиента.

Инвестирахме в нов backup сторидж и сме в състояние да предлагаме на нашите клиенти backup service в размер от над 1PB дата пространство.

В процес е изграждането на втора географска локация на облачната си и backup платформи на 400 км от София с цел предоставяне на географски резервирани услуги на нашите клиенти.



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	2 525	2 850	4 702	-325	-11,40%
ЕБИТДА	680	906	832	-226	-24,94%
Амортизации	(221)	(369)	(386)	148	-40,11%
Нетна печалба/загуба	400	474	368	-74	-15,61%
ЕБИТДА марж	26,93%	31,79%	17,69%	-0,05	-15,28%
Марж на нет. печалба	15,84%	16,63%	7,83%	-0,01	-4,75%
Продажби / акции	1,0969	1,2381	2,0426	-0,14	-11,40%
Печалба / акция	0,1738	0,2059	0,1599	-0,03	-15,61%
ROE	0,1408	0,1657	0,1352	-0,02	-15,02%
Общо активи	3 107	3 308	3 168	-201	-6,08%
Нематериални активи	1 001	1 103	1 105	-102	-9,25%
Book value*	1 840	1 758	1 616	82	4,66%
Собствен капитал	2 841	2 861	2 721	-20	-0,70%
Общо пасиви	266	447	447	-181	-40,49%
Лихвоносни дългове	-	-	-	0,00	н/а
D/E	0,0936	0,1562	0,1643	-0,06	-40,07%
ROA	0,1287	0,1433	0,1162	-0,01	-10,15%

### 10.3.2 Сирма Солюшънс АД

- <http://www.sirmasolutions.com>
  - Сирма Солюшънс АД е дъщерна компания на Сирма Груп Холдинг АД
  - **Капитал:** 32 319 700 лв. Непарична вноска: софтуер - 13 софтуерни модули на стойност: 33 997 530 лв.
  - **Акции:**
    - обикновени, Брой: 3 139 256, Номинал: 10 лв. Права: всяка обикновена акция дава право на един глас в общото събрание на акционерите, както и право на дивидент и на ликвидационна квота, съразмерни с номиналната стойност на акцията.
    - клас А, Брой: 15 000, Номинал: 10 лв. Права: Клас А акции са привилегировани 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 188 255 бр. собствени акции с номинална стойност на всяка акция 10 лв.

#### ДЕЙНОСТ ПРЕЗ 2017:

През 2017 г. Сирма Солюшънс отново беше една от най-успешните компании в групата. Реализираните приходи бяха в размер на 34,54 млн. лв. и нетна печалба 1,68 млн.лв.

През 2017 г. паралелно с изработването на 5-годишната стратегическата програма на Холдинга, започнаха промени във всички компании, за да се подготвят за изпълнение на стратегията.

Ролята на Сирма Солюшънс в стратегията на групата е, че на компанията ѝ предстои да се превърне в ядрото на интеграторския бизнес, който ще се развие около ключовите когнитивни технологии на Сирма. Това предполага обучаване на интеграторски екипи, трансфер на ноу-хау и технологична експертиза от компании като

Онтотекст и СЕС към Сирма Солюшънс. В изпълнение на стратегията на групата в началото на 2017г. екипът от разработчици на Сирма Ентерпрайз Системс се вля в Сирма Солюшънс. Интеграцията на екипа се извърши в продължение на 9-10 месеца и след неизбежните начални проблеми, към момента в Сирма Солюшънс функционира отново единна и хомогенна структура.

В началото на 2018 г. в Сирма Солюшънс се оформиха 2 от 6-те стратегически вертикала на групата: Cross Industry Business Solutions и Retail Software Solutions

През 2017 г. в компанията бяха активни 5 основни дивизии:

#### SYSTEM INTEGRATION



За поредна година звеното Системна интеграция в Сирма Солюшънс генерира двуцифрен ръст на продажбите си. Компанията отново реализира множество комплексни проекти по изграждане на центрове за данни, облачни инфраструктури и системи за сигурност на територията на България, Австрия, Германия, Белгия, Великобритания и Канада.

Звеното разви партньорства си до най-високо ниво на съответния производител в разнообразни области:

- Съхранение на данни и изчислителни сървъри: IBM, Cisco, HPE, Lenovo, Oracle, EMC/Dell, Netapp
- Мрежова инфраструктура: Cisco, Juniper, HPE, Huawei
- Виртуализация и бекъп: VMWare, Microsoft, Veeam
- Инфраструктура за центрове за данни: APC, Emerson и други
- Крайни устройства: Lenovo, HP, Samsung, Dell
- Информационна сигурност: F5, PaloAlto, Cisco, Radware, Imperva, Forcepoint, Checkpoint, CyberArk, RSA и други

Предвид динамичните изисквания на съвременната обезпеченост на сигурността, Сирма наблегна на обучение на инженерите си в тази област и успя да реализира големи проекта с цитираните производители на територията шестте държави, в които работихме.

Спечелихме много нови клиенти, сред които три банкови институции, застрахователна компания, две логистични компании, нова голяма частна верига от болници, няколко международни ИТ компании.

Търговският и инженерният екип се увеличиха, като планът е екипът да се удвои до края на 2018-та година. Ще продължим да инвестираме в обученията и сертификации в ключовите за звеното технологии.

Целите пред дивизията за 2018 са отново двуцифрен ръст, нови клиенти във финансовия, застрахователния, транспортния, миннодобивния, здравеопазване, ИТ и други сектори и нови партньорства с хардуерни и софтуерни производители.

## US SOFTWARE CONSULTING

През 2017 екипа на Сирма Солюшънс успя да достави много успешни проекти на своите клиенти отвъд океана. Ето някои от тях:

- Изградихме комплексна платформа за Кибер-Сигурност, която осигурява

видимост в реално време и дава възможност за бърз отговор при инцидент.

- Създадохме устройство, което компанията-клиент нарича "първият унифициран универсален уред за управление на кибер заплахи в дома". Това устройство е иновативен продукт за дома,

който беше разпознат и поставен в категорията "Best of the Best" на престижното събитие в Лас Вегас, CES 2018.

- Започнахме да работим с една от водещите компании в САЩ, която предоставя услуги и решения за намаляване на риска и загубите от измами за банки, доставчици на платежни услуги, онлайн търговци и други.
- Изградихме и внедрихме комплексна платформа за лоялност за компанията SB Axxess, Санта Барбара, Калифорния. Платформата стартира през септември 2017, обслужва над 50000 клиента и 1500 търговеца.
- Започнахме изграждането на интелигентна платформа, базирана на "Machine Learning" алгоритми, за разпознаването на фактури при процеса на възстановяване на разходи на клиенти на застрахователна компания.

Все по-ефективно работят търговците, отговарящи за спечелване на нови консултинг проекти в САЩ. Успяваме да увеличим портфолиото от клиенти. Техническите екипи на дивизията в България и САЩ успяват да доставят качествено и в срок. От много години дивизията няма провален проект.

## EUROPEAN PROJECTS

През 2017 ЕУ дивизията реализира ръст в приходите и печалбата спрямо предишните години, като успя да се развие и увеличи бизнеса в няколко направления.

В банковият сектор, благодарение на експертизата, която имаме в Теменос Т24 успяхме да сключим ключови договори с KBC Ireland, BIL, както и взехме участие като един от основните консултанти в обединението на ОББ и СиБанк в България. В края на годината се включихме в голям проект за Райфайзен банк, където съвместно със СБК и австрийски партньор разработваме изцяло нова Front-End система за банката.





От ключово значение за Сирма се оказва и възможността да интегрираме екипът от Sirma SHA (Албания) в проектите на Сирма Солюшънс, с което показахме, че можем да работим ефективно, с хора от целият свят, без значение в кой град и в коя държава се намират.

Включихме се в разработването на търговска система за поръчване и изработка на опаковки, където съвместно с ЕнгВю успяхме да спечелим договор за софтуерна разработка за Heidelberg, една от водещите немски компании в областта на печата.

Звеното успешно продължи работата и по още няколко аутсорсинг проекти: EOS, Lifebook, OCCAS Mtel.

## PUBLIC SECTOR

Безспорно най-големият успех на дивизията беше спечелването на огромен многогодишен проект с Financial Mechanism Office на EEA and Norway Grants (Брюксел). Спечелихме проекта в много оспорвана конкуренция с 19 европейски компании от всякакъв мащаб. Спечелването на такъв проект е не само много голям успех за Сирма, но и признание за цялата българска ИТ индустрия. Проектът ще продължи до 2025 година, като вече започнахме с много силен и успешен старт.

Друг значителен проект, който изпълнихме беше разработването на система за ИТ одит за българската правосъдна система. Разработката беше основана на нашата технология SEP (Sirma Enterprise Platform), което ни позволи за изключително кратко време да доставим сложен софтуерен продукт, чиято разработка нормално би отнела десетки човекогодини.

## SIRMA ENTERPRISE PLATFORM

През 2017 г. екипът на Сирма Ентерпрайз Системс се вля в Сирма Солюшънс като дивизия, която се фокусира върху разработването на платформата `Sirma Enterprise Platform`. Сирма инвестира в разработването на тази платформа повече от 5 години, като по настоящем тя се явява част от стратегията за изграждане на ключовата когнитивна платформа на Сирма - SENPAI.

През месец май, дивизията стартира работа по втора фаза на проекта Conservation Space, финансиран от Andrew Mellon Foundation - софтуер в областта на реставриране на музейни експонати. Софтуерът е базиран изцяло на платформата (SEP), което прави решението уникално и далеч превъзхождащо конкурентните решения в областта. До края на годината Conservation Space бе внедрен и се използва активно в един от най-големите музеи в САЩ – National Gallery of Art (Вашингтон), както и в още няколко музеи в Щатите и Европа: IMA, The Courtauld, SMK, Denver Art Museum, Yale University и др.

На база на платформата, Сирма разработи собствен продукт за управление на договори и документи, като този продукт беше успешно внедрен както в Сирма като система за управление на договорите, така и в някои от големите ни клиенти.

В края на 2017, SEP се фокусира върху немско говорещите страни, като за целта системата беше преведена на немски и успяхме да сключим няколко ключови партньорства с дистрибуторски фирми в региона. През 2018 се очаква да продължи инвестицията за навлизане в този пазар, като се фокусираме в двете ниши, които сме разпознали като перспективни: внедряване на музееен софтуер и продажби на софтуер за управление на договори.

## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	34 536	22 571	15 708	11 965	53,01%
ЕБИТДА	7 100	7 303	4 724	-203	-2,78%
Амортизации	(5 235)	(4 841)	(3 460)	-394	8,14%
Нетна печалба/загуба	1 677	2 411	1 363	-734	-30,44%
ЕБИТДА марж	20,56%	32,36%	30,07%	-0,12	-36,46%
Марж на нет. печалба	4,86%	10,68%	8,68%	-0,06	-54,54%
Продажби / акции	1,0686	6,9836	1 234	-5,92	-84,70%
Печалба / акция	0,0519	0,0746	0,0438	-0,02	-30,44%
ROE	0,0383	0,0560	0,0344	-0,02	-31,56%
Общо активи	58 420	52 165	47 581	6 255	11,99%
Нематериални активи	26 418	24 622	20 565	1796	7,29%
Book value*	17 315	18 407	19 087	-1092	-5,93%
Собствен капитал	43 733	43 029	39 652	704	1,64%
Общо пасиви	14 687	9 136	7 929	5 551	60,76%
Лихвоносни дългове	3 201	1 617	99	1 584	97,96%
D/E	0,0732	0,0376	0,0025	0,04	94,77%
ROA	0,0287	0,0462	0,0286	-0,02	-37,89%





### 10.3.3 Сирма Ентерпрайз Системс АД

- <http://www.sirmaitt.com/> - 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. - собствени на дружеството акции, които могат

да се прехвърлят само на служителите. Налични, с право на глас и дивидент.

Дружеството притежава към 31.12.2017 г. собствени акции клас А – 2 217 бр. с номинална стойност 10 лв.

Сирма Груп Холдинг притежава 125 120 броя акции, които представляват 90,13 % от капитала.

### ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	3 310	2 256	1 816	1 054	46,72%
ЕБИТДА	2 927	1 042	999	1 885	180,90%
Амортизации	(564)	(687)	(583)	123	-17,90%
Нетна печалба/загуба	1 950	210	327	1740	828,57%
ЕБИТДА марж	88,43%	46,19%	55,01%	0,42	91,45%
Марж на нет. печалба	58,91%	9,31%	18,01%	0,50	532,89%
Продажби / акции	23	16	13	7,48	46,72%
Печалба / акция	13,8298	1,4894	2,3191	12,34	828,57%
ROE	0,4851	0,1014	0,1781	0,38	378,14%
Общо активи	8 860	6 508	4 716	2 352	36,14%
Нематериални активи	8 429	5 427	3 605	3 002	55,32%
Book value*	(4 409)	(3 357)	(1 769)	-1 052	31,34%
Собствен капитал	4 020	2 070	1 836	1 950	94,20%
Общо пасиви	4 840	4 438	2 880	402	9,06%
Лихвоносни дългове	552	532	536	20	3,76%
D/E	1,2040	2,1440	1,5686	-0,94	-43,84%
ROA	0,2201	0,0323	0,0693	0,19	582,07%

Дружеството през 2018 г. ще акумулира IP на групата, а впоследствие – в 2019 г. ще се влее към Сирма Груп Холдинг АД.

### 10.3.4 Онтотекст АД и Онтотекст САЩ

- <http://www.ontotext.com>
- Онтотекст АД е дъщерна компания на Сирма Груп Холдинг АД
- Капитал: 16 068 801 лв.

Акции: 16 068 801 бр.

Класове акции:

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

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

Към 31.12.2017 г. разпределението на акционерния капитал на дружеството е както следва:



*Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

Акционери	Клас акции	Брой акции към 31.12.2017	Брой акции към 31.12.2016	Номинал	% в капитала
Сирма Груп Холдинг АД	обикновени	9 401 155	8 558 125	1 лв.	58,51%
Кирил Симов	обикновени	220 778	220 778	1 лв.	1,37%
Хамиш Кънингам	обикновени	255 901	255 901	1 лв.	1,59%
Калина Бончева	обикновени	255 901	255 901	1 лв.	1,59%
Диетер Фенсел	обикновени	307 082	307 082	1 лв.	1,91%
Марин Димитров	обикновени	307 082	307 082	1 лв.	1,91%
Борислав Попов	обикновени	311 006	311 006	1 лв.	1,94%
Димитър Манов	обикновени	307 082	307 082	1 лв.	1,91%
Дамян Огнянов	обикновени	153 541	153 541	1 лв.	0,96%
Златина Маринова	обикновени	153 541	153 541	1 лв.	0,96%
Васил Момчев	обикновени	106 284	106 284	1 лв.	0,66%
Милена Янкова	обикновени	102 361	102 361	1 лв.	0,64%
Невек Сърл	клас А1	4 187 087	4 187 087	1 лв.	26,06%
<b>Общо</b>		<b>16 068 801</b>	<b>15 225 771</b>		<b>100,00%</b>

#### ОПЦИОНЕН ФОНД:

Притежателите на обикновени акции от капитал на „Онтотекст“ АД, в т.ч. „Сирма Груп Холдинг“ АД, се съгласяват да създадат опционен фонд от 1 210 215 (един милион двеста и десет хиляди и двеста и петнадесет) броя акции за срок до 31.03.2019 г., с което се задължават да продадат включените в опционния фонд акции, на притежателите на опции по цена на една акция равна на 1,17 лв. Опциите от опционния фонд ще се продават на ключови служители на дружеството, ключови служители на дъщерни фирми и консултанти на дружеството и дъщерните му фирми по фиксираната в предходното изречение цена съобразно решение на съвета на директорите на „Онтотекст“ АД за определяне на лицата, имащи право да придобият опции, взето с обикновено мнозинство, но с участието на поне един номиниран от акционерите член на Съвета на директорите, гласувал „ЗА“ решението. Съветът на директорите е овластен, за срок от 3 (три) години, считано от обявяване на това изменение на устава в Търговския регистър, да управлява опционния фонд, да определя цена на 1 (една) опция за придобиване на една акция, която не може да бъде по-висока от три еврацента, да определя лицата, имащи право да придобият опции и да продава опции от опционния фонд за придобиване на акции от капитала на Дружеството. Продажбата на обикновени акции, съгласно схемата за издаване на Опции, ще се извършва пропорционално от всички Акционери, притежаващи Обикновени акции, включени в опционния фонд.

Онтотекст има дъщерно дружество - Онтотекст САЩ с капитал 30 х. лв., 100% негова собственост.

#### ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕЗ 2017 Г. НА ПАЗАРА

Онтотекст има две основни бизнес линии:

- Продажба на лицензи на семантичната графова база данни GraphDB и свързани с тях услуги по поддръжка, обучение и други.
- Изграждане на решения за когнитивен анализ и управление на големи обеми данни и информационно съдържание.

Според IDC пазарът на NoSQL бази данни (част от които е GraphDB) през 2017 година се оценява на 6.0 милиарда долара с прогноза за ръст 9.1 милиарда през 2020 година. През 2017 година няколко от водещите ИТ компании демонстрираха сериозни намерения за навлизане в този пазар, с което валидират неговия потенциал за ръст и повишават вниманието към него от страна на клиенти. Такъв пример е Amazon, който в края на 2017 година обяви своята нова database-as-a-service услуга Neptune.

Пазарът на платформи за Изкуствен Интелект и Когнитивен анализ се оценява на 2.3 милиарда през 2017 г. с прогноза да нарастне до 6.3 милиарда през 2020 година. Тук се засилва интереса към използване на графи от знания (knowledge graphs), които дават повече и по-дълбоки възможности за интерпретиране на данни, спрямо преобладаващата през предходните години парадигма на използване на чисто статистически методи (машинно самообучение) върху големи обеми данни (Deep learning on Big Data).



## ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ОНТОТЕКСТ

Компанията затвърди позициите си сред STM (Science, Technology and Medicine) издателите – три от 5-те най-големи издателства използват семантичната база данни GraphDB за управление на своето съдържание. През 2017 година Онтотекст сключи договор със Springer-Nature, която избра GraphDB за своя проект SciGraph. Продължени и разширени бяха договорите с Elsevier, John Wiley & Sons, IET, Oxford University Press и DK.

Подписани бяха споразумения за партньорство с два от най-големите системни интегратори в света: Атос и Инфосис. В рамките на тези споразумения вече има сключени договори с крайни клиенти, където семантичните технологии на Онтотекст ще решават сложни проблеми в различни области.

