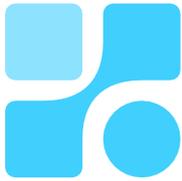




МЕЖДИНЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД

за дейността на "Сирма Груп Холдинг" АД
за периода, приключващ на 31.12.2025 година



Съдържание

ОСНОВНИ ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ	5
1/ ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД	6
2/ ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	7
3/ СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ	10
3.1. Акционерна структура	10
4.2. Органи на управление	11
4/ ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА.....	15
5/ „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2025 Г.	16
5.1 Бизнесът на Сирма	16
5.2 Икономическа среда.....	17
5.3 Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2025 г.....	22
5.4 Основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2025 г...	22
5.5 Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2025 г...	27
5.6 Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2025 г.....	30
5.7 Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2025 г.....	30
5.8 Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2025 г.....	30
5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	30
5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2025 г.....	30
6/ РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	31
6.1. „Датикум“ АД.....	31
6.2. „Енгвю Системс“ АД.....	34
6.3. Сирма Груп Инк	37
6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД.....	37
6.5. Сирма Тех.....	39
6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД.....	39
6.7. “Сайфорт” ЕАД.....	40
6.8. Роуб Дивелъпмент	41
6.9. “Сирма Груп Холдинг” АД – самостоятелен отчет	43

7/ РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ.....	44
8/ ГЛАВНИ ПАЗАРИ.....	53
9/ КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	54
9.1. Консолидирани приходи.....	54
9.1.1. Повторяеми приходи.....	54
9.2. Консолидирани разходи.....	55
9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи).....	55
9.4. Консолидирани активи.....	56
9.5. Консолидиран собствен капитал	56
9.6. Консолидирани пасиви	57
9.7. Парични потоци.....	61
9.8. Показатели и коефициенти.....	61
9.9 Сделки със свързани лица	63
10/ ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ	63
10.1 Екология.....	63
10.2 Персонал	63
11/ РИСКОВИ ФАКТОРИ.....	64
11.1 Анализ на пазарния риск.....	64
11.1.1 Валутен риск.....	64
11.1.2 Лихвен риск.....	65
11.2 Анализ на кредитния риск.....	65
11.3 Анализ на ликвидния риск.....	65
12/ ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН.....	67
12.1. Информация за събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността, и реализираните приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през отчетния период.....	67
12.2. Информация за сделки, водени извънбалансово – характер и бизнес цел, посочване финансовото въздействие на сделките върху дейността, ако рискът и ползите от тези сделки са съществени за дружеството и ако разкриването на тази информация е съществено за оценката на финансовото състояние на групата.....	67
12.3. Информация за използването на средствата от извършена нова емисия ценни книжа през отчетния период.....	67
12.4. Анализ на съотношението между постигнатите финансови резултати, отразени във финансовия отчет за отчетния период, и по-рано публикувани прогнози за тези резултати.....	67
12.5. Анализ и оценка на политиката относно управлението на финансовите ресурси с посочване на възможностите за обслужване на задълженията, евентуалните заплахи и мерки, които дружеството е предприел или предстои да предприеме с оглед отстраняването им.....	67
12.6. Оценка на възможностите за реализация на инвестиционните намерения с посочване на размера на разполагаемите средства и отразяване на възможните промени в структурата на финансиране на тази дейност.....	68
12.7. Информация за настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на групата.....	68
12.8. Информация за основните характеристики на прилаганите от дружеството	

в процеса на изготвяне на финансовите отчети система за вътрешен контрол и система за управление на рискове.....	68
12.9. Информация за промените в управителните и надзорните органи през текущия период.	69
12.10. Информация за известните на групата договорености (включително и след приключване на финансовата година), в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери.	69
12.11. Данни за Директора за връзки с инвеститорите, включително телефон и адрес за кореспонденция.	69
13/ ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО	70
14/ СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД.....	71

Основни финансови показатели

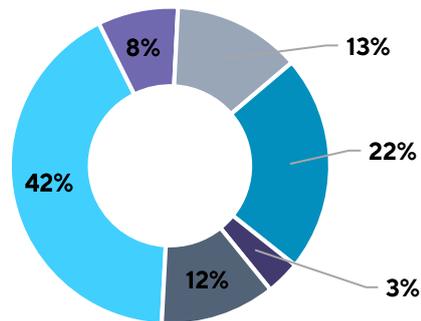
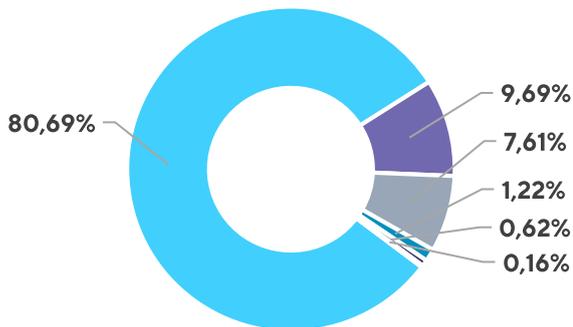
Приходи
130 385 хил.лв
 30.37% ↑

ЕБИТДА
9 658 хил.лв
 66.86% ↑

Нетна печалба
3 530 хил.лв
 216.88% ↑

Приходи по региони

Приходи по сегменти

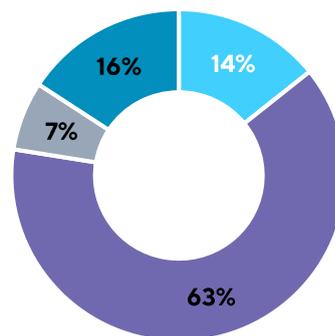
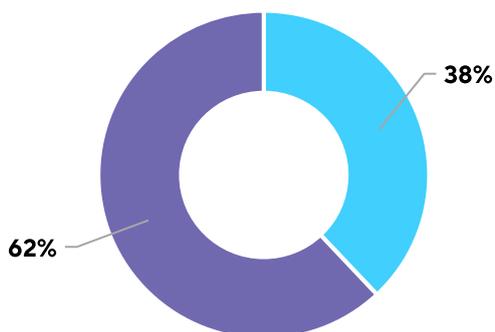


- Европа - 105 204 хил.лв.
- Северна Америка - 12 638 хил.лв.
- Обединено кралство - 9 918 хил.лв.
- Азия - 1 587 хил.лв.
- Южна Америка - 814 хил.лв.
- Австралия - 211 хил.лв.
- Африка - 13 хил.лв.

- Системна интеграция - 54 554 хил.лв.
- Хотелиерство - 10 595 хил.лв.
- Финансова индустрия - 16 882 хил.лв.
- ИТ услуги - 28 679 хил.лв.
- Производство - 4 518 хил.лв.
- Стратегическо развитие - 15 157 хил.лв.

Повторяеми приходи

Повторяеми приходи по видове



- Общо повторяеми приходи - 49 415 хил.лв.
- Други приходи - 80 970 хил.лв.

- Поддръжка и обслужване - 7 048 хил.лв.
- Изграждане и управление на ИТ системи - 31 259 хил.лв.
- Абонаменти и лицензи - 3 313 хил.лв.
- Услуги по дългосрочни договори - 7 795 хил.лв.

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

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 31 декември 2025 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 (ЗППЦК), като включва и установените събития, настъпили след 31.12.2025 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансов отчет е в съответствие с чл.12 от Наредба №2 на КФН.

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

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 31 декември 2025 г.;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху консолидирания финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

Този междинен консолидиран доклад за дейността съдържа-прогнозни отчети и информация, въз основа на убежденията ни и предположения, използвайки наличната в момента информация за тях. Всякакви твърдения, съдържащи се в този доклад, които не са исторически факти, са прогнози. Ние сме базирали тези изявления за бъдещето на нашите настоящи очаквания, предположения и прогнози за бъдещите условия и събития. В резултат на това нашите прогнозни изявления и информация са изложени на несигурност и рискове, много от които са извън нашия контрол. Ако едно или повече от тези неясноти или рискове се материализира, 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. Групата не гарантира за която и да е статистическа информация, предоставена от източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни източници, които се цитират в този доклад. В допълнение, въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

В нашият междинен консолидиран доклад за дейността анализираме нашите бизнес дейности за отчетния финансов период, както и текущото състояние на Групата. 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 Групата и на очакваното развитие на възможните рискове.