Онтотекст спечели няколко нови проекта на обща стойност над 1 милион лева в областта на здравеопазването и науките за живота (медицина, биология, фармация), след като през предходните години продажбите в този сектор бяха силно намалели.

## ЦЕЛИ ЗА 2017 Г. И ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ЦЕЛИТЕ

Финансовите цели на Онтотекст за 2017 година бяха изпълнени както следва:

- Поръчки: 98%.
- Приходи: 90%. Основни причини за частично изпълнение на целта бяха забавяне в подписването на договор по голяма сделка свързана с МВР на Испания и забавяне на формалните процедури по приемане на извършените дейности на първата от три години на договор по програма Евростартс от страна на Агенцията за МСП. Ръстът на приходите от оперативна дейност е над 15%.
- Оперативна печалба: над 150%.
- Паричен поток (FCF): над 1000%. Голямото преизпълнение се дължи на: планираната ниска стойност на свободните парични средства в края на годината (под 100 хиляди лева, т.н. черна нула), както и на получен аванс по нов изследователски проект в последните дни на 2017 година.

## ДРУГИ ЦЕЛИ ОТ ПЛАНА ЗА 2017 ГОДИНА:

- Технологиите на Онтотекст да станат по-лесни за разучаване и започване на работа. Постигната. Съществено бяха подобрени документацията и помощните средства на GraphDB. Беше пусната подобрена услуга GraphDB Cloud, като част от Ontotext Cognitive Cloud.
- Затвърждаване на технологичното лидерство. Постигната. Онтотекст запази позициите си в

сравнителни анализи, като този на Bloor Research Group за граф бази данни, и подобри позиционирането на GraphDB в сайтове, които сравняват популярността на системи за управление на бази данни, като DB-Engines. Уебсайта на Онтотекст привлича толкова трафик, колкото сайтовете на преките конкуренти на GraphDB взети заедно (52% от броя на визитите на сайтовете на първите 5 производителя, според услугата SimilarWeb).

- Все по-висока степен на продуктивност на технологиите на Онтотекст. Частично постигната. GraphDB беше допълнен с нова функционалност, която улеснява конвертирането на таблични данни в граф формат. Платформата на Онтотекст за анализ и управление на съдържание е в процес на реорганизация.
- Подобряване на ефективността на операциите. Постигната. Започнатата в края на 2016 година реорганизация на екипите и техните отговорности, беше завършена през 2017 година, в резултат на което беше подобрена ефективността на изпълнение на проектите и беше генерирана оперативна печалба над планираната.
- Подобряване на ефективността на маркетинга и на продажбите. Частично постигната. През 2017 година бяха реализирани няколко сделки, пряк резултат от нови възможности генерирани изцяло през каналите на дигиталния маркетинг. Успешно бяха постигнати няколко сделки, при които продукти на Онтотекст замениха технологии на конкурентни. Все още трябва да бъде подобрена ефективността на превръщане на контакти генерирани от дигиталния маркетинг в продажби.
- Стратегически партньорства с големи доставчици на данни, на информация, и на софтуер за управление на документи и на бази данни. Неизпълнена. Развиването на такива партньорства изисква повече усилия и време от тези планирани за 2017 година. При текущото състояние на пазара, по-удачни партньори на Онтотекст са системните интегратори и големите ИТ консултанти. Такива партньорства вече бяха постигнати в Атос и Инфосис.
- Увеличаване на продажбите. Постигната. През 2017 година бяха подписани договори (осигурени поръчки) за 8.8 милиона лева, срещу 3.7 милиона лева през 2016 година.

## ОСНОВНИ ПОСТИЖЕНИЯ ПРЕЗ 2017 Г.

През 2017 Онтотекст сключи няколко сериозни договора в сферата на финансовите услуги и пазарната информация, сред които контракт с топ-3 банка от САЩ, за използване технологии на Онтотекст, които помагат на финансовите организации да управляват регулаторната съвместимост.



Беше подписан дългогодишен договор с водеща световна агенция за пазарни информация, за използване на интелигентните технологии на Онтотекст за по-прецизно предсказване на цени на суровини (commodities). Предимствата на семантичните технологии за анализ на данните и извличане на полезни прозрения бяха оценени и от една от големите 4 консултантски фирми, която си партнира с Онтотекст за по-добър анализ на пазара на сливания и придобивания.

През 2017 г. компанията продължи успешното си участие в редица международни, интердисциплинарни проекти (приложно-изследователски и академични) финансирани по програми на ЕС, например в областта на идентифицирането на фалшиви новини в Интернет, извличане на медицински данни, възможностите за използване на анализа на големи данни в междусекторни вертикали, използването на отворени и свързани данни от правителствата и обществени организации и много други. Онтотекст спечели и финансиране на нови изследователски проекти за над 800 хиляди лева.

Като оценка за иновационните продукти, разработки и утвърденото присъствие на Онтотекст в глобалните технологични вериги, компанията бе отличена с наградата „Иновативно предприятие на годината“ в областта „Пазарно Лидерство“, на тринадесетия национален иновационен форум, където Президентът на Република България Румен Радев, лично връчи наградата на Атанас Киряков, изпълнителен директор на Онтотекст АД.

## ПРОДУКТОВО РАЗВИТИЕ

По отношение на продуктовото развитие бяха осъществени четири актуализации на осмата версия на [GraphDB](#), която беше пусната на пазара в самия край на 2016 г. Подобренията във функционалностите на платформата предложиха на потребителите по-бързо извличане на смисъл от данните, по-богато потребителско изживяване, подобри се работата и визуализацията на данните, бързината, използваемостта, паралелното зареждане на данни и правене на логически изводи. Най-важни за големите клиенти на GraphDB бяха подобрения в скоростта и управляемостта на клъстерната версия Enterprise Edition.

През месец август беше пусната нова услуга за използване на база данни като услуга database-as-a-service (DBaaS) за [GraphDB Cloud](#), която доразвива съществуващите облачни услуги на Онтотекст S4. GraphDB Cloud помага на организациите да аутсорснат управлението на техните бази данни. Това позволява на

клиентите да избегнат инвестиции в покупка на лицензи и обучение на технически персонал за инсталиране, конфигуриране и поддръжка.

## ЦЕЛИ ЗА 2018 Г.

Стратегическите цели на Онтотекст АД за 2018 година могат да бъдат обобщени както следва:

- Позициониране на Онтотекст като водещ доставчик на технологии за изкуствен интелект, в съответствие със стратегията на Сирма Груп. Това изисква разширяване на текущото позициониране на Онтотекст като доставчик на технологии за графи от знания и анализ на текст. Сирма трябва да стане разпознаваема като доставчик на когнитивна платформа за интеграция и анализ на данни за т.н. „интелигентни предприятия“.
- Развиване на партньорства с големи системни интегратори и доставчици на софтуерни решения за големи организации.
- Доразвиване и по-нататъшно създаване на текущите продукти и технологии. Една конкретна цел е да бъдат намалени усилията необходими за създаване на прототипи и подготвяне на предложения за решения, които използват когнитивни технологии.

Финансовите цели включват:

- Ръст на приходите от 35%;
- Запазване на обема на повторяемите приходи над 20%;
- Оперативна печалба от 20%.

## НЕОБХОДИМИ ДОПЪЛНИТЕЛНИ РЕСУРСИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ЦЕЛИТЕ ЗА 2018 Г.

За реализираните на целите на 2018 година Онтотекст трябва да увеличи служителите средния годишен брой на ангажирания технически персонал с поне 7 човека. Това означава, че трябва да бъдат осигурени поне 10 допълнителни служители и контактори в края на 2018 година, спрямо наличните в началото на годината. Тези ресурси ще бъдат осигурени чрез назначаване на нови служители, партньорство с други дружества в Сирма Груп и наемане на подизпълнители.

Реализирането на продуктовите и изследователските планове на Онтотекст през 2018 година ще изисква разходи и инвестиции в общ размер около 1.6 милиона лева.



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

### ИНДИВИДУАЛНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

#### ОНТОТЕКСТ АД

	2017	2016	2015	Изменение	Изменение
				2017/2016	2017/2016
				BGN '000	%
Приходи	6 886	6 480	5 371	406	6,27%
ЕБИТДА	4 002	2 130	204	1872	87,89%
Амортизации	(1 275)	(1 478)	(1 790)	203	-13,73%
Нетна печалба/загуба	2 356	486	148	1870	384,77%
ЕБИТДА марж	58,12%	32,87%	3,80%	0,25	76,81%
Марж на нет. печалба	34,21%	7,50%	2,76%	0,27	356,19%
Продажби / акции	0,4285	0,4256	0,3528	0,00	0,69%
Печалба / акция	0,1466	0,0302	0,0092	0,12	384,77%
ROE	0,1132	0,0276	0,0085	0,09	310,56%
Общо активи	24 768	22 683	20 369	2085	9,19%
Нематериални активи	20 168	19 299	13 991	869	4,50%
Book value*	651	(1 667)	3 369	2318	-139,05%
Собствен капитал	20 819	17 632	17 360	3187	18,08%
Общо пасиви	3 949	5 051	3 009	-1102	-21,82%
Лихвоносни дългове	474	829	710	-355	-42,82%
D/E	0,1897	0,2865	0,1733	-0,10	-33,79%
ROA	0,0951	0,0214	0,0073	0,07	343,96%

#### ОНТОТЕКСТ САЩ

	2017	2016	2015	Изменение	Изменение
				2017/2016	2017/2016
				BGN '000	%
Приходи	2 124	722	881	1402,00	194,18%
ЕБИТДА	191	2	(374)	189,00	9450,00%
Амортизации	-	-	-	0,00	n/a
Нетна печалба/загуба	(82)	(7)	(377)	-75,00	1071,43%
ЕБИТДА марж	8,99%	0,28%	-42,45%	0,09	3146,28%
Марж на нет. печалба	-3,86%	-0,97%	-42,83%	-0,03	298,20%
Продажби / акции	71	24	29	46,73	194,18%
Печалба / акция	-2,7333	-0,2333	-12,5779	-2,50	1071,43%
ROE	3,7273	-0,0737	-3,6994	3,80	-5158,44%
Общо активи	506	350	298	156,00	44,57%
Нематериални активи	-	-	-	0,00	n/a
Book value*	(22)	95	102	-117,00	-123,16%
Собствен капитал	(22)	95	102	-117,00	-123,16%
Общо пасиви	528	255	196	273,00	107,06%
Лихвоносни дългове	-	-	-	0,00	n/a
D/E	-24,0000	2,6842	1,9216	-26,68	-994,12%
ROA	-0,1621	-0,0200	-1,2662	-0,14	710,28%



## КОНСОЛИДАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА ГРУПАТА НА ОНТОТЕКСТ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	7 121	6 778	5 471	343	5,06%
ЕБИТДА	3 946	1 618	1 618	2 328	143,88%
Амортизации	(1 275)	(1 478)	(1 790)	203	-13,73%
Нетна печалба/загуба	2 274	479	(229)	1 795	374,74%
ЕБИТДА марж	55,41%	23,87%	29,57%	0,315	132,13%
Марж на нет. печалба	31,93%	7,07%	-4,19%	0,249	351,87%
Продажби / акции	0,4432	0,4452	0,3593	-0,002	-0,45%
Печалба / акция	0,1415	0,0315	-0,0150	0,110	349,83%
ROE	0,1095	0,0271	-0,0108	0,082	304,44%
Общо активи	24 930	22 893	20 512	2037	8,90%
Нематериални активи	20 168	19 299	13 990	869	4,50%
Book value*	604	(1 603)	4 010	2207	-137,68%
Собствен капитал	20 772	17 696	21 126	3076	17,38%
Общо пасиви	4 158	5 197	2 512	-1039,000	-19,99%
Лихвоносни дългове	474	829	-	-355	-42,82%
D/E	0,0228	0,0468	0,0000	-0,024	-51,29%
ROA	0,0912	0,0209	-0,0112	0,070	335,95%

### 10.3.5 Енгвю Системс София АД

- <http://www.engview.com>
- Енгвю Системс 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 и дисплеи 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 София АД развива своята дейност в глобален мащаб, посредством своята структура от дъщерни фирми и партньорска мрежа от представители. Към края на 2017 г., дружеството разполага с две дъщерни фирми – Енгвю САЩ и Енгвю Латинска Америка, чрез които се управляват процесите по маркетинг, дистрибуция и поддръжка на клиенти в основните пазари. Наред с това се поддържа мрежа от независими партньори, покриваща редица регионални пазари в цял свят. Основна тенденция, характерна за последните години, продължила и през 2017 г. е задълбочаването на партньорството с



някои от големите производители на дигитални режещи машини, под формата на ребрандирани версии на CAD/CAM системата.

Друг важен детайл от дейността на фирмата са развиващите се стратегическите партньорства с фирми с водещи пазарни позиции в двата вертикала – Хайделберг, Германия в опаковъчната индустрия и QVI, САЩ при измервателните технологии и технологии за следене на качеството.

### ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕЗ 2017 Г. НА СВЕТОВНИЯ И РЕГИОНАЛНИЯ ПАЗАРИ ВЪВ ВЕРТИКАЛАТА, В КОИТО ОПЕРИРА ФИРМАТА.

През 2017 г, в опаковъчната промишленост продължи да се развива тенденцията към все по широко навлизане на дигиталните технологии за производство и бизнес процесите в индустрията. Разпространението на дигиталните технологии става с все по-засилени темпове, все повече компании инвестират в дигитални машини за печат и производство. Увеличава се конкуренцията, борбата за клиенти става с все по-гъвкави оферти, отпадат ограничения по отношение на тиражи, персонализация на опаковките, многообразие на специални печатни технологии, време за изработка и доставка.

Това определя и насоките на преобладаващите инвестиции в индустрията – наред с инвестициите в машини, фирмите от индустрията търсят и решения за допълнително спестяване на време и ресурси, за да подобрят своята конкурентоспособност. Такива решения са интернет и облачни технологии за оптимизиране на комуникациите с клиенти и съкращаване цикъла Поръчка-Доставка (web-to-print, web-to-pack), които стават възможни именно в комбинация с новите дигитални технологии.

На пазара на технологии за следене на качество на серийно производство технологичните динамики са помалки. Там също може да се определят тенденции към все по-интензивна интеграция между класическите измервателни технологии и комуникационни, мобилни, информационни, интернет/облачни технологии. Така се ускорява трансферът, съхранението и обработката на информацията получавана от измервателните машини и като резултат - повишаване на ефективността и надеждността на системите следящи качество.

### ПАЗАРНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

През 2017 г. дружеството продължи да присъства на глобалния пазар със своите основни продукти – фамилията продукти EngView Package and Display Design Suite, както и продуктите насочени към измервателните

технологии – Scan Fit&Measure, Alex Tool Matching. И тази година продължи тенденцията да нарастват с около 15 % приходите от продажби на лицензи и услуги – основно при продуктите за опаковъчната индустрия. Наред с това Engvю Системс разшири пазарния си дял и посредством редица стратегически партньорства с производители на дигитални режещи машини за опаковъчната индустрия, с които бяха сключени OEM договори за ребрандирани пакети от модули на EngView Package and Display Design Suite, които се продават с всяка машина.

За затвърждаване позициите на Engvю Системс в опаковъчната индустрия допринася и дългогодишното стратегическо партньорство с Хайделберг. То продължи да се развива и през 2017 г., като бяха идентифицирани нови области за сътрудничество и бяха стартирани нови проекти за участие на Engvю със своите технологични решения в новите пазарни проекти на Хайделберг.

Engvю Системс присъства трайно и на пазара за измервателни машини и технологии за контрол на качеството, където разработените продукти над които компанията има интелектуални права (Measure Fit) се разпространяват заедно с висококачествените машини на стратегическия партньор QVI. Освен в този аспект, партньорството с QVI се разви и през 2017 г, като се увеличиха услугите по развой на софтуерни решения, които Engvю изпълнява по поръчка на QVI.

Трябва да се отбележи и стартирането на нов съвместен проект с QVI, в който Engvю Системс получава водеща роля при разработката на софтуерната част на нова машина в продуктовата гама на QVI.

Основен акцент, съобразен с тенденциите през 2017, е развитието и подготовката за пазарна реализация на друг нов продукт – пряко свързан с фамилията продукти, стъпили върху собствената CAD/CAM технология. Това е PackGate – изключително иновативен продукт, изцяло съобразен с навлизането на дигиталното производство. PackGate практически оптимизира и елиминира рисковете от грешки и загуба на информация на един много важен етап в цикъла на производство на опаковки – първоначалната комуникация между краен клиент и производител. Този етап е пряко свързан с една от основните цели, които се преследват с дигитализацията – пестене на време и ресурси, при увеличаване качеството и елиминиране на рисковете от отказване на поръчки или преразходи в производството.

Пазарната реализация на масовия пазар за PackGate все още предстои, но предварителните проучвания показват, че той все още няма значим пряк конкурент. Това му отваря перспективи да бъде продукт – пазарен лидер в своята ниша.





Енгвю Системс навлезе на пазара за технологии за контрол благодарение на дългогодишното сътрудничество с един от глобалните лидери - QVI, САЩ. В процеса на това сътрудничество бяха създадени множество продукти и решения, които са инкорпорирани в измервателните системи и машини, дистрибутирани от американския гигант. През 2017 г, това стратегическо сътрудничество продължи да се развива и стартира нов проект за разработка на нова машина за измерване на валове. Енгвю участва със собствени разработки, стъпили на разработвания няколко години продукт ScanFit&Measuer. Стратегическото сътрудничество с пазарен лидер като QVI гарантира присъствието на Енгвю на този пазар, но също така допринася за идентифицирането на нови пазарни потенциали и развиване на решения в нови области, неконкуриращи стратегическия партньор.

Такова е mCaliper – иновативно решение в областта на ръчните измервателни уреди като шублери, микрометри и др. mCaliper добавя нова стойност за потребителите на един от най-масовите инструменти за измервания и контрол на качеството, като посредством технологии за прехвърляне на данни, облачни технологии и др. се оптимизира и ускорява процес, който е масово навлязъл в машинното производство и редица други отрасли.

#### ЦЕЛИ ЗА 2017 И ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ЦЕЛИТЕ

Основните цели пред Енгвю Системс за 2017 бяха:

- Развиване и подготовка за пазарна реализация на нови продукти
- Разширяване на пазарите – основно за продуктите от фамилията EngView Package&Display Suite. Стъпване на нови пазари, засилване на продажбите на съществуващи.
- Укрепване на стратегическите партньорства и търсене на нови канали за реализация на разработваните продукти
- Увеличаване на приходите от продажби и реализиране на печалба

Енгвю Системс успя да се справи с поставените задачи. Приходите от продажби на лицензи и услуги нараснаха с 14 % , и въпреки увеличените разходи бе реализирана печалба.

Сключването на договори с основни производители на дигитални режещи машини за опаковъчната индустрия разширяват възможностите за завладяване на нови пазари и увеличаване на продажбите на лицензи и приходите.

През 2017 започна разработката на изцяло нови продукти - rackGate и mCaliper. Бяха направени и няколко инсталации при пилотни клиенти в различни стратегически важни пазари и се направи задълбочен анализ на техните идеи, отзиви и критики по продукта.

Отчита се по-бавното от очакваното развитие по проекта, който по първоначален замисъл трябваше да бъде в масова продажба още преди края на 2017.

През 2017 се реализира проект с пазарен потенциал mCaliper. Бе разработен прототип и тестване с външни потребители. По този проект предстои работа по пазарни и маркетингови анализи и избор на стратегия за пазарна реализация.

#### ОСНОВНИ ПОСТИЖЕНИЯ НА ДРУЖЕСТВО ПРЕЗ 2017

Основните постижения на Енгвю Системс София АД през 2017 г. са свързани със задълбочаването на отношенията със стратегическите си партньори.

С Хайделберг се специфицират нови приложения на технологиите, свързани с CAD/CAM и интегрирането им в пазарни решения на Хайделберг. Наред с производството на опаковки, се работи и върху нови продукти, предназначени за производството на етикети.

Партньорството с QVI също се развива към нови проекти за разработка на измервателни машини. Развитието на отношенията с QVI ще получи допълнителен стимул и от работилатата дъщерна фирма EngView Systems USA.

Друг успех през 2017 е увеличаването на приходите от продажби на лицензи и услуги, свързани с EngView Package& Display Designer Suite. Основна причина за това са сключените OEM договори с основни производители на дигитални машини за рязане (плотери) и използването на техните дистрибуторски мрежи за завладяване на по-голям дял от пазара.

През 2017 г не успяхме да пуснем в масови продажби rackGate, но стартиралото сътрудничество с пилотни клиенти – водещи фирми за опаковки в Бразилия, Китай и Европа, практически гарантират успешния старт на продукта през 2018 г.

#### ПРОДУКТОВО РАЗВИТИЕ

Engview Package&Display Designer Suite – продължава развитието на основния продукт на Енгвю Системс. Пускането на версия 7, предвидено за 2017, се отложи за 2018, поради включването на част от ресурсите в разработката на другите нови проекти на компанията.



Новите функционалности запазват позициите на продукта сред първите три в световен мащаб, а някои нови възможности – като работата на платформи на MAC му донесоха и определени конкурентни предимства пред основните конкуренти. Усъвършенствана е и съвместимостта с други масово използвани продукти в индустрията като Adobe Illustrator.

Пазарен старт за packGate. Идеята за интернет базиран продукт за спецификация на поръчки към фирми, произвеждащи опаковки се разработва още от 2015 г. насам. През 2016 г. заработи опростена версия на такъв продукт при клиент на Енгвю Системс в Китай. Усъвършенстван продукт с почти пълна функционалност и концепция за масови продажби, поддръжка на клиенти и т.н. заработи през 2017 и бе успешно тестван сред няколко пилотни клиенти в Европа, Китай, Бразилия и Австралия.

Представянето пред масова публика е планирано за 2018, като вече се набелязани и планирани маркетингови събития.

Първи демонстрации на специализирани изложения на mCaliper. Продуктът представлява технология за трансфериране резултати от измервания от различни ръчни измервателни уреди (шублери, микрометри и др.) към мобилно приложение, с визуализация на измерваните детайли и резултати. Продуктът осигурява съхранението на данните в облачно приложение и предлага първична статистическа обработка. Като допълнителни услуги ще се предлагат хардуерни устройства за връзка между измервателните уреди и приложението, както и прехвърляне на данните към различни ERP, SPC и др. системи. През 2017 продуктът бе практически развит до степен работещ прототип и също има готовност да бъде представен пред масовия пазар през 2018г.

През 2017 бе поставено начало по два нови проекта, изпълнявани съвместно със стратегическите партньори. С Хайделберг започна работа по интеграция на модули от

CAD/CAM технологията за производителите на етикети. С QVI стартира работата по софтуерното осигуряване на нова машина за измерване на машинни валове. Продуктът ще влезе в продуктовата линия на QVI през 2018.

#### ЦЕЛИ ЗА 2018 Г.

Основните цели пред дружеството за 2018 са успешно пускане на пазара на новата версия на флагмана на продуктите - Engview Package&Display Designer Suite. С новата 7 версия се очаква ново повишаване на приходите от този продукт. Очакваме засилване на позициите на Engview Package and Display Design Suite спрямо основните му конкуренти.

Ще продължи и търсенето на нови партньорства с производители на машини, учебни заведения, подготвящи кадри в опаковането.

Друга главна цел за 2018 ще бъде успешния пазарен старт за новите продукти, предназначени за масовия пазар – packGate, mCaliper. Ще се търсят партньорства за тяхната успешна реализация, като основната цел ще бъде те да станат първите продукти за масов потребител в портфолиото на Енгвю Системс.

От финансова гледна точка, целта е компанията да постигне ръст на приходите и печалбата от 15%

#### НЕОБХОДИМИ ДОПЪЛНИТЕЛНИ РЕСУРСИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ЦЕЛИТЕ ЗА 2018 Г.

Инвестирайки в нови продукти и решения за различните индустрии, компанията постепенно увеличава екипите си, за да посрещне нарасналата нужда от разработка на по-атрактивни функционалности и възможността те да се маркетират по най-добрия начин. Очаква се назначаването на нови акаунт мениджъри, програмисти и тестери. По всяка вероятност през 2018 компанията ще има нужда от външно финансиране в рамките на 500 хил. лв.



## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	3 190	3 197	2 793	-7	-0,22%
ЕБИТДА	513	582	597	-69	-11,86%
Амортизации	(130)	(103)	(18)	-27	26,21%
Нетна печалба/загуба	335	432	545	-97	-22,45%
ЕБИТДА марж	16,08%	18,20%	21,37%	-0,02	-11,66%
Марж на нет. печалба	10,50%	13,51%	19,51%	-0,03	-22,28%
Продажби / акции	46,2319	46,3333	40,4783	-0,10	-0,22%
Печалба / акция	4,8551	6,2609	7,8986	-1,41	-22,45%
ROE	0,1327	0,1898	0,2659	-0,06	-30,07%
Общо активи	2 986	2 606	2 227	380	14,58%
Нематериални активи	1 519	629	402	890	141,49%
Book value*	1 005	1 647	1 648	-642	-38,98%
Собствен капитал	2 524	2 276	2 050	248	10,90%
Общо пасиви	462	330	177	132	40,00%
Лихвоносни дългове	2	3	3	-1	-33,33%
D/E	0,0008	0,0013	0,0015	0,00	-39,88%
ROA	0,1122	0,1658	0,2447	-0,05	-32,32%

### 10.3.6 Сирма Бизнес Консултинг АД

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

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

Класове акции:

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

КЛАС В: Брой: 581 500, Номинал: 1 лв. - привилегировани, без право на глас, с право на гарантиран дивидент

Сирма Солюшънс АД притежава 1 077 048 бр. акции клас А и 296 500 бр. акции клас В или 54,08 % от капитала на дружеството и 55% от акциите с право на глас.

„Сирма Бизнес Консултинг“ АД (SirmaBC), е дъщерна компания на „Сирма Солюшънс“ АД, която е силно специализирана в предоставяне на софтуерни продукти и услуги във финансовия сектор. СБК имплементира

универсални банкови решения (UBS), базирани на FlexCube (платформа на Oracle). Това е цялостно банково решение, получило световно признание като



една от най-предпочитаните системи в банковата и финансовата индустрии.

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

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

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

#### ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕЗ 2017 Г. НА СВЕТОВНИЯ И РЕГИОНАЛНИЯ ПАЗАРИ ВЪВ ВЕРТИКАЛАТА, В КОЯТО ДРУЖЕСТВОТО ОПЕРИРА:

Продължаващата неопределеност за развитието на икономиката и икономическите тенденции в средносрочен период в Европа, както и дългосрочния спад на лихвените нива и позицията на долара продължават да мотивират банките и финансовите институции предпазливо да инвестират, въпреки огромните ликвидни ресурси. Липсата на достатъчно човешки ресурси в ИТ индустрията заострят конкуренцията и повишават цената на работната ръка, което от своя страна забавя реализацията на голяма част от проектите. Само за България Недостигът на ИТ специалисти в организацията е достигнал най-високите си нива за последните 7 години. Налага се работодателите в сектора да привличат кадри от трети страни, за да функционират. И към момента страната ни се нарежда сред най-добрите аутсорсинг дестинации в Европа, което силно затруднява задържането на висококвалифицираните кадри в локаните фирми и дългосрочното им мотивиране за кариерно развитие в страната.

Основна движеща сила за обновяване и инвестиции в технологии остават регулативните промени и изискванията, които се поставят от европейската общност с въвеждането на GDPR. Очаква се силен ефект и многостранна промяна в информационната обезпеченост на финансовите играчи да дойде с въвеждането на PSD2.

На Българския пазар продължава реализацията на плана за обединения или промяна на собствеността на „гръцките банки“, което допълнително създава несигурност и промяна в плановете на местните играчи, както по отношение на инвестиции за обновяване на ИТ средите, така и в бюджетиране на разходите за персонал.

Въпреки динамичната финансова среда, в която липсва планировка за дългосрочни инвестиции, СирмаБК продължи традиционно да следва своите приоритетни бизнес дейности, като фокусът на компанията е основно в предлагане на новата версия на основна система за финансова и банкова дейност CBS Flexcube 12. Целенасочено се инвестира в изграждане на екип, притежаващ знания и опит за внедряване на основната банкова система. В тази връзка Флекскуб екипът на СирмаБК успешно се сертифицира във внедряването и на последната версия на системата. През 2016 г. компанията успешно участва в няколко проекта за внедряване на CBS Flexcube 12, с които експертите приложиха на практика новите знания, а СирмаБК затвърди позициите си на разпознаваем вендор в тази област.

През изминалата година приоритет за компанията беше и разширяването на функционалностите на собствени разработки на СирмаБК. Стратегическите партньорства и анализ за разработването на иновативни за българския пазар продукти са също задачи от първостепенно значение за компанията в които ще се инвестира и през 2017 година.

#### ПАЗАРНО ПРИСЪСТВИЕ

Компанията затвърждава лидерска позиция на пазара. Въпреки липса на класация или механизъм с който да се измерва точното позициониране и пазарния дял, можем да твърдим, че имаме добра разпознаваемост на бранда и името на фирмата сред финансовите играчи за което говори огромния брой запитвания и изготвени оферти за 2017 година спрямо всички останали предходни други години. От друга страна участието на компанията във всички национални форуми за финанси и банки, преминава без изключение с много добро присъствие и



посещаемост на фирмените щандове и направените демонстрации и презентации. Влиянието и позициониране на компанията, като лидер се наблюдава в следните направления: основни финансови системи за управление на бизнеса, отчетност и анализ на данните, платежни системи и системи за управление на електронни пари. Компанията активно се включва и в националните инициативи за популяризация и разпространение на идеите и методологията за бизнес анализ, като за последната година разшири екипа с нови четирима лицензирани бизнес анализатори.

### ЦЕЛИ ЗА 2017 Г. И ИЗПЪЛНЕНИЕ ИМ

Компанията изпълни начертаните годишни финансови планове и постигна увеличение на приходите над 50%. В края на 2017 година завършихме изпълнение на няколко международни проекта, което подпомогна и значително увеличи приходите от чужбина и до голяма степен дава възможност и добра основа за растеж на бизнеса в страните от Балканския регион. СирмаБК устоява ясната позиция на акционерите на компанията да развива знание и да предлага продукти и услуги единствено за финансови институции, което затвърди компанията, като добре разпознаваем нишов играч за предоставяне на консултантски услуги и услуги тясно свързани с CBS Flexcube.

През изминалата година реализирахме няколко успешни проекта в които освен водеща роля, като CBS Flexcube експертиза се направиха и много дейности свързани с надстрояване на бази данни, както и 3 успешни миграции. Продължи разширяването на възможностите за интеграция на CBS Flexcube с всички сателитни приложения на компанията, както и да работим в подмяната на потребителския интерфейс за крайните потребители. Програмата и плановете на компанията за повишаване на квалификацията на експертите и натрупване на опит по отношение на CBS Flexcube версии и на сертификации се изпълнява без забава. Това доведе до създаване на добра среда за стабилизиране на инкубатора на кадри в тази област. Освен услуги, свързани с параметризация и внедряване на CBS Flexcube, компанията разширява своята дейност в предлагане на услуги, свързани с оперативната поддръжка и мониторинг на банкова система Flexcube при различни клиенти в България и чужбина. Затвърдиха се стратегическите партньорства с фирми доставчици на като, Axiomme, Exprivia, BluePoint Consulting Romania, Facilization Albania, Accenture Greece и OFSS. Компанията все успешно позиционира и работи с

решения на Microsoft, които използва в дейността и реализира за крайни клиенти.

### ОСНОВНИ ПОСТИЖЕНИЯ НА ДРУЖЕСТВО ПРЕЗ 2017 Г.

Основен фокус и големите проекти на компанията за 2017 протекоха в две направления:

Проекти свързани с цялостно обновяване и миграция на основните системи за управление на бизнеса. Тук изпълнихме и продължаваме да изпълняваме и за 2018 година ад 10 успешни поръчки за клиенти в България, Албания, Сърбия и Румъния. Над 35% от приходите в тази вътрешна вертикала за фирмата са от проекти в чужбина.

Втория успешен поток на приходи е от реализирани съвместни проекти с международно разпознаваеми играчи, като Axiomme и Exprivia с които изпълняваме големи проекти за банки с регионално значение. Все по често компанията предоставя преки консултантски услуги на финансови институции в направления, като изграждане на дигитални и ИТ стратегии, изграждане на цялостни или частични ИТ архитектурни решения, както и предоставяне на високвалифицирана експертиза в анализа на и спецификацията на търсените от клиентите решения. Наред с работните ангажименти, СирмаБК Консултинг беше успешен спонсор на няколко знакови събития в бранша.

### ЦЕЛИ ЗА 2018 Г.

СирмаБК продължава да спазва дългосрочната стратегия за развитие на дейността изцяло със собствени средства. В допълнение компанията предприе и някои стъпки за осигуряване на по-добра материална база на служителите и по добро регионално присъствие на компанията, придобивайки собствен офис в гр. Пловдив. Плановете за инвестиции в собствени продукти за 2018 са увеличени с 25% в размер на 380 хил. лв. Както през 2017, така и през 2018 не очакваме необходимост от привличане на допълнителни средства от фондове или финансови инвеститори. В допълнение СирмаБК предвижда:

- Увеличаване на приходите с 25%;
- Увеличаване на печалбата с 15%;
- Увеличаване на инвестицията в собствени продукти и услуги с 25%;
- Увеличение на разходите за курсове и семинари за служителите;



- Разрастване на броя персонал и увеличение на средната работна заплата в компанията с 8-10%;
- Затвърждаване на стратегически партньорства с глобални лидери във финансовия и ИТ сектор.

Основното предизвикателство пред компаниите, които работят и подпомагат финансовите играчи в изпълнение на дигиталните им програми е и ще остане и за 2018 година привличането и задържането на кадри. За поредна година ИТ секторът в България отбелязва устойчив напредък, а в страната се работи върху все повече и все по-разнообразни проекти в областта на информационните технологии. Според статистиката това

е и най-бързо развиващият се сегмент в българската икономика. Трудът на високо квалифициран ИТ специалист генерира между 25-30 хиляди Евро годишно, което е между два и три пъти повече от средната производителност на труда в страната.

Тенденциите ще се запазят и след 2017 г., което означава, че компаниите в сектора ще продължават да се нуждаят от подготвени кадри, които все още са дефицит в сектора. Най-голямото предизвикателство пред нас остава привличането и задържането на специалисти, а високото заплащане на труда им вече не е от решаващо значение. В резюме основните завишения и предизвикателства в бюджета на компанията ще са в перата за ФРЗ.

## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	4 657	3 719	3 175	938	25,22%
ЕБИТДА	906	528	584	378	71,59%
Амортизации	(437)	(427)	(396)	-10	2,34%
Нетна печалба/загуба	350	112	173	238	212,50%
ЕБИТДА марж	19,45%	14,20%	18,39%	0,05	37,03%
Марж на нет. печалба	7,52%	3,01%	5,45%	0,05	149,56%
Продажби / акции	1,8335	1,4642	1,2500	0,37	25,22%
Печалба / акция	0,1378	0,0441	0,0681	0,09	212,50%
ROE	0,1147	0,0400	0,0605	0,07	187,00%
Общо активи	4 082	4 071	3 920	11	0,27%
Нематериални активи	642	1 011	949	-369	-36,50%
Book value*	2 410	1 792	1 909	618	34,49%
Собствен капитал	3 052	2 803	2 858	249	8,88%
Общо пасиви	1 030	1 268	1 062	-238	-18,77%
Лихвоносни дългове	0	1	0	-1	-100,00%
D/E	0,0000	0,0004	0,0000	0,00	-100,00%
ROA	0,0857	0,0275	0,0441	0,06	211,66%

### 10.3.7 Sirma USA/dba Panaton

- <http://panatonsoftware.com/>
- Сирма САЩ е дъщерна компания на Сирма Солюшънс АД
- Сирма САЩ оперира в Мулти-индустриалния сегмент на специализация
- <http://panatonsoftware.com/>



Sirma USA / Panaton Software е дъщерно дружество на Сирма Солюшънс, опериращо на територията на САЩ. Компанията е създадена с цел да развива бизнеса и маркетира услугите на Сирма Солюшънс на американския пазар. Компанията е специализирана в разработката на софтуер, системна интеграция, кибер

сигурност и продуктово дизайн. В основата на успешната дейност на компанията са нейните клиенти, които се връщат отново и техните отлични референции за реализираните проекти.

Затова компанията се стреми към най-високи стандарти на лично и професионално поведение и етика.

## ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи	4 026	3 550	3 249	476	13,41%
ЕБИТДА	(802)	914	686	-1716	-187,75%
Амортизации	-	-	-	0	н/а
Нетна печалба/загуба	(808)	910	628	-1718	-188,79%
ЕБИТДА марж	-19,92%	25,75%	21,11%	-0,46	-177,37%
Марж на нет. печалба	-20,07%	25,63%	19,32%	-0,46	-178,29%
Продажби / акции	0,1866	0,1645	0,1506	0,02	13,41%
Печалба / акция	-0,0374	0,0422	0,0291	-0,08	-188,79%
ROE	-0,0420	0,0400	0,0297	-0,08	-205,00%
Общо активи	22 020	25 474	23 638	-3454	-13,56%
Нематериални активи	20 304	23 824	22 217	-3520	-14,78%
Book value*	(1 088)	(1 101)	(1 091)	13	-1,18%
Собствен капитал	19 216	22 723	21 126	-3507	-15,43%
Общо пасиви	2 804	2 751	2 512	53	1,93%
Лихвоносни дългове	-	-	-	0	н/а
D/E	0,0000	0,0000	0,0000	0,00	н/а
ROA	-0,0367	0,0357	0,0266	-0,07	-202,72%

### 10.3.8 Сирма Ай Си Ес АД

- <http://sirmaics.com/>
- Сирма Ай Си Ес АД е дъщерна компания на Сирма Солюшънс АД
- Сирма Ай Си Ес АД оперира във Финансовия сегмент на специализация
- **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 ПРЕЗ 2017

Sirma ICS бе създадена през месец февруари 2016 г., като ново дъщерно дружество на Сирма Солюшънс, с основна цел да концентрира във себе си технологичното и бизнес познание на Сирма Груп в небанковата финансова сфера в България, Европа и САЩ.

През изминалата 2017 година Sirma ICS си постави и изпълни следните стратегически цели:

- Привличане на нови клиенти за основния продукт на компанията – платформа за застрахователи брокери
- Създаване на нови продукти за „Онлайн сключване/поръчване на застраховки“
- Създаване на нова платформа за застрахователни брокери с повече функционалности, които могат да гъвкаво могат да бъдат управлявани и индивидуализирани.
- Създаване на по-голяма свързаност между отделните продукти създаване на „Застрахователна екосистема“





- Имплементиране на нови застрахователни продукти в платформата за брокери и изграждане на партньорства с част от застрахователните компании
- Изграждане на индивидуални продукти за застрахователни компании – портали за крайни клиенти, портали за посредници и служители и мобилни приложения.
- Продуктизиране на решенията – API като продукт за брокери, които желаят сами да изградят и използват създадената интеграция със застрахователни компании.

„SaaS“. Успяхме да продуктизираме имплементираните решения за застрахователните компании. Развихме нови функционалности в Застрахователно – Брокерския софтуер на компанията, отстранихме съществуващи проблеми, подобрихме модулът за административни процеси, дороботихме онлайн продукта за гражданска отговорност.

#### СИРМА АЙ СИ ЕС ПРЕЗ 2018

През 2018 очакваме много добро развитие на бизнеса във финансовата сфера в България.

Стратегията за развитие през 2018 г. включва:

През годината се случиха следните по-важни събития в областта развитие на бизнеса:

- Затвърждаване на силна положителна репутация на компанията
- Увеличаване на клиентите на брокерския софтуер от 80 на 105
- Създаване на продукт „Онлайн сключване на Гражданска отговорност“
- Имплементиране на изискванията по наредба 54 и планиране на промените, които се изискват от регламент GDPR
- Създаване на уебсайт, портал за посредници и портал за потребители на най-голямата застрахователна компания в България.
- През 2017 започнахме предлагане на комбинирани решения – Онлайн услуги за крайни клиенти и брокерска система като

- Увеличаване на клиентите на застрахователно-брокерския софтуер от 105+ на 120+
- Продажби на новия продукт – API и модул „Онлайн застраховане“ на най-малко 5 клиента.
  - Продължаващи успешни продажби на софтуера на управление на процеси, документи и заявки.
  - Продължаване на започнатите дългосрочни стратегически проекти с големи застрахователни компании.
  - Увеличаване на човешкия ресурс в компанията – програмисти.
  - Развитие на основния брокерски софтуер
  - Създаване на нова организация и планиране при продуктовото развитие и изпълнението на проекти.

#### ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

	2017	2016	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	1 327	502	825,00	164,34%
ЕБИТДА	350	70	280,00	400,00%
Амортизации	(15)	(9)	-6,00	66,67%
Нетна печалба	294	54	240,00	444,44%
ЕБИТДА марж	26,38%	13,94%	0,12	89,15%
Марж на нет. печалба	22,16%	10,76%	0,11	105,96%
Продажби / акции	4,4233	1,6733	2,75	164,34%
Печалба / акция	0,9800	0,1800	0,80	444,44%
ROE	0,4537	0,1525	0,30	197,43%
Общо активи	1 078	564	514,00	91,13%
Нематериални активи	954	361	593,00	164,27%
Book value*	(306)	(7)	-299,00	4271,43%
Собствен капитал	648	354	294,00	83,05%
Общо пасиви	430	210	220,00	104,76%
Лихвоносни дългове	32	37	-5,00	-13,51%
D/E	0,0494	0,1045	-0,06	-52,75%
ROA	0,2727	0,0957	0,18	184,85%



### 10.3.9 S&G Technology Services

- <http://www.sngservices.co.uk/>
- Ес енд Джи Текнолоджи Сървисис оперира във Финансовия сегмент на специализация

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.

S&G Technology Services има натрупана огромна експертиза за банковата индустрия и разработването на технологични решения за едни от най-големите световни банки. Това дава възможност на компанията да разбере по-добре предизвикателствата, пред които са изправени

клиентите, да идентифицира областите, в които може да предостави иновативни решения и безпроблемно да интегрира специфичните си решения в рамките на една по-широка програма за доставка. S&G Technology Services специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

През 2017 г. компанията успешно изпълни проекти в големи международни банки в Ирландия, Кения, Люксембург и Великобритания.

### 10.3.10 Сирма Груп Холдинг АД – индивидуален отчет

	2017	2016	2015	Изменение 2017/2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Приходи*	5 726	4 171	1 538	1 555	37,28%
ЕБИТДА	3 493	2 165	381	1 328	61,34%
Амортизации	(324)	(382)	(258)	58	-15,18%
Нетна печалба/загуба	2 809	1 643	18	1 166	70,97%
ЕБИТДА марж	61,00%	51,91%	24,76%	0,09	17,52%
Марж на нет. печалба	49,06%	39,39%	1,14%	0,10	24,54%
Продажби / акции	0,0965	0,0706	0,0261	0,03	36,68%
Печалба / акция	0,0473	0,0277	0,0003	0,02	70,97%
ROE	0,0404	0,0243	0,0003	0,02	66,14%
Общо активи	79 836	72 434	68 635	7 402	10,22%
Нематериални активи	5 136	1 787	286	3 349	187,41%
Book value*	64 370	65 755	65 930	-1 385	-2,11%
Собствен капитал	69 506	67 542	66 216	1 964	2,91%
Общо пасиви	10 330	4 892	2 419	5 438	111,16%
Лихвоносни дългове	6 419	709	978	5 710	805,36%
D/E	0,0924	0,0105	0,0148	0,08	779,78%
ROA	0,0352	0,0227	0,0003	0,01	55,12%

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

## 11 ИНВЕСТИЦИИ ПО ДРУЖЕСТВА

За информация за инвестициите по дружества, моля погледнете Приложение № 4.

## 12 ГЛАВНИ ПАЗАРИ



Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.

ГЕОГРАФСКИ РЕГИОНИ НА ДЕЙНОСТ / данни 2017

РЕГИОН	АКТИВНОСТ	ПРИХОДИ	СЕКМЕНТИ
ЕВРОПА	<b>27,59%</b>	<b>€7,342 МЛН.</b>	Основни технологии Мулти индустриални решения Финанси Търговия Здравеопазване Индустриални приложения Медии, издателства и културно наследство
БЪЛГАРИЯ	<b>51,16%</b>	<b>€13,612 МЛН.</b>	Търговия Основни технологии Мулти индустриални решения Финанси Индустриални приложения Медии, издателства и културно наследство
СЕВЕРНА АМЕРИКА	<b>19,51%</b>	<b>€5,191 МЛН.</b>	Мулти индустриални решения Медии, издателства и културно наследство Основни технологии Финанси Здравеопазване

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

**ПРИХОДИ ПО РЕГИОНИ И ДЪРЖАВИ:**

Регион	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2017-2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Австралия	71	69	40	2	2,90%
Азия	760	428	172	332	77,68%
Африка	38	19	19	19	102,97%
Европа	32825	29455	22855	3370	11,44%
Обединено кралство	8157	3079	2910	5078	164,92%
Южна Америка	33	130	43	-97	-74,62%
Северна Америка	10152	8403	7938	1749	20,81%
<b>Общо</b>	<b>52036</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>10453</b>	<b>25,14%</b>

„Сирма Груп Холдинг“ АД и предприятията от Групата реализират своята продукция и услуги без географски ограничения. Въпреки това, традиционно най-високи продажби Групата генерира в Европа и Северна Америка. Същите заедно с приходите от Обединеното кралство заемат традиционно 98,27% 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.



Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.

Консолидирани приходи по държави:

Държави	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Albania	31	498	498	-467	-93,78%
Australia	40	68	33	-28	-41,52%
Austria	2321	2686	1438	-365	-13,58%
Bahamas	81	205	141	-124	-60,47%
Belgium	740	29	83	711	2439,66%
Brazil	13	15	41	-2	-13,31%
Bulgaria	26623	24784	19372	1839	7,42%
Canada	883	193	626	690	357,15%
Curacao	27	0	0	27	н/а
Cyprus	11	0	0	11	н/а
Denmark	138	5	10	133	2864,63%
Egypt	33	18	10	15	86,34%
Guadeloupe	20	20	0	0	-0,53%
France	125	24	41	101	425,45%
Germany	1378	767	897	611	79,56%
Gibraltar	96	0	0	96	н/а
Great Britain (UK)	8157	2859	2910	5298	185,27%
Greece	40	63	60	-23	-36,43%
Ireland	34	42	0	-8	-19,52%
Italy	252	203	138	49	24,10%
Japan	89	102	61	-13	-12,77%
South Korea	42	39	28	3	7,37%
Macao	65	0	0	65	н/а
Macedonia	11	27	25	-16	-59,87%
Malaysia	38	8	21	30	358,45%
Netherlands	130	49	66	81	165,61%
New Zealand	31	7	7	24	346,23%
Norway	91	4	3	87	1967,90%
Portugal	67	0	11	67	н/а
Romania	176	4	85	172	4300,00%
Singapore	70	156	3	-86	-55,21%
Serbia	28	0	0	28	н/а
Spain	47	14	30	33	242,81%
Switzerland	245	129	38	116	89,26%
Trinidad and Tobago	470	16	157	454	2839,02%
Turkey	21	72	26	-51	-70,92%
United Arab Emirates	403	104	7	299	287,50%
Virgin Islands (British)	114	54	0	60	111,11%
United States	8712	8210	7014	8658	6,11%
Other countries	143	106	98	8658	34,68%
<b>Общо</b>	<b>52036</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>10453</b>	<b>25,14%</b>

## 13 ИНФОРМАЦИЯ



### 13.1 Влияние на изключителни фактори

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

### 13.2 Обобщена информация, отнасяща се до степента, в която дружеството зависи от патенти или лицензи, 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 лицензи, индустриални, търговски или финансови договори, както и от нови производствени процеси.

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

### 13.3 Информация, отнасяща се до значителни фактори, включително необичайни или редки събития или нови развития, които засягат съществено приходите от дейността на дружеството

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

които засягат съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

### 13.4 Значителни промени в нетните продажби или приходи, оповестени в счетоводните отчети

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

в счетоводните отчети на Дружеството подробно описани в раздел 14.1 от настоящия Доклад.

### 13.5 Информация, отнасяща се до правителствената, икономическата, фискалната, парична политика или политически курс или фактори, които значително са засегнали или биха могли да засегнат значително, пряко или косвено дейността на дружеството

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

Основните фактори, които могат да повлияят на дейността на Дружеството и как то управлява риска, са описани в „Рискови фактори“ от настоящия документ.

### 13.6 Обобщена информация, отнасяща се до степента, в която дружеството зависи от патенти или лицензи, индустриални,



## търговски или финансови договори или от нови производствени процеси

В икономическата група на „Сирма Груп Холдинг“ АД към момента няма дейности зависими от чужди патенти. В своето продуктово развитие дружествата „Онтотекст“ АД и „Сирма Ентерпрайз“ АД са интегрирали и доразвивали софтуерни компоненти, които са базирани върху софтуер с отворен код (Open Source), но те са под лицензионни режими (LGPL - „Общо право на обществено ползване на ГНУ“ на Free Software Foundation, САЩ; BSD License – Лиценз за публично достъпен софтуер на Berkeley Software Distribution, САЩ; Apache License – Лиценз за публично достъпен софтуер на Apache Software

Foundation, САЩ), които не ограничават търговското използване или по друг начин да ограничават тяхната свобода с разпореждането с техните цялостни софтуерни решения, включително да прехвърлят авторски права върху тях.

За работните места на всички служители в икономическата група на Дружеството, всички дружества разполагат със съответните лицензи за операционни системи и приложен софтуер за персонални компютри и сървъри, необходими за обичайния работен процес във всяко конкретно дружество.

### 13.7 Основни събития и основни бизнес новини през 2017 г.

Събитията от съществено значение в групата, станали до края на 2017 г.:

#### УЧРЕДЯВАНЕ НА SIRMA SHA В АЛБАНИЯ

На 17.02.2017 г. е учредено е дружеството на Сирма в Албания - Sirma Sha. 55 % капитал на дружеството е собственост на Сирма САЩ, а в състава на Съвет на директорите влизат г-н Цветан Алексиев и г-н Йордан Недев, членове на Съвет на директорите и на Сирма Груп Холдинг АД. Основна цел на новосъздаденото дружество е наемане и обучение на програмисти за целите на изпълнение на проекти, спечелени и разработвани предимно, но не само, от Сирма САЩ, както и от другите американски офиси на Сирма Груп Холдинг, както и участие и спечелване на ИТ проекти по обществени и частни поръчки в Албания и в околните на Албания държави – Косово, Македония, Сърбия, Черна Гора, Босна.

#### УВЕЛИЧАВАНЕ НА КАПИТАЛА НА ОНТОТЕКСТ АД

През април „Сирма Груп Холдинг“ АД участва в увеличението на капитала на „Онтотекст“ АД, като записа 843 030 бр. обикновени акции с номинална стойност от 1 лв. по емисионна стойност от 1,16 лв.

#### ПРИДОБИВАНЕ НА НОВИ ОФИС ПЛОЩИ

През април „Сирма Груп Холдинг“ АД придоби следните недвижими имоти - девет офис помещения, находящи се в офис сграда на бул. „Цариградско шосе“ 135, на цена от 781 268 евро. За целта е използван инвестиционен кредит от УниКредит Булбанк в размер 710000 евро и допълнителни 200000 евро за ремонт на офис помещенията.

#### ПРОВЕЖДАНЕ НА РЕДОВНО ОБЩО ГОДИШНО СЪБРАНИЕ НА АКЦИОНЕРИТЕ

На 15.06.2017 Сирма Груп Холдинг АД проведе своето редовно общо годишно събрание на акционерите. Сред по-важните решения, заети на събранието са:

- На основание чл.20, от НАРЕДБА № 48 от 20.03.2013 г. на КФН за изискванията към възнагражденията, бяха избрани за членове на Комитета по възнагражденията:

Георги Първанов Маринов – председател  
Петър Борисов Статев – член

Йордан Стоянов Недев – член

- Взе се решение за промяна на одиторите на финансовите отчети и се избра за одитор на Дружеството за 2017 г. регистриран одитор Теодора Иванова Цветанова, диплом № 0771 от 2012 г.
- Взе се решение да се разпредели паричен дивидент за 2016 г. в размер на 0,01 лв. на акция или 593 605,18 лв. общо.
- Прие се решение Съветът на директорите на Сирма Груп Холдинг АД да осъществи обратно изкупуване на максимум 1 000 000 броя собствени акции при минимална цена от 0,50 лв. и максимална цена 1,50 лв. Сроктът за изкупуване е до 31.12.2017 г.

#### СИРМА РАЗПРЕДЕЛЯ ПЪРВИЯ ДИВИДЕНТ СЛЕД IPO

Сирма Груп Холдинг започна изплащането на дивидент за 2016 година, съгласно решение на Общото събрание на акционерите, което се проведе на 15.06.2017. Това е първото изплащане на дивидент след успешното първично публично предлагане в края на 2015 година. Крайна дата на изплащане на дивидент - 15.09.2017 година.

#### ЕМИСИЯТА НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ ВЛИЗА В SOFIX



На заседание от 07 септември 2017 Съвета на директорите на Българската фондова борса – София е взето решение за включване на емисията на Сирма Груп Холдинг в индекса SOFIX. Основание за това решение са следните показатели: пазарната капитализация на фрий флоута на дружеството е BGN 40 420 452, медианата на седмичния оборот е BGN 36 651, броя на сделките е

1384 и средно-аритметичната стойност на спреда е 0,06416086. Решението за промяна в базата на SOFIX влиза в сила от 18 септември 2017.

**Информация за основни събития и бизнес новини до края на 2017 г., може да бъде намерена в Приложение № 3.**

## 13.8 Основна юридическа информация през 2017 г.

### 13.8.1 Справки за подадени/вписани заявления в Търговския регистър

#### "СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ"АД

Вид на документа	Дата на подаване гг/мм/дд	Дата на вписване
Покана за свикване на ОСА	9.5.2017	15.5.2017
Предложение от миноритарните акционери по чл. 223а, ал. 1 и 2 от ТЗ	29.5.2017	2.6.2017
Продължаване на мандата на СД с две години	21.6.2017	27.6.2017
Индивидуален ГФО	21.6.2017	обработка се
Консолидиран ГФО	21.6.2017	обработка се

#### "ДАТИКУМ"АД

Вид на документа	Дата на подаване гг/мм/дд	Дата на вписване
Годишен финансов отчет	29.6.2017	обработка се

#### "ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ"АД

Вид на документа	Дата на подаване гг/мм/дд	Дата на вписване
Годишен финансов отчет	22.6.2017	Обработка се

#### "СИРМА АЙ СИ ЕС"АД

Вид на документа	Дата на подаване гг/мм/дд	Дата на вписване
Покана за свикване на общо събрание на акционерите	12.5.2017	18.5.2017
Годишен финансов отчет	26.6.2017	30.6.2017
Удължаване на мандата на СД; Промяна в състава на СД	26.6.2017	30.6.2017

#### "СИРМА СОЛЮШЪНС"АД





*Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

<b>Вид на документа</b>	<b>Дата на подаване гг/мм/дд</b>	<b>Дата на вписване</b>
Внесен капитал	24.3.2017 г.	30.3.2017
Покана за свикване на ОСА	27.4.2017	4.5.2017
Индивидуален ГФО	9.6.2017	22.6.2017
Покана за свикване на ОСА	20.6.2017	26.6.2017
Заличаване на изпълнителен директор	21.6.2017	27.6.2017
Консолидиран ГФО	30.6.2017	8.8.2017
Промяна в състава на СД	4.8.2017	10.8.2017
Покана за свикване на ОСА	17.8.2017	23.8.2017

**"ОНТОТЕКСТ"АД**

<b>Вид на документа</b>	<b>Дата на подаване гг/мм/дд</b>	<b>Дата на вписване</b>
Покана за записване на нови акции	22.2.2017	28.2.2017
ГФО 2014	7.3.2017	13.3.2017
Актуален Устав	7.3.2017	13.3.2017
Увеличение на капитала	18.4.2017	24.4.2017
Индивидуален ГФО 2016	27.6.2017	11.7.2017
Консолидиран ГФО 2016	27.6.2017	11.7.2017
Продължаване на мандата	5.7.2017	11.7.2017

**"СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС"АД**

<b>Вид на документа</b>	<b>Дата на подаване гг/мм/дд</b>	<b>Дата на вписване</b>
Покана за свикване на ОСА	17.5.2017	23.5.2017
ГФО 2016	27.6.2017	Обработка се

**"СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ"АД**

<b>Вид на документа</b>	<b>Дата на подаване гг/мм/дд</b>	<b>Дата на вписване</b>
Продължаване на мандата на СД	19.6.2017	23.6.2017
ГФО 2016	28.8.2017	Обработка се

**13.8.2 Сделки с акции за периода 01.01.2017 г. – 31.12.2017 г.:**

На 24.04.2017 г. в ТР към АВ е вписано решение на Общото събрание на акционерите, с което капиталът на „Онтотекст“АД се увеличава чрез издаване на нови 843 030 броя акции клас обикновени, с номинална стойност на всяка акция 1 лв. и емисионна стойност 1,16 лв. всички акции са записани от „Сирма Груп Холдинг“АД. След увеличението капиталът на „Онтотекст“АД е в размер на 16068801 лв.

Сирма Солюшънс АД е подала в ТР Покана за свикване на общо събрание на акционерите на 17.08.2017 г., която покана е вписана на 23.08.2017 г. Проект на решение по т.1: ОСА увеличава капитала на „Сирма Солюшънс“ АД, на основание чл.194 от ТЗ чрез издаване на нови 352 480 броя акции клас обикновени.

„Сирма Груп Холдинг“АД е изкупила обратно 474 724 броя акции.



### 13.8.3 Съдебни иски за периода 01.01.2017 г. – 31.12.2017 г.:

#### СЪДЕБНИ ИСКОВЕ

##### „СИРМА АЙ ЕС ДЖИ“ ООД СРЕЩУ „ИНШУРЪНС СОФТУЕР РЕТЕЙЛ“ ЕООД

Цена на искове: 158 283 лв., от които:

- 100 000 лв. - предявен като частичен иск за обезщетение за вреди от общо дължимата сума в размер на 538 971,27 лв., представляваща обезщетение за вреди от неизпълнение на договорни задължения
- 58 283 лв. - цена на установителен иск за установяване съществуването на правоотношение по лицензионен договор от 01.06.2011 г. - Основание на предявените обективно съединени иски: чл. 79 ЗЗД, чл. 82 ЗЗД

##### „СИРМА АЙ ЕС ДЖИ“ ООД СРЕЩУ ТЯНКО САШКОВ ЛАТЕВ

Цена на искове: 69 162,19 лв., от които:

- 50 000 лв. - предявен като частичен иск за обезщетение за вреди, изразяващи се в направени разходи от общо дължима сума от 311 524, 08 лв.
- 11 162, 19 лв. - представляващи обезщетение за вреди, изразяващи се в неотчетени материални средства
- 8 000 лв. - представляващи обезщетение за вреди под формата на пропусната полза

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

Няма заведени срещу дружествата от групата съдебни иски за периода.

### 13.9 ОДИТОРСКИ ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА 2017Г.

Одиторски възнаграждения за отчетите на дружествата от Групата за 2017 г.:

- „Сирма Груп Холдинг“ АД – регистриран одитор Теодора Цветанова, с рег. № 0771, е получила одиторско възнаграждение в размер на 6 000 лв. без ДДС за индивидуален отчет и 5 000 лв. без ДДС за консолидиран отчет.
- „Онтотекст“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 4 100 лв. без ДДС за индивидуален отчет и 2 000 лв. без ДДС за консолидиран отчет.
- „Сирма Солюшънс“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 3 840 лв. без ДДС.
- „ЕнгВю Системс София“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 2 400 лв. без ДДС.
- „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 2 520 лв. без ДДС.
- „Сирма Медикъл Системс“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 1 000 лв. без ДДС.
- „Датикум“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 3 060 лв. без ДДС.
- „Сирма Бизнес Консултинг“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 3 000 лв. без ДДС.
- „Сирма Ай Си Ес“ АД – специализирано одиторско предприятие „Бисиком -61“ ООД, с рег. № 19, е получило одиторско възнаграждение в размер на 1 000 лв. без ДДС.
- 



## 14 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

### 14.1 КОНСОЛИДИРАНИ ПРИХОДИ

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Оперативни приходи от продажба на материали	1	3	25	-2	-66,67%
Оперативни приходи от продажба на стоки	11390	9950	8709	1440	14,47%
Оперативни приходи от продажба на услуги	40077	30478	23028	9599	31,49%
Приходи от преоценка и продажба на ДА	0	717	1839	-717	-100,00%
Приходи от финансиране	179	179	184	0	0,00%
Оперативни приходи от други	389	256	191	133	51,95%
<b>Общо</b>	<b>52036</b>	<b>41583</b>	<b>33977</b>	<b>10453</b>	<b>25,14%</b>

Консолидираните приходи растат със стабилен висок темп от 25,14% или с 10 453 хил.лв. през 2017 г., което от своя страна е в унисон и с възходящия тренд в бизнес сектора на Групата. Увеличението на консолидираните приходи се дължи, както от привличането на нови клиенти, така и от увеличението на обемите от съществуващите.

С най-голям дял в увеличението на консолидираните приходи са консолидираните приходи от продажби на услуги, нараснали с 9 144 хил. лв. или с 30 % спрямо предходния период, следвани от консолидираните приходи от продажба на стоки, нараснали с 1 440 хил. лв. или с 14,47 % спрямо 2016 г.

Приходи от продажби по видове (в хил. лв.):

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
<b>Вид услуга</b>					
Васкир услуги	80	65	32	15	23,25%
MAN свързаност	26	24	23	2	10,06%
Абонаменти	3021	1976	1266	1045	52,88%
Административни, счетоводни услуги	21	23	105	-2	-10,00%
Извънгаранционни услуги	36	2	8	34	1351,61%
Инсталационна такса	2	0	0	2	n/a
Интернет	108	115	113	-7	-6,04%
Ко-локация	86	89	81	-3	-2,88%
Консултантски услуги	3975	1697	1871	2278	134,24%
Консумативи	172	179	182	-7	-3,78%
Наем на софтуерен лиценз	170	143	81	27	18,88%
Наем на хардуер и лицензи	99	98	127	1	0,65%
Наем на шкаф	179	180	170	-1	-0,47%
Наеми	2	1	28	1	66,67%
Облачни услуги	2226	707	355	1519	214,78%
Обучение	70	30	44	40	133,17%
Приходи от лицензи	1984	1553	1512	431	27,75%
Приходи по Европейски проекти - MCC 20	669	1181	1185	-512	-43,35%
Приходи по външни проекти	0	865	2	-865	-100,00%
Системна интеграция	9402	4255	7	5147	120,96%
Приходи свързани с подизпълнители	0	0	3115	0	n/a
Софтуерни услуги	17518	16979	12522	539	3,17%
Техническа поддръжка	149	212	150	-63	-29,72%
Хостинг	82	104	49	-22	-21,11%
<b>Общо</b>	<b>40077</b>	<b>30478</b>	<b>23028</b>	<b>9599</b>	<b>131,49%</b>

Значителен дял в увеличението на консолидираните приходи от продажби на услуги през 2017 г. имаха приходите от системна интеграция, които нарастват с 5 147 хил. лв. или със 120,96 %.



## 14.2 Консолидирани разходи за персонала

Консолидираните разходи за персонала включват:

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Болнични за сметка на работодателя	45	46	38	-1	-2,17%
Неизползван отпуск	60	77	-55	-17	-22,08%
Платен отпуск	1177	971	837	206	21,22%
Разходи за заплати по гражд.договори	214	306	136	-92	-30,07%
Разходи за заплати по договор за управление	1351	1244	1100	107	8,60%
Разходи за обезщетения при пенсиониране по МСС19	-25	52	23	-77	-148,08%
Разходи за осигуровки по гр.договори	11	10	8	1	10,00%
Разходи за осигуровки по дог. за управление	38	38	29	0	0,00%
Разходи за осигуровки по неизползвани отпуски	-3	9	-1	-12	-133,33%
Разходи за осигуровки по трудов договор	1937	1724	1535	213	12,35%
РЗ по РПВ - трудови договори	15955	14624	12719	1331	9,10%
<b>Общо</b>	<b>20760</b>	<b>19101</b>	<b>16369</b>	<b>1659</b>	<b>8,69%</b>

През 2017 г. персоналят на ТД в Групата намалява с 0,25%, а консолидираните разходи за персонала нарастват с 8,69%.

Брой на персонала в групата към:

### 31.12.2017 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД			
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	10	7	17
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	39	5	44
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	2	3	5
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	53	5	58
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22	8	30
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	144	7	151
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА ГРУП ИНК.	1	0	1
СИРМА САЩ	5	1	6
S&G UK	0	1	1
СИРМА ША	4	3	7
ОНТОТЕКСТ АД	59	3	62
<b>Общо</b>	<b>352</b>	<b>47</b>	<b>399</b>

### 31.12.2016 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	13	1	14
ДАТИКУМ АД	10	6	16
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	5	35
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	54	3	57
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	46	5	51
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	25	8	33
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	102	6	108
СИРМА САЩ	3	1	4
СИРМА ГРУП ИНК.	4	1	5
S&G UK	0	1	1
ОНТОТЕКСТ АД	64	3	67
<b>Общо</b>	<b>355</b>	<b>43</b>	<b>398</b>

### 31.12.2015 година



Фирма	ТД	ДУК	Общо
АЙ ЕС ДЖИ ООД	7	1	8
ДАТИКУМ АД	9	6	15
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	30	5	35
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	52	3	55
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	41	5	46
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	25	8	33
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	90	6	96
СИРМА САЩ	5	2	7
S&G UK		1	1
ОНТОТЕКСТ АД	61	3	64
ОНТОТЕКСТ САЩ	3	1	4
<b>Общо</b>	<b>323</b>	<b>41</b>	<b>364</b>

### 14.3 Консолидирани оперативни разходи

	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение BGN '000
Разходи за материали	-8148	-4998	-3167	-3150
<i>Изменение %</i>				63,03%
Разходи за външни услуги	-13481	-8619	-6910	-4862
<i>Изменение %</i>				56,41%
Разходи за амортизация и обезценка на нефинансови активи	-8179	-8231	-6816	52
<i>Изменение %</i>				-0,63%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	-10170	-9613	-7475	-557
<i>Изменение %</i>				5,79%
Промени в наличностите на готовата продукция и незавършеното производство	745	107	499	638
<i>Изменение %</i>				596,26%
Капитализирани собствени разходи	17330	14536	10099	2794
<i>Изменение %</i>				19,22%
Други разходи	-1579	-1333	-990	-246
<i>Изменение %</i>				18,45%
<b>Разходи общо</b>	<b>-23 482</b>	<b>-18 151</b>	<b>-14 760</b>	<b>-5331</b>
<i>Изменение %</i>				<b>29,37%</b>

През 2017 г. консолидираните оперативни разходи плавно растат в унисон с растящите консолидирани приходи от дейността на Групата. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за външни услуги (57,41%), следвани от тези за амортизация и обезценка (34,83%).

### 14.4 Консолидирани финансови приходи/разходи нето

	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2017-2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Финансови разходи	-1049	-482	-693	-567	117,63%
Финансови приходи	439	344	419	95	27,62%
<b>Финансови приходи / разходи нето</b>	<b>-610</b>	<b>-138</b>	<b>-274</b>	<b>-472</b>	<b>342,03%</b>

Консолидираните финансови разходи се увеличават с 567 хил. лв. или със 117,63% през 2017 г., основно поради увеличението на разходите по валутни операции. Финансовите приходи също се увеличават с 95 хил. лв. или с 27,62%, основно поради увеличението на приходите по валутни операции.



## 14.5 Консолидирани активи

Както приходите, така и активите бележат ръст от 12 546 хил. лв. или 10,46% през разглеждания период. Традиционно най-голям дял от тях, 26,38%, заемат нематериалните активи, вкл. търговската репутация (14,74%), което е продикувано от дейността на Групата и собствеността върху значително количество софтуерни модули.

### 14.5.1 Нетекущи активи

Активи	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2017-2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
<b>Нетекущи активи</b>					
Нематериални активи	48 471	47 571	36 800	900	1,89%
Имоти, машини и съоръжения	5214	3473	3594	1741	50,13%
Инвестиции в дъщерни предприятия	222	7	40	215	3071,43%
Инвестиции в асоциирани предприятия	236	242	276	-6	-2,48%
Отсрочени данъчни активи	198	201	200	-3	-1,49%
Разходи за придобиване на дълготрайни активи	36737	18429	14988	18308	99,34%
Търговска репутация	19540	19540	19540	0	0,00%
<b>Общо</b>	<b>110618</b>	<b>89463</b>	<b>75438</b>	<b>21155</b>	<b>23,65%</b>

Нетекущите активи се увеличават с 21 155 хил. лв. или с 23,65% през 2017г. спрямо 2016 г.

### НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИ

Няколко от дружествата, принадлежащи към групата на Холдинга, инвестират в научноизследователска и развойна дейност, патенти и лицензи. Тези дружества са „Онтотекст“ АД, „Сирма Солюшънс“ АД, „ЕнгВю Системс София“ АД и „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД. Същите са извършили следните разходи за разглеждания исторически период:

	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2017-2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
„Сирма Солюшънс“ АД	1084	932	859	152	16,31%
„Онтотекст“ АД	809	745	724	64	8,59%
„ЕнгВю Системс София“ АД	195	169	145	26	15,38%
„Сирма Ентерпрайз Системс“ АД	99	173	158	(74)	-42,77%
<b>Общо</b>	<b>2187</b>	<b>2019</b>	<b>1886</b>	<b>168</b>	<b>8,32%</b>

### 14.5.2 ТЕКУЩИ АКТИВИ

Активи	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2017-2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
<b>Текущи активи</b>					
Материални запаси	2 576	766	892	1810	236,29%
Търговски вземания	9 098	8 601	7 144	497	5,78%
Вземания от свързани лица	2 460	2 270	1 633	190	8,37%
Данъчни вземания	386	311	128	75	24,12%
Други вземания	1 114	526	565	588	111,79%
Предплатени разходи	164	134	104	30	22,39%
Пари и парични еквиваленти	6 119	6 075	11 176	44	0,72%
<b>Общо</b>	<b>21917</b>	<b>18683</b>	<b>21642</b>	<b>3234</b>	<b>17,31%</b>

Текущите активи се увеличават с 3 234 хил. лв. или със 17,31 % през 2017 г.





## 14.6 Собствен капитал

	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 (преизчислена) BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 (преизчислена) BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2016-2017 BGN '000
Основен / Акционерен капитал	59361	59361	59361	59361	59361	0
<i>Изменение</i>						0,00%
Резерви	7483	8936	8279	7740	7083	-1453
<i>Изменение</i>						-16,26%
Неразпределена печалба / (Натрупана загуба) от минали години	14856	9205	11750	7333	8579	5651
<i>Изменение</i>						61,39%
Неконтролиращо участие	25 221	24 961	23 073	23 669	23 080	260
<i>Изменение</i>						1,04%
Изменение в резултат на изкупени собствени акции	-475	-262	-262	0	0	-213
<i>Изменение</i>						81,30%
<b>Общо</b>	<b>106446</b>	<b>102201</b>	<b>102201</b>	<b>98103</b>	<b>98103</b>	<b>4245</b>
<b>Изменение</b>						<b>4,15%</b>

Собствения капитал през периода бележи ръст от 4 245 хил.лв. или 4,15%.

## 14.7 Консолидирани пасиви

Както консолидираните активи, така и консолидираните пасиви бележат увеличение от 8 301 хил.лв. или с 46,67%.

### 14.7.1 Нетекущи пасиви

Нетекущи пасиви	31.12.2017 BGN '000	31.12.2016 BGN '000	31.12.2015 BGN '000	Изменение 2017-2016 BGN '000	Изменение 2017/2016 %
Провизии	177	196	151	-19	-9,69%
Дългосрочни заеми	1 924	437	510	1487	340,27%
Задължения по финансов лизинг	199	240	278	-41	-17,08%
Задължения за съучастия	0	0	8	0	н/а
Финансирания	159	159	89	0	0,00%
Отсрочени данъчни пасиви	1335	1124	1131	211	18,77%
<b>Общо</b>	<b>3822</b>	<b>2191</b>	<b>2167</b>	<b>1631</b>	<b>74,44%</b>

Нетекущите пасиви се увеличават с 1 631хил. лв. или с 74,44% през разглеждания период.



Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.

ДЪЛГОСРОЧНИ И КРАТКОСРОЧНИ БАНКОВИ ЗАЕМИ

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита	Оставащо задължение към 31.12.2017	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Брой оставащи вноски	Размер на месечна вноска	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник											
Сирма Груп Холдинг АД	Юробанк България АД	Овърдрафт	BGN	2 200 000,00	2 193 502,00	11.8.2017	2,50%			31.7.2018	Залог на акции 1373 548бр. от капитала на Сирма Бизнес Консултинг, собственост на Сирма Солюшънс, Залог на бъдещи и настоящи парични вземания и наличности по откритата сметка в Юробанк, вземания Залог на вземанията по договор за Бизнес Инкубатор №BG161PO003-2.2.0012-S0001/02.02.2012г.; Договорна ипотeka на недвижим имот, находящ се в София, район Младост, бул. Цариградско шосе 135, а именно ет. 5 от сградата.(2.282 021 EUR)
Сирма Груп Холдинг АД	Сосиете Женерал Експресбанк АД	Овърдрафт	BGN	2 000 000,00	1 994 272,00	8.8.2017	1M SOFIBOR +1,8%			31.8.2018	Залог на 1 392 740 броя поименни акции от капитала на Датикум АД, собственост на Сирма Солюшънс АД
Сирма Груп Холдинг АД	Уни Кредит Булбанк АД	Инвестиционен	BGN	1 781 507,00	1 637 638,00	7.4.2017	3M SOFIBOR; надбавка 2.5%	107	16 495,00	7.4.2027	Офис №1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 11
Сирма Груп Холдинг АД	Алианц Банк България АД	Инвестиционен	EUR	123 000,00	73 560,00	18.12.2013	6м LIBOR EUR + 4.75%, но не по-ниско от 4.75%	71	1 030,00	25.11.2023	Офис №8, ет. 3+ залог на вземанията в общ размер на 123 000 EUR
Сирма Груп Холдинг АД	Уни Кредит Булбанк АД	Инвестиционен	EUR	300 000,00	150 015,00	8.10.2013	3м. EURIBOR + 4.45%	72	2 083,00	8.12.2023	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията



*Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

Кредити, по които Емитента е гарант

Сирма Солюшънс АД	Овърдрафт	BGN	420 000,00	416 336,00	30.5.2015	1 м. SOFIBOR + 2,9%	31.5.2018	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията
Онтотекст АД	Овърдрафт	EUR	460 000,00	242 382,00	30.5.2016	1 м. EURIBOR (но не по-малко от 3.5%) в евро или 1 м. SOFIBOR (но не по-малко от 2,9%) в лева	30.5.2018	Онтотекст - договори за 391 041 GBP + 848 316 GBP;
Сирма Ентерпрайз Системс АД	Овърдрафт	BGN	550 000,00	548 740,00	8.10.2013	1 м. SOFIBOR + 2,9%, но не по-малък от 2,9%	31.3.2018	Офис №19; офис №20; офис №21 + залог върху вземанията + договор 400 000 EUR.
Сирма Солюшънс АД	Уни Кредит Булбанк АД Овърдрафт	EUR	810 000,00	750 407,00	30.5.2015	1 м. EURIBOR + 2,9%	30.5.2018	Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135, София + залог върху вземанията \$700000/годишно от Сирма САЩ и всички други вземания
Сирма Солюшънс АД	Овърдрафт	EUR	700 000,00	607 360,00	30.5.2015	1 м. EURIBOR + 2,9%	30.5.2018	Поредна ипотeka Ет. 3, офис сграда Цариградско шосе 135; Поредна ипотeka Офис №19; офис №20; офис №21 ет.4; Залог по реда на ЗОЗ върху вземания по Договори, сключени между Сирма Солюшънс АД и нейни клиенти, в общ размер на 9 210 022 BGN



#### 14.7.2 Текущи пасиви

Текущи пасиви	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Провизии	714	711	698	3	0,00
Пенсионни и други задължения към персонала	1434	1731	1 043	-297	-0,17
Краткосрочни заеми	8452	2966	1 588	5486	1,85
Задължения по финансов лизинг	41	42	66	-1	-0,02
Търговски и други задължения	4815	6792	5 247	-1977	-0,29
Краткосрочни задължения към свързани лица	1	1	16	0	0,00
Данъчни задължения	1078	730	538	348	0,48
Задължения по получени аванси	2583	1676	1 892	907	0,54
Приходи за бъдещи периоди и финансираня	414	452	635	-38	-0,08
Други задължения	2735	496	275	2239	4,51
<b>Общо текущи пасиви</b>	<b>22 267</b>	<b>15 597</b>	<b>11 998</b>	<b>6670</b>	<b>42,76%</b>

Текущите пасиви се увеличават с 42,76% през разглеждания период.

#### 14.8 Парични потоци

Дружеството няма ликвидни проблеми и оперира с наличните ресурси като запазва за разглеждания период ниско ниво на задлъжнялост. Традиционно най-голямо перо в положителни потоци имат постъпленията от клиенти, докато ролята на отрицателно перо играят плащанията към доставчици и плащания за персонал и социални осигуровки.

##### ОБОБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
Нетен паричен поток от оперативна дейност	8 616	4 326	7 194	4290	99,17%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(14 257)	(10 547)	(7 891)	-3710	35,18%
Нетен паричен поток от финансова дейност	5 685	1 120	8 870	4565	407,59%
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	44	(5 101)	8 173	5145	-100,86%
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	6 075	11 176	3 003	-5101	-45,64%
Пари и парични еквиваленти в края на годината	6 119	6 075	11 176	44	0,72%

#### 14.9 Показатели и коефициенти



*Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

*(Показателите и коефициентите са изчислени съобразно указанията на БФБ)*

Показатели в хил. лв.	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016
№	BGN '000	BGN '000	BGN '000	BGN '000	%
<b>1</b> Приходи от оперативна дейност	52 036	41 583	33 977	10453,00	25,14%
<b>2</b> Себестойност на продажбите	(42 663)	(35 919)	(30 139)	-6744,00	18,78%
<b>3</b> Брутна печалба/загуба	9 373	5 664	3 838	3709,00	65,48%
<b>4</b> Други оперативни разходи	(1 579)	(1 333)	( 990)	-246,00	18,45%
Печалба/загуба от оперативната дейност	7 794	4 331	2 848	3463,00	79,96%
<b>5</b> Финансови приходи	439	344	419	95,00	27,62%
<b>7</b> Финансови разходи	(1 049)	( 482)	( 693)	-567,00	117,63%
Печалба/загуба преди разходи за данъци	7 184	4 193	2 574	2991,00	71,33%
<b>8</b> Разходи за данъци	( 994)	( 524)	( 359)	-470,00	89,69%
<b>9</b> Нетна печалба/загуба	6 190	3 669	2 215	2521,00	68,71%
<b>11</b> Дивидент	594	0	0	594,00	н/а
Парични средства и парични еквиваленти	6 119	6 075	11 176	44,00	0,72%
<b>12</b> Материални запаси	2 576	766	892	1810,00	236,29%
<b>14</b> Краткотрайни активи	21 917	18 683	21 642	3234,00	17,31%
<b>15</b> Обща сума на активите	132 535	119 989	112 268	12546,00	10,46%
Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	123 799	113 018	101 849	10781,00	9,54%
<b>16</b> Краткосрочни задължения	22 267	15 597	11 998	6670,00	42,76%
<b>18</b> Дълг	10 616	3 685	2 442	6931,00	188,09%
<b>19</b> Пасиви (привлечени средства)	26 089	17 788	14 165	8301,00	46,67%
<b>20</b> Собствен капитал	106 446	102 201	98 103	4245,00	4,15%
Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	104 445	98 189	87 919	6256,22	6,37%
<b>21</b> Оборотен капитал	-350	3 086	9 644	-3436,00	-111,34%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	59 361	0,00	0,00%
<b>22</b> Печалба/загуба малцинствено участие	1890	1299	589	591,00	45,50%
<b>23</b> Разходи за лихви	216	208	245	8	3,85%
Средно претеглена цена от последна борсова сесия	1,085	1,1795	1,2025	-0,0945	-8,01%
<b>24</b> Последна цена на акция от последна борсова сесия	1,088	1,189	1,2	-0,101	-8,49%



*Годишен консолидиран доклад на ръководството на Сирма Груп Холдинг АД  
за периода, приключващ на 31.12.2017 г.*

	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	Изменение 2017-2016	Изменение 2017/2016 %
EBITDA	15 363	12 424	9 664	2939	23,66%
DEPRTIATION	(8 179)	(8 231)	(6 816)	52	-0,63%
EBIT	7 400	4 401	2 460	2999	68,14%
FIN/INVEST NET	( 610)	( 138)	( 274)	-472	342,03%
EBT	7 184	4 193	2 574	2991	71,33%
ROA	0,0324	0,0198	0,0145	0,0127	64,26%
ROA(BSE)	0,0347	0,0210	0,0160	0,0138	65,63%
Debt/EBITDA Ratio	0,6910	0,2966	0,2527	0,3944	132,97%
Quick Ratio	0,8686	1,1487	1,7295	-0,2802	-24,39%
ROE (BSE)	0,0530	0,0316	0,0185	0,0215	68,07%
ROE	0,0593	0,0374	0,0252	0,0219	58,61%
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,2451	0,1740	0,1444	0,0710	40,82%
<b>Коефициенти за рентабилност</b>					
Норма на брутна печалба (3/1)	0,1801	0,1362	0,1130	4,39%	32,24%
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,1498	0,1042	0,0838	0,0456	43,81%
Норма на нетната печалба (10/1)	0,1190	0,0882	0,0652	0,0307	34,82%
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0500	0,0325	0,0217	0,0175	54,02%
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0593	0,0374	0,0252	0,0219	58,61%
<b>Коефициенти за активи и ликвидност</b>					
Обращаемост на активите (1/15)	0,4239	0,3710	0,3377	0,0529	14,26%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	0,4203	0,3679	0,3336	0,0524	14,24%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	-148,6743	13,4747	3,5231	-162,1490	-1203,36%
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	0,9843	1,1979	1,8038	-0,2136	-17,83%
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	0,8686	1,1487	1,7295	-0,2802	-24,39%
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,2748	0,3895	0,9315	-0,1147	-29,45%
<b>Коефициенти за една акция</b>					
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	1,2377	1,6838	2,1009	-0,4460	-26,49%
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	10,4050	19,0832	32,2265	-8,6783	-45,48%
Цена/Счетоводна стойност P/B (BSE) (26/(20/23))	0,7751	0,8848	0,7276	-0,1097	-12,40%
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	0,8766	0,7005	0,5724	0,1761	25,14%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,1043	0,0618	0,0373	0,0425	68,71%
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,7595	1,6541	1,4811	0,1054	6,37%
<b>Коефициенти за дивидент</b>					
Коефициент на изплащане на дивидент (11/10)	0,0960	0,0000	0,0000	0,0960	n/a
Коефициент на задържане на печалбата (1-(11-10))	0,9040	1,0000	1,0000	-0,0960	-9,60%
Дивидент на една акция (11/23)	0,0100	0,0000	0,0000	0,0100	n/a
<b>Коефициенти за развитие</b>					
Темп на прираст на продажбите	0,2514	0,2239	0,2113	0,0275	12,29%
Темп на прираст на брутна печалба	0,6548	0,4758	-0,3861	0,1791	37,64%
Темп на прираст на активите	0,1046	0,0688	0,1940	0,0358	52,04%
<b>Коефициенти за ливъридж</b>					
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,0858	0,0326	0,0240	0,0531	163,00%
Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,0923	0,0362	0,0270	0,0561	155,07%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,1016	0,0375	0,0278	0,0641	170,83%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,1853	1,1510	1,1584	0,0343	2,98%
Пазарна капитализация на компанията	64585	70580	71233	-5995,46	-8,49%





## 14.10 Сделки със свързани лица

### ПРОДАЖБИ:

31.12.2017 г.

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2017 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажба на стоки	Други свързани лица	1
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	13
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Дружества под общ индиректен контрол	10
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Други продажби	Дружества под общ индиректен контрол	4
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Други продажби	Дружества под общ индиректен контрол	2
<b>ОБЩО</b>			<b>30</b>

31.12.2016 г.

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2016 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажба на стоки	Други свързани лица	2
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	13
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Дружества под общ индиректен контрол	10
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Лихви по предоставени заеми	Други свързани лица	17
<b>ОБЩО</b>			<b>42</b>

31.12.2015 г.

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2015 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Продажба на стоки	Други свързани лица	14
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Други свързани лица	13
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Продажба на услуги	Дружества под общ индиректен контрол	24
СИРМАБИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	Лихви по предоставени заеми	Други свързани лица	3
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	Лихви по предоставени заеми	Други свързани лица	1
<b>ОБЩО</b>			<b>55</b>

### ДОСТАВКИ:

31.12.2017 г.

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2017 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Доставка на услуги	Други свързани лица	-17
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	Доставка на услуги	Други свързани лица	-32
<b>ОБЩО</b>			<b>-49</b>

31.12.2016 г.

Компания	Вид на сделката	Свързаност	Партньор	31.12.2016 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Доставка на услуги	Други свързани лица	Пирина Технологии АД	-17
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	Доставка на услуги	Други свързани лица	Сирма Мобайл АД	-11
<b>ОБЩО</b>				<b>-28</b>



31.12.2015 г.

Компания	Вид на сделката	Свързаност	31.12.2015 (хил.лв.)
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	Доставка на услуги	Други свързани лица	-12
ОБЩО			-12

ЗАЕМИ:

31.12.2017

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Други свързани лица	608
Сирма Ентерпрайз Системс АД	заем	Други свързани лица	18
Сирма Бизнес Консултинг АД	заем	Други свързани лица	46
Сирма Солюшънс АД	заем	Дружества под общ индиректен контрол	284
Сирма Солюшънс АД	заем	Други свързани лица	331

31.12.2016 г.

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.
Сирма Бизнес Консултинг АД	заем	Други свързани лица	46
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Други свързани лица	605
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Дружества под общ индиректен контрол	7
Сирма Ентерпрайз Системс АД	заем	Други свързани лица	18
Сирма Солюшънс АД	заем	Други свързани лица	331
Сирма Солюшънс АД	заем	Дружества под общ индиректен контрол	157

31.12.2015 г.

Компания	Вид	Свързаност	хил.лв.
Сирма Бизнес Консултинг АД	заем	Други свързани лица	46
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Други свързани лица	600
Сирма Груп Холдинг АД	заем	Дружества под общ индиректен контрол	8
Сирма Ентерпрайз Системс АД	заем	Други свързани лица	18
Сирма Солюшънс АД	заем	Други свързани лица	194
Сирма Солюшънс АД	заем	Дружества под общ индиректен контрол	82

## 14.11 Персонал и екология

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

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 Холдинг в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели.

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



Структурата на персонала в Групата има следната динамика към 31.12.2017 г.:

31.12.2017 ГОДИНА

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	10	7	17
ЕНГВЮ СИСТЕМС СОФИЯ АД	39	5	44
СИРМА ЕНТЕРПРАЙЗ СИСТЕМС АД	2	3	5
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	53	5	58
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	22	8	30
СИРМА СОЛЮШЪНС АД	144	7	151
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА ГРУП ИНК.	1	0	1
СИРМА САЩ	5	1	6
S&G UK	0	1	1
СИРМА ША	4	3	7
ОНТОТЕКСТ АД	59	3	62
<b>Общо</b>	<b>352</b>	<b>47</b>	<b>399</b>

#### ОПИСАНИЕ НА ВСЯКАКВИ ДОГОВОРЕНОСТИ ЗА УЧАСТИЕТО НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В КАПИТАЛА НА ДРУЖЕСТВОТО.

Не съществуват договорености за участие на служители в капитала на Сирма Груп Холдинг АД. По отношение на някои от дъщерните дружества на „Сирма Груп Холдинг“ АД съществуват опции за участие на ключови служители в капитала на съответните дружества. Както бе споменато по-горе в т. 7, следните дъщерни дружества са направили конкретни стъпки в тази посока:

- „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД е изкупило обратно 13 902 броя поименни акции с право на глас (което представлява 10% от всички акции) с цел последваща продажба на ключови служители на „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД (остатък към 30.09.2017 г. 2 220 бр.). За тази цел с Решение на едноличния собственик на капитала от 15.09.2014 г. обратно изкупените акции са преобразувани в нов клас А.

- „Сирма Солюшънс“ АД е изкупило обратно притежавани от акционера „Сирма Груп Холдинг“ АД 248 687 броя поименни акции, съставляващи 7,7% от капитала на „Сирма Солюшънс“ АД. Цел на изкупуването – акциите ще се продават на ключови служители. За целта, с решение на ОСА от 09.03.2015 г. част от собствените акции са преобразувани и са създадени два нови класа акции - клас А и клас Б. Към

датата на този документ, остатъкът собствени акции е: 188 255 бр. акции.

- С изменения в Устава в „Онтотекст“ АД е създаден опционен фонд от притежателите на обикновени акции, които са се съгласили да създадат опционен фонд от 1 210 215 броя акции за срок до 31.03.2019 г., с което се задължават да продадат включените в опционния фонд акции, на притежателите на опции по цена на една акция равна на 1,17 лв. Опциите от опционния фонд ще се продават на ключови служители на дружеството, ключови служители на дъщерни фирми и консултанти на дружеството и дъщерните му фирми по фиксираната в предходното изречение цена съобразно решение на съвета на директорите на „Онтотекст“ АД. Продажбата на обикновени акции, съгласно схемата за издаване на Опции, ще се извършва пропорционално от всички Акционери, притежаващи Обикновени акции, включени в опционния фонд.

Няма други опции и/или договорености за участия на служители в капитала на някое от дружествата от групата на Дружеството.



## 15 РИСКОВИ ФАКТОРИ

Използваните в доклада думи "очаква", "вярва", "възнамерява" и други подобни указват за изявления, които са прогнозни по своя характер и/или се отнасят за бъдещи несигурни събития и условия, които могат да окажат влияние върху бъдещите бизнес и финансови планове на Дружеството, на резултатите от дейността му и на финансовата му позиция. Предупреждаваме инвеститорите, че горепосочените изявления не са гаранция за бъдещите резултати от дейността на Дружеството и сами по себе си са обект на рискове и несигурност. Действителните бъдещи резултати от дейността на Дружеството могат да се различават съществено от прогнозните резултати и очаквания в резултат на множество фактори, включително посочените по-долу рискови фактори. (Последователността в представянето на рисковите фактори отразява виждането на Съвета на директорите относно конкретната им значимост към настоящия момент за дейността на Дружеството.)

Рисковете, на които могат да бъдат изложени инвестиращите в ценни книжа могат да бъдат разделени по различни критерии в зависимост от техния характер, проявление, особености на Дружеството, промените в капитала на Дружеството и възможността риска да бъде елиминиран или не. Могат да се разделят в две групи: систематични и несистематични рискове.

### УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКОВЕТЕ

Управлението на рисковете на СГХ е задължение на Съвета на Директорите. В своята дейност той се подпомага от Комитета по инвестициите и риска. Холдингът подпомага и дъщерните си дружества за управление на риска.

В своята същност управлението на риска е способността да се предвидят заплахите за дейността на дружеството, вкл. отделни проекти, и да се минимизират техните неблагоприятни последици.

### УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКОВЕТЕ В СГХ ВКЛЮЧВА:

- Идентифициране на рисковете – Това е продължителен процес, в който се откриват потенциалните заплахи. За да бъдат идентифицирани очакваните и предвидимите рискове, се прилагат различни методи: въпросници (анкетни карти), интервюта, brainstorming, анализ на документи, списък с очаквани и предвидими рискове (checklist analysis), създаден на база на предишен опит

- Качествен и количествен анализ на риска - След като възможните рискове бъдат идентифицирани е необходимо да се извършат Качествен и количествен анализ на всеки от тях. Оценяват се вероятността за събъждане и въздействието чрез предефинирани скали, например Вероятност: много малка, малка, средна, голяма или много голяма; Въздействие: катастрофално, критично, допустимо, незначително.

С данните се изготвя таблица на риска. В нея рисковете се подреждат по категории, нанасят се тяхната вероятност за събъждане и въздействието им, както и примерен сценарий, които се изпълнява в случай, че риска се появи. Полученият списък се сортира по въздействие и вероятност. Определя се праг, рисковете над който ще бъдат управлявани. Таблицата с рискове се преразглежда и преоценява регулярно, тъй като има възможност рискове да отпаднат, да се добавят нови или да се променят техните оценки.

- Планиране на действия за преодоляване на риска

Следващата стъпка в управлението на риска е планирането. Това е процеса на документиране на мерките, които ще се приложат при управлението на

Процесът е итеративен. Той започва с идентифициране на възможните рискове, преминава през анализ на рисковете и планиране на управлението им, след което започва процес на наблюдение и регулярно връщане към процеса на анализ.

В СГХ е изградена стройна система за управлението на рисковете.

всеки от идентифицираните ключовите рискове. Използват се 3 стратегии за управление:

- избягване на риска – стратегия, при която се намалява вероятността от събъждане на риска;
- минимизиране на ефекта при събъждане на риска – стратегия, при която се намаляват последици от събъждането на риска;
- планове за извънредни действия – стратегия, при която организацията приема риска и е готова да се справи с него, ако той се събдне;

В резултат от планирането на риска се създава План за смекчаване, наблюдение и управление на рисковете (Risk Mitigation Monitoring and Management Plan). Той може да бъде отделен документ или набор от информационни карти за всеки отделен риск, които да се съхраняват и управляват в база от данни.

- Следене и контролиране на риска – Това е последната дейност от управлението на рисковете. Този процес има няколко основни задачи:

- да потвърди случването на даден риск
- да гарантира, че дейностите по предотвратяване или справяне с рисковете се изпълняват
- да установи събъждането на кой риск е причинило съответните проблеми
- да документира информация, която да се използва при следващ анализ на риска



## 15.1 Систематични рискове

Общите рискове произтичат от възможни промени в цялостната икономическа система и по-конкретно, промяна на условията на финансовите пазари. Те не могат да се диверсифицират, тъй като на тях са изложени всички стопански субекти в страната.

Двадесет и пет години след края на плановата икономика в България се провежда политика на икономически реформи и стабилизация, целящи налагането и функционирането на принципите на свободната пазарна икономика. В следствие на това, бизнес субектите в България имат ограничена история на функциониране в свободни пазарни условия. В тази връзка българските компании, в сравнение с компаниите от западните страни се характеризират с липса на опит в условия на пазарна икономика и ограничени капиталови ресурси, с които да развият дейността си. България също така има ограничена инфраструктура за поддържането на пазарна система.

В България, като в повечето страни в преход, е налице търговски дефицит и дефицит по текущата сметка. Страната ни е вносител на суров петрол и енергийни ресурси. В тази връзка, увеличението в цените на петрола и енергийните ресурси намаляват конкурентоспособността на българската икономика и в допълнение зависимостта ѝ от вноса на петрол и енергийни ресурси допълнително излага икономиката на валутен риск от неблагоприятни промени на курса на щатския долар спрямо лева. Капиталовите приходи от приватизацията се очаква плавно да намаляват със завършването на приватизационната програма.

### 15.1.1 Икономически растеж

Взаимодействието между икономическия растеж и външната задлъжнялост на страната оказват пряко влияние върху формирането и изменението на пазарните условия и инвестиционния климат. Официалните статистически данни показват реален растеж на БВП и на БВП на глава от населението през последните години, което отговаря и на програмата за развитие на правителството.

Съгласно публикувана информация от НСИ, след въвеждането на системата на валутен борд през 1997г., България постига макроикономическа стабилност и добри показатели за икономическо развитие.

Забавеният икономически растеж, не само в България, но и в останалите държави, където Дружеството реализира своята продукция, означава намалена активност от страна на икономическите субекти от където и намалено ниво на инвестициите като цяло и в частност в софтуерни решения. В тази връзка, понисък икономически растеж влияе неблагоприятно на дейността на Дружеството и би попречил на реализацията на бъдещите планове съгласно предварително заложените параметри.

### 15.1.2 Политически риск

Политическият риск е вероятността от смяна на Правителството, или от внезапна промяна в неговата политика, от възникване на вътрешнополитически сътресения и неблагоприятни промени в европейското и/или националното законодателство, в резултат на което средата, в която оперират местните стопански

субекти да се промени негативно, а инвеститорите да понесат загуби.

Политическите рискове за България в международен план са свързани с поетите ангажиментите за осъществяване на сериозни структурни реформи в страната в качеството ѝ на равнопоставен член на ЕС, повишаване на социалната стабилност ограничаване на неефективните разходи, от една страна, както и със силната дестабилизация на страните от Близкия изток, зачестяващите заплахи от терористични атентати в Европа, бежански вълни и нестабилност на ключови страни в непосредствена близост до България.

България, както и другите държави - членки на ЕС от региона, продължава да бъде сериозно засегната от общо европейския проблем с интензивния бежански поток от Близкия изток.

Други фактори, които също влияят на този риск, са евентуалните законодателни промени и в частност тези, които касаят стопанския и инвестиционния климат в страната.

### 15.1.3 Кредитен риск

Кредитният риск на страната е свързан със способността на държавата да погасява редовно задълженията си. В това отношение България постоянно подобрява позициите си на международните дългови пазари, което улеснява достъпа на държавата и икономическите агенти до финансиране от външни източници. Най-важният ефект от подобряването на кредитния рейтинг е в понижаване на рисковите премии по заемите, което води до по-благоприятни лихвени равнища (при равни други условия). Поради тази причина потенциалното повишаване на кредитния рейтинг на страната би имало благоприятно влияние върху дейността на Дружеството и по-точно върху неговото финансиране. От друга страна, понижаването на кредитния рейтинг на България би имало отрицателно влияние върху цената на финансирането на Дружеството, освен ако неговите заемни споразумения не са с фиксирани лихви. Определянето и измерването на този риск се осъществява от специализирани международни кредитни агенции.

Към датата на настоящия документ кредитният рейтинг на Р. България е както следва:

- Standard & Poors – Дългосрочен ВВ+, краткосрочен В, стабилна перспектива както в чуждестранна, така и в местна валута;
- Moody's - Дългосрочен Ваа2 със стабилна перспектива за чуждестранна и местна валута;
- Fitch Ratings - в чуждестранна валута дългосрочен BBB- със стабилна перспектива, краткосрочен F3 със стабилна перспектива и в местна валута дългосрочен BBB със стабилна перспектива.

България продължава да финансира своите нужди при сравнително добри кредитни условия имайки предвид намалените дългосрочни рейтинги. Политиката на Европейската централна банка по предоставяне на количествени улеснения (quantitative easing) предполага запазване на историческо ниските лихвени равнища в Европа, от където и би стимулирало привличането на кредитен ресурс от всички икономически субекти, включително Дружеството.



#### 15.1.4 Валутен риск

Експозицията към валутния риск представлява зависимостта и ефектите от изменението на валутните курсове. Систематичният валутен риск е вероятността от евентуална промяна на валутния режим на страната (валутен борд), което би довело или до обезценяване на лева или до поскъпване на лева спрямо чуждестранните валути.

Валутният риск ще има влияния върху компании, имащи пазарни дялове, плащанията на които се извършват във валута, различна от лева и еврото. Тъй като съгласно действащото законодателство в страната българският лев е фиксиран към еврото в съотношение EUR 1 = BGN 1.95583, а Българската народна банка е длъжна да поддържа ниво на българските левове в обръщение, равно на валутните резерви на банката, рискът от обезценяване на лева спрямо европейската валута е минимален и се състои във евентуално предсрочно премахване на валутния борд в страната. На този етап това изглежда малко вероятно, тъй като очакванията са валутният борд да бъде отменен при приемането на еврото в България за официална платежна единица.

Теоретично, валутният риск би могъл да се повиши, когато България се присъедини към втория етап на Европейския Валутен Механизъм (ERM II). Това е режим, в който страната трябва да поддържа валутния курс спрямо еврото в границите на +/-15% спрямо централен паритет. На практика, всички държави, които понастоящем са в този механизъм (Дания, Естония, Кипър, Литва, Латвия, Малта), са свидетели на колебания, които са съществено по-малки от позволените ±15%.

Фиксираният курс на лева към еврото не елиминира за българската валута риска от неблагоприятни движения на курса на еврото спрямо другите основни валути (шатски долар, британски паунд, швейцарски франк) на международните финансови пазари, но към настоящия момент дружеството не счита, че такъв риск би бил съществен по отношение на дейността му. Дружеството може да бъдат засегнати от валутния риск в зависимост от вида на валутата на паричните постъпления и от вида на валутата на потенциалните заеми на дружеството.

#### 15.1.5 Лихвен риск

Лихвеният риск е свързан с възможни, евентуални, негативни промени в лихвените нива, установени от финансовите институции на Република България.

На своето заседание по паричната политика, проведено на 14 декември 2017 г., Управителният съвет на ЕЦБ излезе със заключението, че все още е необходима висока степен на нерестриktivност на паричната политика, за да се осигури завръщането на инфлацията към равнища под, но близо до 2 %. Информацията, придобита след предходното заседание по паричната политика от края на октомври, включително новите прогнози на експертите от Евросистемата, сочи силен темп на икономически подем и значително подобрение в перспективата за растежа. Според оценката на Управителния съвет силната циклична инерция и значителното намаляване на неизползваните производствени мощности дават основание за по-голяма увереност, че инфлацията ще се доближи до целевото си равнище. Същевременно натискът върху вътрешните цени остава като цяло

слаб и все още не се проявяват убедителни признаци за устойчив възходящ тренд. Ето защо Управителният съвет излезе със заключението, че високата степен на парично стимулиране е все така необходима, за да може натискът на базисната инфлация да продължи да поражда и да подпомага динамиката на общата инфлация в средносрочен хоризонт. Продължаващата парична подкрепа се осъществява посредством допълнителните нетни покупки съгласно решението, взето от Управителния съвет на октомврийското заседание по паричната политика, посредством значителния обем придобити активи и предстоящите реинвестиции и чрез ориентира за лихвените проценти.

Основните лихвени проценти, определени от БНБ за периода 31.12.2016 г. – 31.12.2017 г. е 0.00 %

#### 15.1.6 Инфлационен риск

Инфлационният риск представлява всеобщо повишаване на цените, при което парите се обезценят и съществува вероятност от понасяне на загуба от домакинствата и фирмите.

По данни на НСИ индексът на потребителските цени за октомври 2017 г. спрямо септември 2017 г. е 100.6 %, т.е. месечната инфлация е 0.6 %. Инфлацията от началото на годината (октомври 2017 г. спрямо декември 2016 г.) е 1.9 %, а годишната инфлация за октомври 2017 г. спрямо октомври 2016 г. е 2.5%. Средногодишната инфлация за периода ноември 2016 - октомври 2017 г. спрямо периода ноември 2015 - октомври 2016 г. е 1.5 %. Хармонизираният индекс на потребителските цени за октомври 2017 г. спрямо септември 2017 г. е 100.1 %, т.е. месечната инфлация е 0.1 %. Инфлацията от началото на годината (октомври 2017 г. спрямо декември 2016 г.) е 0.8 %, а годишната инфлация за октомври 2017 г. спрямо октомври 2016 г. е 1.5 %. Средногодишната инфлация за периода ноември 2016 - октомври 2017 г. спрямо периода ноември 2015 - октомври 2016 г. е 0.8 %.

Индексът на потребителските цени за ноември 2017 г. спрямо октомври 2017 г. е 100.4%, т.е. месечната инфлация е 0.4 %. Инфлацията от началото на годината (ноември 2017 г. спрямо декември 2016 г.) е 2.4 %, а годишната инфлация за ноември 2017 г. спрямо ноември 2016 г. е 3.0 %. Средногодишната инфлация за периода декември 2016 - ноември 2017 г. спрямо периода декември 2015 - ноември 2016 г. е 1.8 %.

Хармонизираният индекс на потребителските цени за ноември 2017 г. спрямо октомври 2017 г. е 100.3 %, т.е. месечната инфлация е 0.3 %. Инфлацията от началото на годината (ноември 2017 г. спрямо декември 2016 г.) е 1.1 %, а годишната инфлация за ноември 2017 г. спрямо ноември 2016 г. е 1.9 %. Средногодишната инфлация за периода декември 2016 - ноември 2017 г. спрямо периода декември 2015 - ноември 2016 г. е 1.0 %.

Индексът на потребителските цени за декември 2017 г. спрямо ноември 2017 г. е 100.4 %, т.е. месечната инфлация е 0.4 %. Годишната инфлация за декември 2017 г. спрямо декември 2016 г. е 2.8 %. Средногодишната инфлация за периода януари - декември 2017 г. спрямо периода януари - декември 2016 г. е 2.1%.

Хармонизираният индекс на потребителските цени за декември 2017 г. спрямо ноември 2017 г. е 100.7 %,





т.е. месечната инфлация е 0.7 %. Годишната инфлация за декември 2017 г. спрямо декември 2016 г. е 1.8 %. Средногодишната инфлация за периода януари - декември 2017 г. спрямо периода януари - декември 2016 г. е 1.2 %.

Инфлацията за периода 01.01.2017 г. – 31.12.2017 г. е следната:

Януари 2017 г. – 1,3%  
Февруари 2017 г. – 0,0%  
Март 2017 г. – -0,5%  
Април 2017 г. – 0,7%  
Май 2017 г. – -0,3%  
Юни 2017 г. – -0,5%  
Юли 2017 г. – 0,3%  
Август 2017 г. – 0,1%  
Септември 2017 г. – 0,2%  
Октомври 2017 г. – 0,6%  
Ноември 2017 г. – 0,4%  
Декември 2017 г. – 0,4%

### 15.1.7 Риск от неблагоприятни промени в данъчните и други закони

Данъците, плащани от българските търговски субекти, включват данъци при източника, местни данъци и такси, данък върху корпоративната печалба, данък добавена стойност, акцизи, износни и вносни мита и имотни данъци. Системата на данъчно облагане в България все още се развива, в резултат на което може да възникне противоречива данъчна практика както на държавно, така и на местно ниво.

Инвеститорите трябва също така да вземат под внимание, че стойността на инвестицията в акции може да бъде неблагоприятно засегната от промени в действащото данъчно законодателство, включително в

## 15.2 Несистематични рискове

Несистематичните рискове се свързват с общия инвестиционен риск, специфичен за самата фирма и отрасъла. Несистематичните рискове могат да бъдат разделени на два вида: отраслов риск, касаещ несигурността в развитието на отрасъла като цяло и общофирмен риск, произтичащ от спецификите на конкретното дружество.

### 15.2.1 Отраслов риск

Дейността на Дружеството и на компаниите от Групата е изложена на различни рискове, включително: 1) рискове, типични за отрасъла на информационни и комуникационни технологии (ИКТ); и 2) и рискове, специфични за самото Дружество. Приходите и печалбата на Дружеството могат да бъдат неблагоприятно засегнати от множество фактори: конюнктура на финансовия пазар и на пазара на информационни и комуникационни технологии; способностите на Дружеството да осигури ефективно управление, оценка на различните рискове и икономическата целесъобразност на отделните сделки, икономическия климат в страната и други.

неговото тълкуване и прилагане. В допълнение, данъчното законодателство не е единственото, което може да претърпи промяна, като тази промяна да засегне негативно дейността на Дружеството. Въпреки че по-голямата част от българското законодателство вече е хармонизирано със законодателството на ЕС, прилагането на закона е обект на критика от европейските партньори на България. Съдебната и административна практика остават проблематични: българските съдилища не са в състояние ефективно да решават спорове във връзка с права върху собственост, нарушения на закони и договорни задължения и други, в резултат на което систематичният нормативен риск е относително висок.

Неблагоприятни промени в данъчните и други закони биха довели до влошаване на общите условия, в които Дружеството оперира, от където и до влошаване на неговите бъдещи резултати. По специално, увеличението на данъка върху корпоративната печалба и други данъци и такси би намалило крайния разполагаем резултат за нови инвестиции и/или за раздаване на дивиденди на своите акционери.

### 15.1.8 Риск от форсмажорни обстоятелства

Форсмажорни събития като природни бедствия, саботаж, избухване на войни и терористични актове, както и други, могат да доведат до непредвидима промяна в инвеститорското отношение и интерес във връзка с пазара на всякакви акции, както и по-конкретно акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД. Някои форсмажорни събития не предвиждат възможността за застраховка.

Форсмажорните събития биха могли сериозно да повлияят на резултатите на Дружеството като намалят неговите възможности за провеждане на нормална бизнес дейност и дадат отражение в посока увеличение на разходните пера.

### 15.2.2 Специфичен фирмен риск

Фирменият риск е свързан с естеството на дейността на Дружеството, като за всяка фирма е важно възвръщаемостта от инвестираните средства и ресурси да съответства на риска, свързан с инвестицията.

Основният фирмен риск за „Сирма Груп Холдинг“ АД е свързан с възможността за намаляване на платежоспособното търсене на продуктите и услугите, предлагани от Групата, както и в промяна на условията за продажба на тези продукти и услуги. Фирменият риск може да окаже влияние върху ръста на договорите за услуги по разработване и предоставяне на софтуеърни решения. Несигурността може да бъде измерена чрез променливостта на получаваните приходи в течение на времето. Това означава, че колкото по-променливи и по-непостоянни са приходите на дадено дружество, толкова по-голяма е несигурността дружеството да реализира положителен финансов резултат, т.е. рискът за инвеститорите, респективно кредиторите ще бъде по-висок.





### 15.2.3 Операционен риск

Операционните рискове са свързани с управлението на дружеството и могат да се изразят в следното:

- взимане на грешни решения за текущото управление на инвестициите и ликвидността на дружеството от мениджърския състав;
- невъзможността на мениджърския състав да стартира реализацията на планирани проекти или липса на подходящи кадри за това;
- напускане на ключови служители и невъзможност за назначаване на нови;
- риск от прекомерно нарастване на разходите за управление и администрация, водещ до намаляване на общата рентабилност на компанията.

За оптимизиране и управление на риска ще се използват различни механизми, които включват следните основни направления:

- разумна инвестиционна политика;
- оптимизиране структурата, качеството и възвръщаемостта на активите на Дружеството;
- защита от неблагоприятни и недоброжелателни външни фактори и атаки и т.н.

### 15.2.4 Защита на интелектуалната собственост

Опазването и защитата на интелектуална собственост на Групата е от решаващо значение за нейния успех. Тя използва най-различни средства, за да идентифицира и контролира потенциалните рискове и да защити нейната интелектуална собственост. Тези мерки включват кандидатстване за патенти, търговски марки и регистриране на други марки и авторски права, за да се предотврати нарушение на авторското право и търговските марки. Въпреки тези усилия, Групата може да не е в състояние да предотврати трети страни да използват или продават без разрешение това, което тя счита за собствена технология. Всички тези мерки предоставят само ограничена защита и нейните права биха могли да бъдат оспорени или по друг начин засегнати. Всяка интелектуална собственост може да бъде уязвима от разкриване или злоупотреба от страна на служители, партньори или трети страни. Третите страни могат да развият независимо технологии, които по същество са еквивалентни или

## 15.3 Рискови фактори, характерни за акциите, предмет на борсова търговия

Рискът при инвестирането в ценни книжа се свързва с несигурността и невъзможността за точно предвиждане на бъдещи ефекти и влияние върху очакваната възвръщаемост от направената инвестиция.

Основният риск и несигурност за акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД е вероятността тяхната инвестиция в акции на дружеството да не запази своята стойност, както и да не генерира очакваната от тях възвръщаемост поради понижение на цената на акциите или липса на други доходи (дивиденди) от тях.

по-добри от технологиите на Дружеството. Освен това, трета страна може да направи реинженеринг или по друг начин да получи и да използва технологии и информация, която Групата счита за своя. В тази връзка, Дружеството може да не успее да защити правата си на собственост срещу неоторизирано копиране или използване от трета страна, което би могло да има неблагоприятен ефект върху конкурентно и финансово положение и да доведе до спад в продажбите. В допълнение, законите и съдилищата на някои страни може да не предлагат ефективно средство за защита на правата върху интелектуална собственост.

### 15.2.5 Риск от сключване на сделки със свързани лица по цени, различни от пазарните

Дружеството е част от икономическа група. Рискът от извършване на сделки с предприятията от Групата, чиито условия да се различават от пазарните към момента на сделката се елиминира дотолкова, доколкото Дружеството се стреми да поддържа прозрачна политика във връзка с отношенията си и третирането на свързаните дружества. Доколкото съществуват сделки в икономическата група, те се сключват при стандартните пазарни условия в дадения момент и не облагодетелстват никого от страните.

### 15.2.6 Риск от обезценка на активите на дружеството

Рискът от обезценка на активите се свързва с възможността за намаляване на балансовата стойност на активите на Дружеството. Евентуална обезценка на дълготрайните материални и/или нематериални активи би довела до необходимостта от осчетоводяване на загуба от тази обезценка. Това от своя страна може да влоши бъдещите финансови резултати на Дружеството както и да доведе до реализиране на краен отрицателен финансов резултат за даден годишен период. Това от своя страна води до риск от невъзможност за разпределяне на дивидент за съществуващите акционери към този бъдещ момент, както и възможно намаление на пазарната цена на акция на Дружеството поради влошените финансови показатели

„Сирма Груп Холдинг“ АД информира потенциалните инвеститори, че инвестирането в акции е свързано с определени рискове. Инвеститорите трябва внимателно да прочетат и осмислят рисковете, свързани с инвестирането в акции от настоящата емисия преди да вземат инвестиционно решение.

„Сирма Груп Холдинг“ АД се стреми да поддържа нисък рисков профил чрез поддържането на ниски нива на финансов и оперативен ливъридж, високо ниво на оперативна ефективност, въвеждането на стриктни правила и процедури при управлението на дейността и строг контрол за тяхното спазване,



диверсифициране на клиентската база и на доставчиците.

Изброеното прави дружеството устойчиво на външни негативни шокове, но въпреки това в своята дейност среща значителни рискове, които могат да повлияят отрицателно на резултатите на дружеството.

### 15.3.1 Ценови риск

Промените в цената на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД могат да бъдат породени, както от фундаменталното състояние на Дружеството - настоящи и очаквани резултати от дейността и финансови резултати, така и от икономическите и пазарни условия в България и от пазарните и икономически условия в световната икономика.

Акционерите следва да имат предвид, че е възможно да настъпят събития, които да причинят резки колебания в пазарните цени на акциите, каквито и преди са се проявявали на българския капиталов пазар и на международните финансови пазари, както и че подобни колебания е вероятно да засегнат в неблагоприятна посока акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Пазарната стойност на акциите ще се определя на базата на търсенето и предлагането, и цената на акциите може да нараства или да намалява. Тези „колебания“ на цените могат да доведат до това дадена ценна книга да струва в даден момент много по-малко, отколкото стойността, на която е закупена. Тази динамика на цените е особено характерна за пазара на обикновени акции, чиито борсови цени могат да бъдат предмет на резки колебания в резултат на публично оповестена информация за финансовите резултати на Дружеството, промени в законодателството и други съществени събития.

Значителен брой продажби на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД за определен период от време може да окаже неблагоприятно влияние върху поддържането на достигнатото ниво на цената им. Такова събитие би било в резултат на значително повишение на продавачите на тези акции над купувачите в този период. Към настоящия момент, Емитентът или трето лице не се ангажират с поддържането на конкретно ценово ниво и значителен брой продажби могат да доведат до намалението на това ниво.

Дружеството не гарантира на инвеститорите, че цената на неговите акции ще се запазва стабилна и/или ще повишава своята стойност в бъдеще. Към момента на изготвяне на настоящия документ „Сирма Груп Холдинг“ АД или, доколкото е известно на дружеството, други лица не възнамеряват да осъществяват изкупуване на акции на Дружеството с цел запазване и/или повишение на пазарната цена на акциите на Дружеството след осъществяването на увеличението на капитала.

### 15.3.2 Ликвиден риск

Ликвидният риск е пряко свързан с ликвидността на самия пазар на ценни книжа и изразява потенциалната възможност за покупка или продажба в кратки срокове и обичайни обеми на дадените ценни книжа на вторичния пазар. Ликвидността на емисията зависи от броя инвеститори, които ще проявят интерес към

инвестирането в емисията. Ликвидният риск на акциите ще зависи и от развитието на пазара на дялови ценни книжа по отношение на обема и разнообразието на предлаганите инструменти, финансовото състояние на емитента, способността на местния капиталов пазар да привлече нови инвеститори и др.

Инвеститорите следва да имат предвид, че БФБ е значително по-малка и по-слабо ликвидна от пазарите на ценни книжа в повечето страни с развита пазарна икономика. Така, за акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД няма гаранция, че котирването на акциите на Дружеството на БФБ ще гарантира активната им търговия и достатъчна ликвидност.

### 15.3.3 Инфлационен риск

Проявлението на инфлационният риск за акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД би настъпило в случаите, когато доходите от акциите (повишение в цената и/или получени дивиденди) са по-малки от инфлацията за периода на инвестиране. Инфлационните процеси водят до намаление на реалната доходност, която получават инвеститорите.

Въпреки че в дългосрочен план доходността от акции обичайно изпреварва инфлационните процеси в България и в други страни с развита пазарна икономика, няма гаранции за инвеститорите в акции на „Сирма Груп Холдинг“ АД, че тяхната инвестиция в акции на Дружеството ще представлява реална защита срещу инфлацията.

### 15.3.4 Риск от разводняване на стойността на акциите

Съгласно Устава на Дружеството не са предвидени ограничения относно максималния размер на бъдещи емисии от акции. Поради тази причина размерът на участието на акционерите може да бъде намален в резултат на публично предлагане, ако те не упражнят своите права и не запишат пропорционален дял от новите акции. В случай, че вследствие на бъдещо публично предлагане, броят на издадените акции на Дружеството се увеличава с по-бързи темпове от размера на активите на същото, възможно е да се стигне до намаляване на стойността на активите на акция на Дружеството.

### 15.3.5 Валутен риск

Настоящата емисия е деноминирана в лева. Валутен риск от инвестицията съществува за инвеститори, чийто средства са в щатски долари или друга валута, различна от лева и евро поради постоянните движения на валутните курсове. Инвеститори, които поемат валутен риск при покупката на настоящата емисия биха увеличили или намалили ефективната доходност от инвестицията си в следствие на засилване или отслабване на курса на лева/евро спрямо валутата, в която са деноминирани средствата на инвеститора.

Стабилността и високото доверие в надеждността на валутния борд в страната, както и сравнително стабилните позиции на евро на международните валутни пазари, свеждат наличието на валутен риск до минимални нива.



### 15.3.6 Липса на гаранция за изплащане на годишни дивиденди

Финансовият резултат на дружеството зависи от множество фактори, сред които умението и професионализма на мениджърския екип, развитието на пазара, в който оперира дружеството, икономическото развитие на страната и региона и т.н. За инвеститорите съществува риск поради липсата на гаранция за изплащане на годишни дивиденди.

### 15.3.7 Риск от промяна на данъчното облагане на инвестициите в ценни книжа

Рискът от промяна на данъчното облагане на инвестициите в ценни книжа се свързва с промяната на текущия режим на облагане на този род инструменти. Същият може да се счете за

благоприятен в смисъл на наличието на освободена от данъчна тежест капиталова печалба. Промяна към облагане на капиталовата печалба, както и други потенциални промени в данъчното облагане на инвестициите в ценни книжа могат да окажат негативно влияние на крайния реализиран нетен резултат от даден инвеститор.

### 15.3.8 Рискови фактори, включени в регистрационния документ

Специфичните рискове, свързани с основната дейност на „Сирма Груп Холдинг“ АД, както и общите рискове, които могат да имат отражение върху дейността му, са подробно описани на страници в Регистрационния документ, Раздел Рискови фактори.

**Допълнителна информация за  
рисковете фактори, засягащи  
дейността на Групата вижте в  
Приложение №5.**

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

Няма събития и показатели с необичаен за дружеството характер, имащи съществено влияние върху дейността му, и реализираните от

него приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през текущата година.

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

Няма сделки, водени извънбалансово.

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

Дружеството успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно обслужва задълженията си.



## 19 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.

## 20 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

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

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

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

- извършване на всички операции в съответствие със законите и подзаконови нормативни актове; отразяване на всички събития и

**През отчетния период не са настъпили промени в основните принципи на управление на СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД и неговата икономическа група.**

операции своевременно, с точен размер на сумите в подходящите

- 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.



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

През разглеждания период след прието решение на Общото събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, което се проведе на 15.06.2017 г., на основание чл.20, от НАРЕДБА № 48 от 20.03.2013 г. за изискванията към възнагражденията на КФН, бяха избрани за членове на Комитета по възнагражденията:

Георги Първанов Маринов – председател  
Петър Борисов Статев – член  
Йордан Стоянов Недев – член

## 23 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



## 24 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО

Цена на акциите и пазарна капитализация – 64 584 243 лв.

### Историческа информация и финансови коефициенти

Финансовите коефициенти са предоставени от



1 месец	3 месеца	6 месеца	1 година	Избери период
Начална цена -		1.178 BGN		2017.01.25
Последна цена -		1.088 BGN		2017.12.29
Максимална цена -		1.178 BGN		2017.08.11
Минимална цена -		0.990 BGN		2017.06.14
Процентно изменение		-7.64% ▼		
Стойностно изменение		-0.090 ▼		
Пазарна капитализация -	64 584 243 BGN			2017.12.29

ROA	0.04	ROA cons	0.02
ROE	0.04	ROE cons	0.03
ROA/EBIT	0.06	ROA/EBIT cons	0.13
ROE/EBIT	0.06	ROE/EBIT cons	0.19
Asset turnover	0.09	Asset turnover cons	0.43
Current ratio	1.8	Current ratio cons	1.38
D/E	0.09	D/E cons	0.11



## 25 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

### Банков кредит на „Сирма Груп Холдинг“ АД

На 26.01.2018 година Сирма Груп Холдинг АД сключи договор за банков кредит както следва:

- Вид на кредита: инвестиционен кредит;
- Кредитор: Уникредит Булбанк АД;
- Кредитополучател: Сирма Груп Холдинг АД;
- Солидарен длъжник и обезпечител по смисъла на ЗДФО: Сирма Солюшънс АД с ЕИК: 040529004 и Сирма Ентерпрайз Системс АД с ЕИК 200421236;
- Размер на кредита: BGN 9 780 000 (девет милиона седемстотин и осемдесет хиляди лева);
- Лихвен процент: ЗМСОФИБОР + 1,35% годишно;
- Краен срок за усвояване: 30.07.2018;
- Краен срок за погасяване: 14.06.2022;
- Обезпечения:
  1. Залог по реда на ЗОЗ в полза на Кредитора върху търговското предприятие на **Сирма Солюшънс** АД с балансова стойност на активите към 30.10.2017 г. в размер на 54 706 142.44 (петдесет и четири милиона седемстотин и шест хиляди сто четиридесет и два и 0.44) лева;
  2. Залог по реда на ТЗ върху притежаваните от Сирма Груп Холдинг АД 2 443 682 броя клас обикновени, налични, поименни акции с право на глас, с номинална стойност 10 /десет/ лева всяка, от капитала на Сирма Солюшънс АД;
  3. Финансово обезпечение под формата на залог върху всички вземания, настоящи и бъдещи, на Кредитополучателя/ите и на Третите задължени лица, които са юридически лица, по всички сметки в национална и чуждестранна валута, на които са титуляр при Банката.

### Решение за изкупуване на собствени акции от “Сирма Ентерпрайз Системс“ АД

На Общо събрание на акционерите на “Сирма Ентерпрайз Системс“ АД, проведено на 12.03.2018 г., се прие решение „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД да изкупи обратно собствени акции, притежавани от акционери физически лица в компанията. Съветът на директорите ще осъществи изкупуването при следните условия:

- Максималният брой акции, подлежащи на обратно изкупуване е 2024 (две хиляди двадесет и четири) броя **обикновени** поименни акции;
- Цена – 49,60 лев за акция и максимална цена 49,60 лев за акция.
- Срокът за изкупуване е до 30.04.2018 г.
- Начин на обратно изкупуване – с договор за покупко-продажба

Съгласно Чл.6, ал.1 от Устава на „Сирма Ентерпрайз Системс“ АД предвижда при прекратяване на трудовото правоотношение между акционерът, притежаващ клас А акции и Дружеството, акционерът да предложи акциите си на Дружеството за обратно изкупуване.

- Максималният брой акции, подлежащи на обратно изкупуване е 11 068 (единадесет хиляди и шестдесет и осем) броя поименни, клас А акции;
- Цена: 1/3 от номиналната стойност на акциите или 3,33 лв за акция.
- Начин на обратно изкупуване – с договор за покупко-продажба.





**Учредяване на „Сирма Софтуер Инк“ и отделяне на нематериалните активи за създаване на когнитивната платформа SENPAI в нея.**

На 13.03.2018 година бе учредено ново дъщерно дружество на Сирма САЩ Инк, част от Сирма Груп Холдинг АД – „Сирма Софтуер Инк“, както следва:

- Име: Sirma Software Inc., Delaware;
- Адрес: Coastal Highway 16192, City of Lewes, County of Sussex, Delaware 19958, USA;
- Капитал: USD 11.711.476;
- Акции: 11.711.476 обикновени акции с номинална цена от USD 1,00;
- Собственик на капитала: 100% Сирма САЩ Инк.;
- Управление: едностепенна система на управление със съвет на директорите;
- Председател на съвета на директорите – Цветан Алексиев;
- Изпълнителен директор – Деян Ненов.

Дружеството е създадено с цел отделяне на ключови за Сирма Груп Холдинг АД активи от Сирма САЩ в новоучреденото дружество, съгласно Стратегията на Групата.

На 14.03.2018 година с Договор за трансфер на акции, сключен между Сирма САЩ Инк от една страна и „Сирма Солюшънс“АД и „Сирма Груп Инк“ от друга, всички 11.711.476 обикновени акции с номинална цена от USD 1,00 от капитала на Sirma Software Inc., са прехвърлени на „Сирма Солюшънс“АД и „Сирма Груп Инк“ в съотношение 97.5% от капитала (11,418,689 броя акции) на „Сирма Солюшънс“АД и 2.5% от капитала (292,787 броя акции) на „Сирма Груп Инк“.

Сделката е част от поредица действия за отделяне на ключови за „Сирма Груп Холдинг“ АД активи от Сирма САЩ в Sirma Software Inc, съгласно Стратегията на Групата.

**Предстоящи Преструктурирания през 2018 г. съгласно стратегията на Сирма Груп Холдинг АД**

Предстоят поредица от юридически действия за концентриране на активите и бизнесите, свързани с когнитивните технологии в Сирма Ентерпрайз Системс АД, която ще се преименува на Сирма AI:

- Приключване на сделката с покупка на миноритарно участие в ОТ – 26% от капитала – 4,2 М ЕВРО;
- Покупка на ТП на Онтотекст АД от Сирма AI – 21 М лв.;
- Покупка на обособена част от ТП на Сирма Солюшънс АД от Сирма AI – 12 М лв.
- Покупка на ТП на Сирма Софтуер Инк от Сирма AI – \$ 11,8 М
- Покупка на обособена част от ТП на Датикум АД от Сирма AI – 1 М лв.;
- Апортиране на Нематериални активи на СГХ в размер на 5 М и вземания на СГХ 3 М в Сирма AI;
- Увеличаване на капитала на Сирма AI с апорт на вземания в размер на 61 М лв.

Град София  
27.04.2018 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев