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

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

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

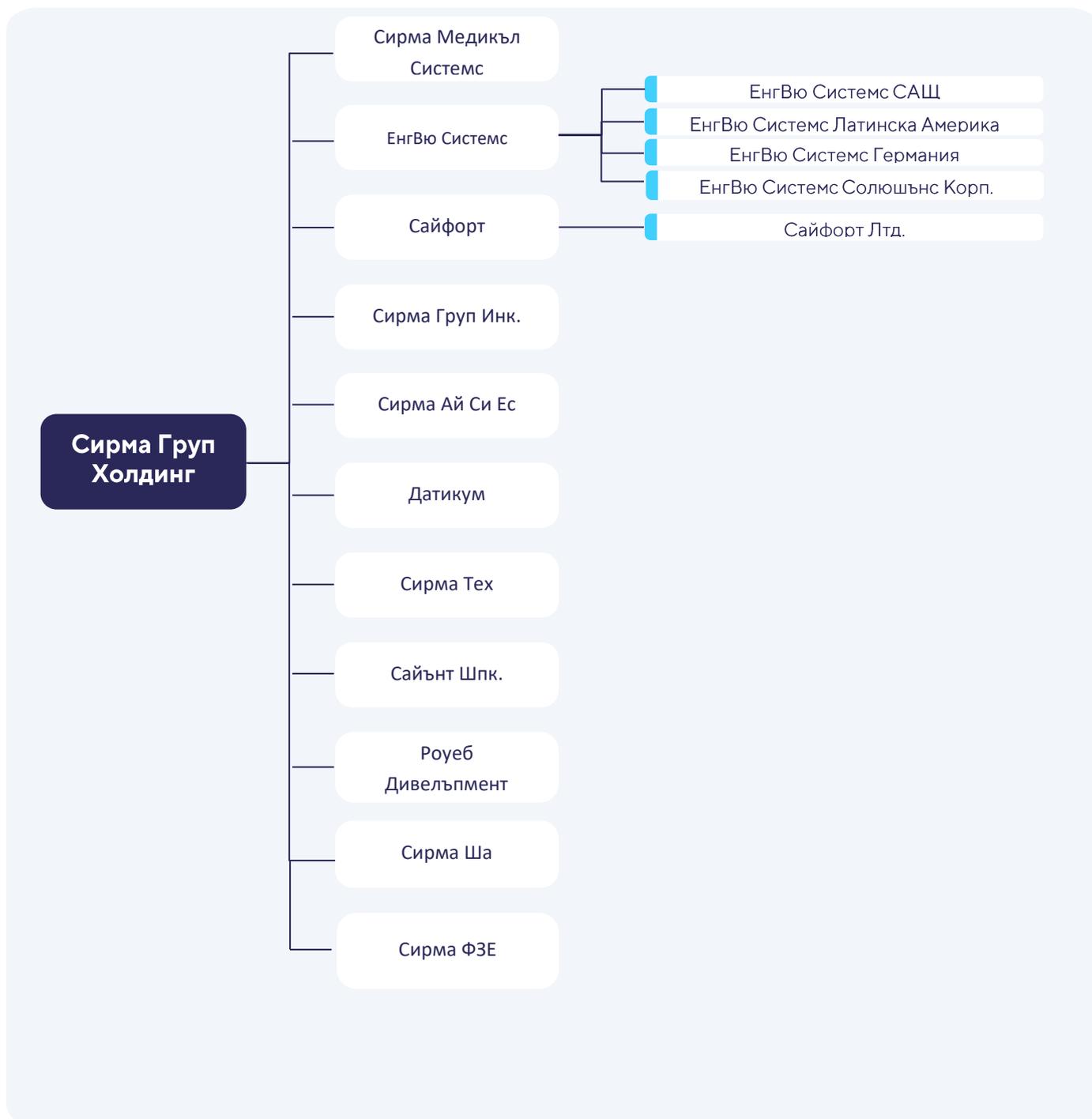
Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.12.2025 г. Докладът обхваща „Сирма Груп Холдинг“ АД и всички предприятия на Групата без „ЕнгВю Системс Латинска Америка“ и „Сирма Ай Ес Джи“ ООД, изключени от консолидацията поради несъщественост.

2/ ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

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

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

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



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 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район р-н 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 р-н Младост, бул. Цариградско Шосе № 135.

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

Промени в предмета на дейност

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

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

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

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

КАПИТАЛ

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

ИСТОРИЯ НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ

- **Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3/ СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1. Акционерна структура

Към 31.12.2025 г. разпределението на акционерния капитал на “Сирма Груп Холдинг” АД е както следва:

	31.12.2025 (хил.лв.,%)	30.09.2025 (хил.лв.,%)
Акционерен капитал (хиляди акции)	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1 452	1 330
Юридически лица	44	45
Физически лица	1 408	1 285
Брой акции, притежавани от юридически лица	5 843 665	6 747 471
% на участие на юридически лица	9,84%	11,37%
Брой акции, притежавани от физическите лица	53 516 853	52 613 047
% на участие на физически лица	90,16%	88,63%

Акционери	Брой акции към 31.12.2025	Брой акции към 30.09.2025	Номинал	Номинална стойност	% в капитала	% от право на глас*
Георги Първанов Маринов	5 461 898	5 461 898	1 лв.	5 461 898 лв.	9,20%	9,45%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	1 лв.	5 025 153 лв.	8,47%	8,70%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	4 817 386	1 лв.	4 817 386 лв.	8,12%	8,34%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	1 лв.	4 767 386 лв.	8,03%	8,25%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	1 лв.	3 741 620 лв.	6,30%	6,47%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	1 лв.	2 534 161 лв.	4,27%	4,39%
Росен Иванов Маринов	2 307 900	2 307 900	1 лв.	2 307 900 лв.	3,89%	3,99%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,77%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,73%
Емилиана Илиева Илиева	2 000 709	2 000 709	1 лв.	2 000 709 лв.	3,37%	3,46%
Деян Николов Ненов	1 814 748	1 814 748	1 лв.	1 814 748 лв.	3,06%	3,14%
Други	22 555 287	22 555 287	1 лв.	22 555 287 лв.	38,00%	39,03%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

*Процент от право на глас представлява участието в капитала на дружеството нетирано от обратно изкупените собствени акции.

Към 31.12.2025 г. “Сирма Груп Холдинг” АД притежава 1 569 069 бр. (30.09.2025 г. – 1 497 463 бр.) собствени акции с номинална стойност 1 569 069 лв. (2,64 % от акционерния капитал).

Акционерите, притежаващи над 5% от капитала на дружеството са:

Акционери	Брой акции към 31.12.2025	% от капитала	% от право на глас
Георги Първанов Маринов	5 461 898	9,20%	9,45%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	8,47%	8,70%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	8,12%	8,34%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	8,03%	8,25%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,47%

Акционери	Брой акции към 30.09.2025	% от капитала	% от право на глас
Георги Първанов Маринов	5 461 898	9,20%	9,44%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	8,47%	8,68%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	8,12%	8,33%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	8,03%	8,24%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,47%

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

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

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

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

4.2. Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.12.2025 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Йордан Стоянов Недев

Веселин Анчев Киров

Явор Людмилов Джонев- независим член

Мартин Веселинов Паев - независим член

Пейо Василев Попов - независим член

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

Мандатът на настоящия Съвет на директорите е до 05.07.2026 г.

Изпълнителен директор на “Сирма Груп Холдинг” АД е Цветан Борисов Алексиев.

Правомощията на управителните органи

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

Опции върху акции на дружеството

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

Права на членовете на СД да придобиват акции и облигации на дружеството

Правата на членовете на СД на дружеството да придобиват акции от дружеството са регламентирани в приложимата нормативна база. Дружеството няма издадени облигации.

Органи към Съвета на директорите

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

- **Комитет по инвестиции, риск и устойчивост** в състав:

Йордан Недев – председател

Станислав Танушев – член

Георги Маринов – член

- **Комитет по възнагражденията** в състав:

Георги Маринов – председател

Мартин Паев – член

Йордан Недев – член

- **Комитет по оповестяване на информация** в състав:

Цветан Алексиев – председател

Станислав Танушев – член

Чавдар Димитров – член

Атанас Киряков – член

- **Одитен комитет** в състав:

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев – член

Веселин Анчев Киров – член

Приети вътрешно-нормативни документи

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

Система за корпоративно управление	Описание	Приемане	Последно обновяване	Приложимост
Дивидентна политика	Политика за разпределение на дивидентите на публичното дружество	29.09.2022	29.09.2022	СГХ
Правила за работа на Съвета на директорите	Инструкции и разяснения за задълженията и отговорностите на членовете на Съвета на директорите	2015	2015	Всички дружества
Политика за възнагражденията	Политика за възнагражденията на членовете на Съвета на директорите	2015	03.08.2021	СГХ
Инструкции, задължения и отговорности на вътрешните лица	Инструкции и разяснения за задълженията и отговорностите при достъп и работа с вътрешна информация	2015	2021	Всички дружества
Програма за добро корпоративно управление	Система от правила, която защитава интересите на акционерите и другите заинтересовани лица	2015	2023	Всички дружества
Счетоводна политика	Политика, която регулира счетоводството и контрола	2015	30.06.2023	Всички дружества
Кодекс за поведение на финансови и счетоводни длъжности	Кодекс, който гарантира прозрачно и надеждно изготвяне на финансово счетоводните документи	2015	2015	Всички дружества
Анти-корупционна политика	Политика срещу корупционните практики и свързаните с тях явления	2015	2015	Всички дружества
Правила за защита на лица, които подават сигнали за нарушения	Вътрешни правила за подаване на сигнали и защита на лицата, подаващи сигнали или публично оповестяващи информация за нарушения – “whistleblowers”	04.05.2023	04.05.2023	Всички дружества
Етичен кодекс за поведение на служителите	Кодексът установява нормите за етично поведение на служителите в Сирма	2020	2020	Всички дружества
Политика за личните данни	Политика по поверителност и защита на личните данни на клиентите на Сирма	2021	2021	Всички дружества
Политика за устойчивост	Политика за устойчиво функциониране и развитие на дружествата в Сирма	2021	30.09.2023	Всички дружества
Политика за човешките права	Политика, която определя отношението към човешките права в дружествата в Сирма	2023	25.03.2024	Всички дружества
Политика за снабдяване съобразена с корпоративната социална отговорност (КСО)	Политика, която интегрира КСО в практиката по снабдяване на Сирма	2023	25.03.2024	Всички дружества

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

<https://investors.sirma.com/en/corporate-governance>

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

Акционери	Брой	Брой	Номинал	Стойност	% в	% от
	акции към	акции към			капитала	право на
	31.12.2025	30.09.2025			към	глас към
					31.12.2025	31.12.2025
Георги Първанов Маринов	5 461 898	5 461 898	1 лв.	5 461 898 лв.	9,20%	9,45%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	1 лв.	5 025 153 лв.	8,47%	8,70%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	4 817 386	1 лв.	4 817 386 лв.	8,12%	8,34%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	1 лв.	4 767 386 лв.	8,03%	8,25%
Атанас Костадинов Киряков	1 555 287	1 555 287	1 лв.	1 555 287 лв.	2,62%	2,69%
Явор Людмилов Джонев	1 066 046	1 066 046	1 лв.	1 066 046 лв.	1,80%	1,84%
Мартин Веселинов Паев	126 920	126 920	1 лв.	126 920 лв.	0,21%	0,22%
Йордан Стоянов Недев	3 433	3 433	1 лв.	3 433 лв.	0,01%	0,01%
Пейо Василев Попов	100	100	1 лв.	100 лв.	0,0002%	0,0002%
Общо	22 823 609	22 823 609		22 823 609 лв.	38,45%	39,49%

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

Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на “Сирма Груп Холдинг” АД

	31.12.2025	31.12.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	1 309	1 100
Разходи за социални осигуровки	53	48
Общо възнаграждения	1 362	1 148
Дивиденди	434	655

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДОГОВОРИТЕ НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ, УПРАВИТЕЛНИТЕ ИЛИ НАДЗОРНИ ОРГАНИ С ДРУЖЕСТВОТО, ПРЕДОСТАВЯЩИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ ПРИ ПРЕКРАТЯВАНЕТО НА ЗАЕТОСТТА

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

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОДИТНИЯ КОМИТЕТ НА ДРУЖЕСТВОТО, ВКЛЮЧИТЕЛНО ИМЕНАТА НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА КОМИТЕТА И РЕЗЮМЕ ЗА МАНДАТА, ПО КОЙТО ФУНКЦИОНИРА КОМИТЕТА

На проведеното на 24.06.2022 г. Годишното Общо Събрание на Акционерите на Дружеството се взе решение да се освободи от длъжност членът на Одитния комитет Емилият Иванов Петров и избра за член Веселин Анчев Киров. Мандатът на Одитния комитет бе продължен с 3 (три) години и при досегашното възнаграждение. Одитния комитет е в състав:

Ангел Крайчев – председател
Александър Тодоров Колев – член
Веселин Анчев Киров – член

ИЗЯВЛЕНИЕ ЗА ТОВА, ДАЛИ ДРУЖЕСТВОТО СПАЗВА ИЛИ НЕ РЕЖИМА/РЕЖИМИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

С оглед на факта, че „Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в регистъра по чл. 30, ал. 1, т. 3 от ЗКФН, воден от КФН, Дружеството е въвело програма, изготвена в съответствие с 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.

4/ ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

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

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

Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД

Име на дъщерното предприятие	Страна на учредяване и основно място на дейност	Основна дейност	Сегмент	31.12.2025	31.12.2024
				%	%
„Сайфорт“ ЕАД	България	Софтуерни услуги	Системна интеграция	100%	100%
Сайфорт Лтд.	Израел	Софтуерни услуги	Системна интеграция	70%	70%
Роуб Дивелъпмент СА	Румъния	Софтуерни услуги	ИТ услуги	51%	51%
Сирма Груп Инк.	САЩ	Софтуерни услуги	ИТ услуги, Стратегическо развитие	100%	100%
Сирма Ша	Албания	Софтуерни услуги	ИТ услуги	55%	55%
„Сирма Тех“	Великобритания	Софтуерни услуги	Финансова индустрия	100%	100%
„Датикум“ АД	България	Софтуерни услуги	Системна интеграция	59%	59%
“Сирма Ай Си Ес” АД	България	Софтуерни услуги	Стратегическо развитие	93%	93%
Сайънт Шпк.	Албания	Софтуерни услуги	Хотелиерство, Стратегическо развитие	100%	100%
„Сирма Медикъл Системс“ АД	България	Софтуерни услуги	Стратегическо развитие	66%	66%
„ЕнгВю Системс“ АД	България	Софтуерни услуги	Производство	72,90%	72,90%
ЕнгВю Системс Германия	Германия	Разработване на софтуерни пакети	Производство	72,90%	72,90%
ЕнгВю Системс САЩ	САЩ	Разработване на софтуерни пакети	Производство	72,90%	72,90%
ЕнгВю Латинска Америка	Бразилия	Разработване на софтуерни пакети	Производство	69,26%	69,26%
ЕнгВю Солюшънс Корп.	Канада	Разработване на софтуерни пакети	Производство	69,26%	69,26%
“Сирма Ай Ес Джи” ООД	България	Софтуерни услуги	Стратегическо развитие	71%	71%
“Сирма АБ”	Швеция	Софтуерни услуги	ИТ услуги	-	100%
“Сирма ФЗЕ”	ОАЕ	Софтуерни услуги	ИТ услуги	100%	-

Информация за участията

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

Дружеството няма клонове.

5/ „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2025 Г.

5.1 Бизнесът на Сирма

Създадена през 1992 г., за 33 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 предоставя софтуерни услуги и решения за широк спектър от бизнеси, с фокус върху развитието на когнитивните технологии (AI). Групата е с диверсифицирана пазарна експозиция, насочена изключително към частния сектор, със стабилно клиентско портфолио. Услугите и решенията на Сирма са концентрирани в най-перспективните и високотехнологични области – финансови технологии, транспорт и логистика, хотелиерство и ритейл, индустриален софтуер, технологии в областта на здравеопазването. Групата притежава голям сейлс и маркетинг капацитет, активно използва cross-selling стратегии и модерни маркетинг механизми. Сирма има офиси в България, САЩ, Обединеното кралство, Канада, Германия, Дубай, Албания, Бразилия и регионални представители и/или дистрибутори в над 50 държави.

Сирма е световно разпознаваема компания в области като финансови технологии, транспорт и логистика, хотелиерство, технологии в здравеопазването и някои класове индустриални технологии. 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 сред регионалните лидери на ИТ пазара, като във финансовия сектор има за клиенти 60% от операторите в него. Клиенти на групата са измежду най-големите световни логистични фирми, най-големите хотелиерски вериги, международни банкови и европейски институции. Един от продуктите на групата в областта на здравеопазването – Diabetes:M е в Топ 3 световни продукта за управление на диабета. Сирма има сериозно присъствие на американския пазар, изпълнявайки огромен брой ИТ консултантски проекти. Една от компаниите в групата – Датикум 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. Нашата философия за стратегическите ни технологии и решения е, че ние вграждаме усещането за човешка мисъл – възприемане, интерпретация, предвиждане и вземане на решения. Технологиите, базирани на изкуствен интелект са в ДНК-то на Сирма от началото на нейното създаване. През 2022 г. Сирма продаде мажоритарен пакет от едно от дъщерните си дружества – Сирма AI, а в началото на 2023 и останалия си дял в него. Сирма AI (сега Онтотекст АД) е компания, основана от Сирма и работеща в областта на семантичните технологии. Флагманският продукт на Сирма AI е GraphDB – една от най-добрите граф-бази в света. Безспорно успешна компания, Сирма AI достигна нивото, при което за да продължи да се развива успешно и да се конкурира със силните си американски конкуренти (компани като Neo4J, Microsoft, Amazon, Oracle, IBM) се нуждае от много големи инвестиции, такива каквито Сирма не може да си позволи. Компанията беше оценена на близо 30М евро, което е отлична референция за способностите на Сирма да създава и развива успешни бизнеси. През последните години стратегията на Сирма се промени драстично. Реалностите в бизнеса са такива, че вече без значителни инвестиции е почти невъзможно да се развива продуктов бизнес. Ето защо Сирма започна да се позиционира като сървис компания с дълбока експертиза в няколко стратегически вертикала и мощни решения, често подпомагани от технологии в областта на ИИ. Основните приходи, фокус, маркетинг и растеж са фокусирани в дейността, свързана с услуги – разработка на софтуер, ИТ консултации, системна интеграция, облачни услуги и т.н. Тази дейност генерира над 90% от бизнеса на групата. Сирма запазва и инвестиционна част – продуктите си компании като ЕнгВю и Сирма Медикъл Системс. В тези компании се извършва R&D и продуктово развитие. Компаниите и бизнесите в инвестиционната част на групата могат да бъдат обект на инвестиции – вътрешни и външни, може да бъдат продадени на стратегически купувач, както вече доказахме, че можем успешно да осъществим (продажбата на Сирма AI). Растежът в основната – сървис част от компанията се осъществява органично и чрез придобивания. Тук моделът е ясен, разбираем за инвеститорите, с доста ясно установена зависимост „размер на инвестицията – ръст“. Инвестиционната част е по-рискова, но и шансовете за „избухване“ или „много успешна сделка“ са много по-големи.

Средносрочната цел на Сирма е да достигне приходи от 100+ млн. евро и да се листне на голяма световна борса.

5.2 Икономическа среда

Обобщено

След драматичното начало на 2025 г. с перспективи за по-бавен растеж и повишени рискове, обусловени от несигурността на търговската политика, затагането на финансовата политика и геополитическата нестабилност, светът бавно започва да се адаптира. Докато се очаква умерен растеж, особено на развиващите се пазари като Индия, развитите икономики са изправени пред слабо разширяване и структурни насрещни ветрове. Внимателната координация на политиките ще бъде жизненоважна за справяне с тези предизвикателства и насърчаване на по-устойчива глобална икономическа траектория след 2025 г. ИКТ секторът отново доказва устойчивостта си на глобални сътресения, но дори и тук се наблюдава забавяне на растежа на по-традиционните технологии, като това умерено нарастване е само засенчено от разширяването на генеративния изкуствен интелект – в хардуера, софтуера и услугите. Могат да се наблюдават допълнителни неравенства в приходите от ИТ между малките и средни ИТ компании и водещите световни ИТ гиганти.

Развитие на икономиката в България през 2025 г. и през бъдещите години

Прогнозите за икономически растеж в България към края на 2025 г. се подобриха донякъде. Европейската комисия ([17 ноември 2025 г.](#)) повиши очакванията си за растеж на БВП на България от 2% в началото на 2025 г. на 3% в своята ноемврийска прогноза.

Икономическият растеж достигна 3,4% през 2024 г., воден от частното и публичното потребление. Инвестициите се ускориха през първата половина на 2025 г., подпомогнати от увеличеното усвояване на средства от RRF. Очаква се обаче потреблението и инвестициите да намалеят през втората половина на 2025 г. поради по-ниския принос от публичния сектор в отговор на по-ниските от планираните държавни приходи. През 2026 г. и 2027 г. се очаква растежът на частното потребление да се забави в съответствие със забавянето на растежа на заплатите и социалните трансфери. Прогнозира се, че частните инвестиции ще продължат да подкрепят растежа с подобряването на бизнес доверието в контекста на приемането на еврото. Очаква се ускоряването на усвояването на средства от ЕС, което започна през 2025 г., да продължи и през 2027 г. Износът се сви в началото на 2025 г., отчасти поради ремонтни дейности, извършени от двама основни износители, но се очаква растежът да се възобнови през втората половина на годината и да продължи през прогнозния хоризонт. Очаква се вносът също да се увеличи, воден от нарастващото вътрешно търсене и разходите за отбрана, които се очаква да увеличат вноса в края на 2025 г. и през 2027 г. поради планираното основно отбранително оборудване. Като цяло, приносът на нетния износ към БВП остава леко отрицателен до 2027 г. Прогнозира се реалният БВП да нарасне с 2,7% през 2026 г. и 2,1% през 2027 г.

Прогнозира се съотношението на държавния дълг към БВП да се увеличи от 23,8% през 2024 г. до 28,5% през 2025 г., след това до 30,6% през 2026 г. и 32,6% през 2027 г. Голямото увеличение през 2025 г. идва от операции по рефинансиране на дълга и планирани капиталови инжекции в Българския енергиен холдинг и Българската банка за развитие. Потенциалното статистическо прекласифициране на капиталовите инжекции в мерки за увеличаване на дефицита и постоянното увеличение на заплатите и пенсиите в публичния сектор, които остават некомпенсирани напълно от по-високите държавни приходи, представляват важни рискове за прогнозата за бюджетния баланс.

Ключовите икономически двигатели на този очакван растеж са:

Потребление на домакинствата: Очаква се да расте, но с по-бавен темп, отколкото през 2024 г., ограничено от инфлацията и предпазните спестявания.

Инвестиции: Публичните инвестиции се очаква да се увеличат през 2025 г., водени от средства от ЕС и придобиване на военно оборудване, въпреки че частните инвестиции може да се свият поради несигурност.

Износ: Очаква се растежът на износа да бъде бавен или леко положителен, повлиян от по-слабото външно търсене и специфични за сектора предизвикателства.

Инфлация и заплати: Инфлацията остава висока, като се очаква да се повиши леко до 3,6% през 2025 г., преди да се забави до около 1,8% през 2026 г., когато България се присъединява към еврозоната. Ръстът на заплатите е силен, но рискува да поддържа инфлационния натиск.

ОИСР подчертава необходимостта от макро-мерки за управление на растежа на кредитирането на домакинствата и препоръчва подобряване на бизнес средата и справяне с неформалната икономика, за да се стимулират инвестициите и използването на работната сила.

Рисковете за развитието на българската икономика през 2025 г. продължават да съществуват и са:

1. Ескалиране на военния конфликт в Украйна: малка вероятност / силно отражение;
2. Отлагане на изпълнението на инвестиционните проекти и запазване на нищожните инвестиции в икономиката от последните 3 години: силна вероятност / силно отражение;
3. Продължаване на политическа нестабилност: средна вероятност / силно отражение;
4. Инфлация, и нарастващи лихви по кредитите: малка вероятност / средно отражение;
5. Рецесия в някои от големите търговски партньори (Германия) и намаляване на износа на България за тях: средна вероятност / силно отражение;
6. Нарастване на цените на енергийните носители: малка вероятност / силно отражение;
7. Забавен темп на усвояване на средства по европейските програми: средна вероятност / силно отражение;
8. Забавено изпълнение на Националния план за възстановяване: средна вероятност / силно отражение;

Развитие на световната икономика през 2025 г. и през бъдещите години

След драматичното начало на 2025 г. с по-бавен растеж и повишени рискове, обусловени от несигурностите в търговската политика, затягането на финансовата политика и геополитическата нестабилност, светът бавно започва да се адаптира. След като Съединените щати въведоха по-високи тарифи, считано от февруари, последвалите сделки и пренастройки смекчиха някои крайности.

След мрачните прогнози за глобалния икономически растеж през 2025 г. от началото на 2025 г., през октомври 2025 г. беше направена възходяща ревизия. МВФ в изданието си от [октомври 2025 г. на „Световни икономически перспективи“](#) прогнозира, че глобалният растеж ще се забави от 3,3% през 2024 г. до 3,2% през 2025 г. (в сравнение с прогнозата на Световната банка от 2,3% от [юни 2025 г.](#)) и 3,1% през 2026 г., като развитите икономики ще растат с около 1,5%, а развиващите се икономики – малко над 4%. Въпреки този оптимизъм, прогнозираните темпове на растеж остават доста под тези по време на глобалната пандемия.

Много от по-песимистичните прогнози за глобален растеж изглежда са избегнати благодарение на огнищата на устойчивост по целия свят:

- Morgan Stanley ([MS, Midyear Economic Outlook, 28 May 2025](#)) прогнозира растеж от 2,9% през 2025 г., в сравнение с 3,3% през 2024 г.,
- ОИСР ([OECD, Economic Outlook, 3 June 2025](#)) очаква също глобален растеж от 2,9% през 2025 г. и 2026 г., в сравнение с 3,3% през 2024 г.
- Организацията на обединените нации ([UN, World Economic Situation and Prospects as of mid-2025, May 2025](#)) очакват дори по-силно забавяне на растежа. ООН прогнозира глобален ръст на БВП от 2,4% през 2025 г. от 2,9% през 2024 г.

Съединени щати: Очаква се растежът да намалее от 2,8% през 2024 г. до около 2,0% през 2025-2026 г., повлиян от търговското напрежение и по-строгите финансови условия.

Еврозона: Прогнозира се умерено възстановяване на растежа, като БВП ще се увеличи от 0,9% през 2024 г. до около 1,2% през 2025 г. и 1,1% през 2026 г.

Китай: Растежът се забавя, като се прогнозира да се забави от 5,0% през 2024 г. до 4,8-4,2% през 2025-2026 г., което отразява структурните предизвикателства и въздействието върху световната търговия. Развиващи се икономики: Извън Азия растежът отслабва значително, като растежът на развиващите се икономики пада под 4% през 2020-те години, в сравнение с 6% през 2000-те.

Инфлационният натискът в световен мащаб отслабва, но остава неравномерен. Очаква се инфлацията в Г-20 да се забави от 6,2% през 2024 г. до около 3,6% през 2025 г. и 3,2% през 2026 г., подпомогната от по-ниските цени на суровините, въпреки по-високите търговски разходи поради митата. Централните банки започнаха да облекчават лихвените проценти, тъй като инфлацията се забавя.

Рисковете имат потенциал да препятстват развитието. Продължителната несигурност, засиленият протекционизъм и шоковите промени в предлагането на работна ръка биха могли да намалят растежа. Фискалните уязвимости, потенциалните корекции на финансовите пазари и ерозията на институциите биха могли да застрашат стабилността.

Ключовите рискове включват ескалиране на търговските ограничения, несигурност на политиката и по-строги финансови условия, които биха могли допълнително да потиснат растежа или да предизвикат рецесии. МВФ и Световната банка подчертават необходимостта от международно сътрудничество за стабилизиране на търговията, справяне със структурните дисбаланси и насърчаване на приобщаващ растеж чрез участие на работната сила и подобряване на производителността.

Рисковете пред икономическото развитие на света остават. Такива са:

- Риск от по-висок от очаквания ефект от монетарните рестрикции през годината: малка вероятност / средно отражение;
- ескалация на войната на Русия в Украйна: малка вероятност / силно отражение ;
- устойчивост на инфлацията и свързаната с това необходимост от запазване на високи лихвени равнища за по-дълъг срок: висока вероятност / силно отражение ;
- смущения в производството, търговията и снабдителните вериги: висока вероятност / силно отражение ;
- по-силно от очакваното свиване китайската икономика и свиване на вътрешното потребление, проблеми с продажбите на китайския имотен пазар, които генерират ликвидност и/или риск от неизпълнение на задължения, съчетани с предизвикателства пред износа: висока вероятност / силно отражение ;
- задълбочаване на геополитическата фрагментация, която започна през 2022 година: висока вероятност / силно отражение ;
- ескалация на напрежението в Близкия изток до регионален конфликт и/или ограничаване на трафика на горива и стоки през Близкия Изток и оттук нов инфлационен натиск: средна вероятност / силно отражение ;
- екстремни климатични събития: висока вероятност / средно отражение.

Отрасълът на Сирма

Компаниите в „Сирма Груп Холдинг“ АД са специализирани в индустрията на информационните технологии (ИТ), като се фокусират предимно върху клиенти от типа „бизнес към бизнес“ (B2B). Този сектор обикновено се нарича Информационни и комуникационни технологии (ИКТ), което отразява силната взаимозависимост между ИТ и комуникационния сектор.

Основните дейности на „Сирма Груп“ са съсредоточени върху два основни ИКТ сегмента:

1. ИТ услуги: Включително системна интеграция, инфраструктура като услуга (IaaS), софтуер като услуга (SaaS), софтуерна поддръжка, консултации и управлявани услуги.
2. Бизнес софтуер: Обхваща разнообразни софтуерни продукти и услуги, съобразени с различни бизнес вертикали, както и разработване на софтуер по поръчка.

Според Gartner, исторически погледнато, тези два сегмента са най-бързо развиващите се и най-устойчиви в рамките на ИКТ, често считани за „имунизирани срещу кризи“ на фона на глобалната икономическа несигурност. Продължаващата масова дигитализация зависи силно от иновативния софтуер и ИТ услугите, което води до устойчив растеж дори при времена на икономическа несигурност. В икономическата несигурност през 2025 г. отново се наблюдават силни ИТ разходи, този път насочени към генеративния изкуствен интелект и неговите бизнес приложения.

Географски, Сирма е насочена към водещите световни ИКТ пазари – САЩ, Великобритания и Европа – които заедно представляват над 92% от приходите ѝ (за 2024 г.). Европа остава най-големият пазар, генериращ приблизително 80,5% от продажбите, следвана от Северна Америка с 11,6%.

Това стабилно финансово и пазарно представяне позиционира Сирма Груп като водещ регионален ИТ играч с нарастващо глобално присъствие, добре подготвен да се възползва от продължаващото търсене на ИКТ през 2025 г. и след това.

Развитието на ИКТ сектора през 2025 г. и бъдещите години

Gartner ревизира няколко пъти прогнозите си за развитието на пазара на ИКТ през 2025 г. ([Gartner, October, 2025](#)). Очаква се общите разходи за ИТ за 2025 г. да бъдат 5,54 трилиона долара, което е с 10% повече в сравнение с 2024 г., и да нараснат с още 9,8% през следващата година, достигайки 6,08 трилиона долара. Това е първият път, в който глобалните разходи за ИТ преминават границата от 6 трилиона долара за една година.

На пръв поглед очакванията за растеж остават силни на фона на глобалните икономически сътресения. Очаква се 2025 г. да донесе впечатляващ растеж от 10%. Очаква се пазарът на ИКТ да достигне 5,4 трилиона щатски долара през 2025 г. Този растеж обаче е фокусиран върху генеративния изкуствен интелект, като повечето от останалите сегменти имат намалени прогнози за растеж.

Малка корекция на прогнозата на Gartner е настъпила дори между месеците юни и юли. Очаква се всички ИКТ сегменти да нараснат през 2025 г. Въпреки това, различните темпове на растеж се запазват: експлозивен растеж от 46,8% се очаква за „Системи за центрове за данни“, докато комуникационните услуги отчитат ръст само от 3,8%. „ИТ услугите“ остават водещият сегмент в ИКТ сектора през 2025 г. по обем, отговорен за разходи от 1,7 трилиона щатски долара.

Table 1. Worldwide IT Spending Forecast (Millions of U.S. Dollars)

	2025 Spending	2025 Growth (%)	2026 Spending	2026 Growth (%)
Data Center Systems	489,451	46.8	582,446	19
Devices	783,157	8.4	836,275	6.8
Software	1,244,308	11.9	1,433,037	15.2
IT Services	1,719,340	6.5	1,869,269	8.7
Communications Services	1,304,165	3.8	1,363,058	4.5
Overall IT	5,540,421	10	6,084,085	9.8

Source: Gartner (October 2025)

„Въпреки че има „бизнес пауза“ по отношение на нетните нови разходи поради скок в глобалната несигурност, ефектът се поема от продължаващите инициативи за дигитализация на изкуствения интелект и генеративния изкуствен интелект (GenAI). Например, очаква се растежът на разходите както за „Софтуер“, така и за „ИТ услуги“ през 2025 г. да се забави поради тази „пауза на несигурността“, но разходите за инфраструктура, свързана с изкуствен интелект, като например „системи за центрове за данни“, продължават да нарастват рязко ([July 2025, John-David Lovelock, VP Analyst at Gartner](#)).

По-голямата част от този значителен растеж в сектора, особено в „системите за центрове за данни“, се дължи на големите доставчици в областта на ИКТ, а не толкова на средните и малките ИКТ компании. От класацията на Gartner на 100-те най-големи ИТ компании за 2024 г. става видно, че 10-те най-големи доставчика допринасят за половината от приходите, а първите 9 са отговорни за половината от растежа в тази група. Водещите ИТ компании, както по отношение на растежа, така и по отношение на обема на продажбите, са силно насочени към услуги, базирани на изкуствен интелект.

Преглед на водещите сегменти

Очаква се всички сегменти да нараснат през 2025 г. За първи път подсегментът „Сървъри“ надминава стандартните очаквания за растеж, очаквайки впечатляващия ръст от 20,6% през 2025 г. и 21% годишен темп на растеж до 2029 г. Очакват се разходи от около 100 милиарда щатски долара за сървъри, пригодени да отговорят на нуждите на ИИ на доставчиците на генеративен ИИ, а не толкова на стандартните бизнес предприятия. Прогнозите сочат, че тази инвестиция дори ще се ускори, достигайки 200 милиарда щатски долара до 2029 г. Готовността за ИИ е движеща сила и за други подсегменти като „Устройства“, включително потребителски устройства като мобилни телефони и персонални компютри.

Сегментите „Софтуер“ и „ИТ услуги“ наистина растат, въпреки че този растеж е ревизиран надолу дори от началото на 2025 г. Темповете на растеж на двата сегмента страдат от това, което Gartner нарича „Пауза на несигурността“ (вижте по-долу). Очакваният среден растеж за 2025 г. е 11,9% за „Софтуер“ и 6,5% за „ИТ услуги“, като CAGR 2023-2029 е приблизително еднакъв. В тези прогнози, обаче, има изкривяване, което е причинено от разходите за генеративен изкуствен интелект.

Огромните разходи, насочени към генеративен ИИ, имат тенденция да изкривяват общата картина в ИКТ сектора. Сегменти, които не са свързани с ИИ все още растат, но с много по-бавни темпове.

Същото отклонение са наблюдава и на сегментно ниво. Както „ИТ услуги“, така и „Софтуер“ имат по един подсегмент на генеративен ИИ, който дърпа цялата група нагоре. За „ИТ услуги“ това е „IaaS“ със здравословен растеж от 25% за 2025 г. и CAGR до 2029 г. от 23,2%. За „Софтуер“ това е „Вертикално-специфичен софтуер“, който намира приложения на генеративния изкуствен интелект в специфични индустриални вертикали. Очакваният растеж там е около 10% за 2025 г. и отново 10% CAGR, задвижван от голяма потребителско търсене. Тези печеливши под-сегменти силно изкривяват прогнозирания растеж и в двата сегмента, който би бил много по-скромен без тях.

Софтуерът, услугите и хардуерът, свързани с GenAI, са това, което движи пазара през 2025 г. и ще продължи да го прави през 2026 г. Въпреки това, трябва да се отбележи, че очакванията от GenAI постоянно намаляват от 2024 г. насам и ще продължат да достигат дъно до 2026 г. Независимо от това, инвестициите в GenAI не са се колебали през същия период. Напротив – инвестициите само постоянно се увеличават. Именно през тези години базата на GenAI движи разходите за ИКТ – центрове за данни, сървъри, хардуер с изкуствен интелект, IaaS и съответен софтуер. 2027/28 г. са годините, в които Gartner прогнозира, че зрялостта на пазара ще бъде достигната, като очакванията ще се заменят от предвидимост. Едва тогава можем да очакваме появата на някои трансформационни случаи на употреба.

Gartner нарече временното отлагане на ИТ инициативи, причинено от глобалната несигурност, „Паузата на несигурността“. Второто тримесечие на 2025 г. беше белязано от тази пауза. ИТ бюджетите не са съкратени, но част от тях са замразени. Разходите за ИКТ се оказват устойчиви на рецесия, като се очаква растеж до 2029 г., независимо от несигурността и рисковете. Някои сегменти обаче са по-засегнати от други от глобалната несигурност и произтичащата от това „Пауза на несигурността“.

Един такъв сегмент е „ИТ услуги“. Въпреки че Gartner прогнозира 4,4% растеж на сегмента през 2025 г., агенцията допуска два алтернативни сценария:

- положителният с кратък и плитък ефект от глобалните търговски смущения и бързо завръщане към глобализираната система на търговия и
- отрицателният с дълго и дълбоко смущение на глобалната търговия, продължаващо поне до 2029 г.

Средната стойност за растеж от 4,4% за сегмента е силно повлияна от вече традиционно драматичния растеж на IaaS (21,7%). Останалите ИТ услуги имат по-скоро слаб растеж от около 3% през 2025 г. Краткосрочният, плитък сценарий може да стимулира растежа до малко по-добра средна стойност от 4%. Дългосрочният, дълбок сценарий обаче може да доведе до общо свиване на сегмента, като „ИТ консултации“ ще понесат най-големия удар.

IDC публикува и негативен сценарий, при който глобалните разходи за ИТ ще нараснат с 5%, вместо с 10%, прогнозиран в началото на 2025 г. IDC понастоящем ([post April 2025](#)) очаква базовата им прогноза да се придвижи към долния край на този диапазон от 5-10% през следващите месеци.

Вълната от нови мита, въведени от администрацията на САЩ, ще повиши цените на технологиите, ще наруши веригите за доставки и ще отслаби глобалните разходи за ИТ през 2025 г. Тези тарифи не само ще имат пряк инфлационен ефект върху цените на технологиите в САЩ, но и нарастващите опасения относно по-широко забавяне на икономиката ще доведат до по-слаби инвестиции от страна на бизнеса и потребителите по целия свят, дори преди да се появят каквито и да било забавяния в приходите или икономическите данни. Това въздействие ще се разгърне бързо през 2025 г., въпреки силната противовъдействаща сила на нарастващото търсене на изкуствен интелект и свързани с него технологии.

Чувствителността към цените, обаче се увеличава, което историята показва, че е основна причина за конкурентни смущения. Пазарът на ИТ ще продължи да бъде по-устойчив, отколкото по време на предишни икономически цикли, и по-устойчив от много други сектори на икономиката. Доставчиците на услуги ще се опитат да поддържат агресивните си инвестиции във внедряване на инфраструктура с изкуствен интелект и имат способността да оптимизират използването на активите в много по-голяма степен, отколкото дори най-големите им корпоративни клиенти. За бизнеса ИТ до голяма степен е преминал от модел на капиталови разходи към модел на оперативни разходи, при който по-голям дял от разходите за технологии е от съществено значение за бизнес операциите и е все по-обвързан с бизнес климата.

Въпреки всичко това, реалността на забавящата се икономика и нарастващата безработица ще окаже пряко въздействие върху разходите за ИТ. Потребителските разходи вероятно ще бъдат силно засегнати. Бизнесът първо ще се стреми да намали разходите си за устройства и локална инфраструктура, търсейки бързи ползи от разходите, за да защити крайния резултат. Всяко съкращение на работни места ще окаже пряко въздействие върху някои видове разходи за ИТ. Разходите за ИТ услуги са уязвими към забавяне на подписването на нови договори, което ще бъде обусловено от по-широк икономически спад през следващите 6-12 месеца. В комбинация с други икономически насрещни ветрове, включително съкращения на държавните разходи в САЩ, това води до много по-слаби перспективи за краткосрочни инвестиции в нови технологични проекти.

5.3 Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2025 г.

ВЛИЯНИЕ НА ИЗКЛЮЧИТЕЛНИ ФАКТОРИ

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

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

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

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

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

Няма значителни фактори, включително необичайни или редки събития или нови развития, които засягат съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

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

През разглеждания период се наблюдават значителни промени в нетните продажби или приходи, оповестените в счетоводните отчети на Дружеството подробно описани в раздел 6 от настоящия Доклад.

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

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

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

5.4 Основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2025 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на четвъртото тримесечие на 2025 г.:

17.12.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на 25.000 акции от Сирма Груп Холдинг АД.

27.11.2025

Цветан Алексиев, изпълнителен директор и Йордан Недев, финансов директор бяха във Франкфурт, където присъстваха на Eigenkapitalforum 2025, организиран от Deutsche Börse.

27.11.2025

Публикуване на междинните консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2025 и провеждане на уебинар за представяне на резултатите.

25.11.2025

Покана за уебинар за представяне на междинните консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 30.09.2025.

21.11.2025

Сирма Груп Холдинг АД отбелязва 10 години от публичността на дружеството.

18.11.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на 31.606 акции от Сирма Груп Холдинг АД.

07.11.2025

Интервю с Изпълнителния директор на Sirma FZE Юлиан Маслянков за плановете за продажби на Сирма в ОАЕ.

07.11.2025

Оповестяване на уведомление от КФН към BAFIN и ESMA за намерението на Сирма Груп Холдинг АД за двойно листване в България и Германия.

31.10.2025

Подаване и оповестяване на Заявление от Сирма Груп Холдинг АД за преместване на SGH на сегмент Eurobridge на БФБ.

29.10.2025

Публикуване на междинните индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 30.09.2025.

22.10.2025

Оповестяване на регистрация на дъщерно акционерно дружество Sirma FZE на Сирма Груп Холдинг АД в Дубай.

17.10.2025

Оповестяване на одобрение на Проспект за двойното листване на Франкфуртската фондова борса на Сирма Груп Холдинг АД от КФН.

14.10.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на 15 000 акции от Сирма Груп Холдинг АД.

18.09.2025

В бизнеса е от съществено значение да бъдем проактивни и да инвестираме стратегически в бъдещето на AI. Това беше едно от ключовите послания, споделени от Цветан Алексиев, изпълнителен директор на Сирма, по време на интервюто му за Business Start по Bloomberg TV Bulgaria. Дискусията се фокусира върху позицията на Европа в надпреварата за лидерство в областта на изкуствения интелект, една година след влиятелния доклад на Марио Драги.

15.09.2025

Пуск на бета версия на Sirma Enterprise AI – нова ИИ платформа, която обединява киберсигурност с иновации.

12.09.2025

Оповестяване на внасяне на Проспект за двойно листване за одобрение от КФН.

11.09.2025

Сирма, представлявана от Юлиан Маслянков и Мердихан Исмаилов, участва в Digital Transformation Summit в Дубай.

10.09.2025

Екипът на Сирма специализиран в „търговия на дребно“, представляван от Богомил Илиев, Цветелина Христова и Евгени Рушев, взе участие в Retail Connect в Стокхолм.

04.09.2025

Одобрение на Проспект за двойно листване от СД на СГХ

28.08.2025

Оповестяване на покупка на акции от тясно свързано лице с член на СД на СГХ

27.08.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД

27.08.2025

Публикуване на междинните консолидирани отчети на СГХ към 30.06.2025.

26.08.2025

Моника Илиева е назначена за старши вицепрезидент, който ще ръководи иновациите във вертикалата „Транспорт и логистика“

26.08.2025

Публикуване на покана за уебинар за представяне на консолидираните резултати от първото полугодие на 2025

08.08.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД

01.08.2025

Цветан Алексиев, Изпълнителен директор на Сирма Груп Холдинг АД, в интервю за Digitalk 101 обсъди корпоративната визия, иновативния потенциал и стратегията на компанията за поддържане на международния растеж, както и промените в организационното развитие на Сирма.

28.07.2025

Дарко Босанчич е назначен за старши вицепрезидент, който ще ръководи иновациите във вертикалата „Пътувания и хотелиерството“.

28.07.2025

Публикуване на междинните индивидуални отчети на СГХ към 30.06.2025.

27.06.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД

27.06.2025

В последния епизод на подкаста на Zone4Tech „ТЕХнически погледнато“, Александър Станев, вицепрезидент „Финансови услуги“ в Сирма, споделя своята гледна точка за ролята на изкуствения интелект в банковия сектор: шумът около него, реалността и бъдещето.

23.06.2025

Публикуване на Условия за изплащане на дивидент от Сирма Груп Холдинг АД

18.06.2025

На тазгодишната конференция #TechofTomorrow, организирана от Investor Media Pro, Момчил Зарев, главен директор „Развитие“ в Сирма, говори във втори панел, обсъждайки влиянието на изкуствения интелект върху финансовата индустрия.

11.06.2025

Комисията за финансов надзор и Националният комитет по корпоративно управление бяха домакини на съвместна конференция в хотел Hyatt Regency – „Корпоративни принципи на ОИСР – най-добри практики за устойчив растеж“. Станислав Танушев, директор „Връзки с инвеститорите и устойчивост“ в Сирма, участва в панел, посветен на прилагането на Директивата за корпоративно отчитане на устойчивостта. Сирма беше откроена като една от първите компании, които доброволно разкриха #ESG информация чрез своя доклад за устойчивост.

10.06.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД

09.06.2025

Мердихан Исмаилов, вицепрезидент на Fintech приложения и решения, беше представен в списание „Мениджър“ със статията си „Финансова автономност за Европа: Стратегическа необходимост“.

05.06.2025

Сирма е призната за технологичен визионер от Clico

04.06.2025

Публикуване на Протокол от редовно годишно общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД и Уведомление за дивидент

03.06.2025

Провеждане на редовно годишно общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД

02.06.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД

30.05.2025

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД

28.05.2025

Публикуване на запис от уебинар на Сирма Груп Холдинг АД за представяне на резултатите от първото тримесечие на 2025 г.

27.05.2025

Уебинар на Сирма Груп Холдинг АД за представяне на резултатите от първото тримесечие на 2025 г.

27.05.2025

Оповестяване на междинните консолидирани отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.03.2025 г.

23.05.2025

Публикуване на покана за уебинар за представяне на резултатите от първото тримесечие на 2025 г.

22.05.2025

Нашият колега Ивелин Първанов се качи на сцената на GITEX Global Europe, присъединявайки се към провокираща размисъл сесия, модерирана от Теодор Антонио Георгиев, на тема: „От изкуствен интелект до възвръщаемост на инвестициите: Изкуственият интелект пише код, но кой поддържа бизнеса ви в голям мащаб?“

16.05.2025

Оповестяване на добавяне на точка в дневния ред на насроченото ОСА на Сирма Груп Холдинг АД на 03.06.2025

07.05.2025

Оповестяване на решение на СД на Сирма Груп Холдинг АД за двойно листване на Франкфуртската фондова борса.

02.05.2025

Публикуване на материали за ОСА на Сирма Груп Холдинг АД на 03.06.2025 г.

30.04.2025

Оповестяване на междинните индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода завършващ на 31.03.2025 г.

29.04.2025

Сирма взе участие в Investor Day организиран от БФБ

29.04.2025

Оповестяване на одитираните консолидирани отчети за 2024 г. на Сирма Груп Холдинг АД

23.04.2025

Отпразнуване на 33 годишнина от основаването на Сирма

16.04.2025

Публикуване на Покана за общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД

09.04.2025

Оповестяване на продажба на 400.000 собствени акции от Сирма Груп Холдинг АД

08.04.2025

Провеждане на извънредно общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД и публикуване на Протокола от същото.

27.03.2025

Оповестяване на одитирани индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за 2024 г.

27.03.2025

Сирма Груп Холдинг АД става оторизиран представител на Apple за корпоративни клиенти.

01.03.2025

Оповестяване на междинни консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за периода, който завършва на 31.03.2024

28.02.2025

Публикуване на Покана за провеждане на извънредно Общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД на 08.04.2025

24.02.2025

Сирма Груп Холдинг АД става иновативен партньор на IBM за Watsonx приложения.

17.02.2025

Интервю с VP Богомил Илиев за развитието на one-stop-shop, чрез използване на ИИ.

12.02.2025

Сирма и Борика започват партньорство за дигитализация на данните за назначенията.

07.02.2025

CGO Момчил Зарев даде интервю за Bloomberg с рекапитулация за дейността през 2024 г.

30.01.2025

Оповестяване на междинни индивидуални отчети на Сирма Груп Холдинг за периода приключващ на 31.12.2024 г.

16.01.2025

Оповестяване на придобиване на обособена част от предприятие Дуо Софт.

10.01.2025

Публикуване на Протокол от извънредно Общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД.

10.01.2025

Провеждане на извънредно Общо събрание на акционерите на Сирма Груп Холдинг АД.

03.01.2025

Оповестяване на продажба на 10 400 акции от Явор Джонев - член на Съвета на директорите на Сирма Груп Холдинг АД.

5.5/ Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2025 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2025 г. – 31.12.2025 г.:

- Обратно изкупуване на акции от дружеството

На проведеното на 08.04.2025 г. Извънредно Общо събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД бе прието решение дружеството да изкупи обратно собствени акции.

Съветът на директорите трябва да осъществи изкупуването при следните условия:

Максималният брой акции подлежащи на обратно изкупуване е 5 300 000 броя.

Минимална цена 0,85 лева за акция и максимална цена 4 лева за акция. Максимална обща цена за обратно изкупуване на акции-не повече от 21 200 000 (двадесет и един милиона и двеста хиляди) лева. При промяна на официалната валута в Република България цената на акция ще се изчислява в определената съобразно приложимото законодателство нова официална валута като се прилага нормативно предвиденият обменен курс.

Срокът за изкупуване е до 31.12.2028 г.

Начин на обратно изкупуване – чрез инвестиционен посредник.

Общото събрание на акционерите упълномощава Съвета на директорите да извърши всички необходими правни и фактически действия за осъществяване на обратното изкупуване.

На 29.05.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 9 500 свои акции на средна цена от 1,4168 лева за акция на обща стойност от 13 460 лева. Акцииите представляват 0,016% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 30.05.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 72 500 свои акции на средна цена от 1,4456 лева за акция на обща стойност от 104 809,94 лева. Акцииите представляват 0,12% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 09.06.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 40 000 свои акции на средна цена от 1,4916 лева за акция на обща стойност от 59 665 лева. Акцииите представляват 0,07% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 24.06.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 19 958 свои акции на средна цена от 1,405 лева за акция на обща стойност от 28 040,78 лева. Акцииите представляват 0,03% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 07.08.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 19 709 свои акции на средна цена от 1,3948 лева за акция на обща стойност от 27 491,10 лева. Акцииите представляват 0,03% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 26.08.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 56 060 свои акции на средна цена от 1,40 лева за акция на обща стойност от 78473 лева. Акцииите представляват 0,09% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 13.10.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 15 000 свои акции на средна цена от 1,38 лева за акция на обща стойност от 20 700 лева. Акцииите представляват 0,025% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 17.11.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 31 606 свои акции на средна цена от 1,67 лева за акция на обща стойност от 52 782,02 лева. Акцииите представляват 0,05% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 16.12.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 25 000 свои акции на средна цена от 1,73 лева за акция на обща стойност от 43 250 лева. Акцииите представляват 0,04% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

- **Продажба на собствени акции от дружеството**

На 09.04.2025 г., в изпълнение на бонусната си политика, „Сирма Груп Холдинг“ АД продаде 400 000 свои акции на средна цена от 1,00 лева за акция на обща стойност от 400 000 лева. Акцииите представляват 0,67% от капитала на дружеството. Продажбата бе извършена на нерегулиран извънборсов пазар (България).

- **Покупка на мажоритарен пакет акции от капитала на „Сирма Ша“ Албания**

На 13.06.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД сключи договор за покупка на акции от капитала на „Сирма Ша“ Албания със своето дъщерно дружество "Сирма Груп Инк." САЩ. Общия брой на акциите е 550, а общата им продажна стойност е 15 000 щатски долара. В резултат на сделката „Сирма Груп Холдинг“ АД стана мажоритарен собственик на „Сирма Ша“ Албания с 55% от капитала.

Съдебни искиове за периода 01.01.2025 г. – 31.12.2025 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни искиове за периода.

Друга юридическа информация за периода 01.01.2025 г. – 31.12.2025 г.:

- **Придобиване на обособена част от предприятие „Дуо Софт“ ЕООД**

На 15.01.2025, бе подписан договор от „Сирма Груп Холдинг“ АД, за придобиване на обособена част от търговското предприятие с фирма „Дуо Софт“ ЕООД, ЕИК 130235197, с наименование „Софтуерни разработки в областта на академичното признание“ като самостоятелна съвкупност от права,

задължения и фактически отношения, създадени при осъществяване на досегашната му търговска дейност съгласно счетоводния баланс към момента на прехвърлянето на обособената част, срещу цена от 287 000 (двеста осемдесет и седем хиляди) лева. Придобиването ще засили позициите на „Сирма Груп Холдинг“ АД при предоставяне на ИТ услуги и решения на организации, които се занимават с патентна дейност.

- **Разпределение на паричен дивидент за 2024 година**

Съгласно решението на Общо акционерно събрание на Сирма Груп Холдинг АД от 03.06.2025 г., дружеството пристъпва към разпределението на паричен дивидент в размер на бруто 0,02 лева на акция за 2024 година.

Емисия ISIN: BG1100032140

Обща сума на дивидента с включен данък дивидент: 1 159 175,64 лева.

Право на получаване на дивидент, съгласно решението на Общото събрание на акционерите, имат всички акционери на Сирма Груп Холдинг АД към 17.06.2025 година (14 дни след провеждане на събранието, съгласно чл.115в, ал.3 от ЗППЦК), така както са вписани в Книгата на акционерите при Централния депозитар АД.

Акции с право на дивидент: 57 958 782 (приспаднати 1401736 обратно изкупени акции).

Сума на дивидента за една акция: бруто 0,02 лева и нето за акционери-физически лица 0,019 лева. Банката, чрез която ще се изплаща дивидента е Уникредит Булбанк АД.

Начална дата на изплащане на дивидента е 11.08.2025 година.

Крайна дата на изплащане на дивидент е 11.02.2026 година (шест месеца след началната дата).

Данъци: дължимите данъци за дивидент на физически лица ще бъдат удържани и всенеси от „Сирма Груп Холдинг“ АД предварително;

Банкови комисии: „Сирма Груп Холдинг“ АД ще поеме всички разноски по изплащане на дивидентите;

Начин на изплащане:

- Акционерите, които имат открити сметки при инвестиционни посредници ще получат своя дивидент чрез тях, като спазват техните изисквания.
- Акционерите, които не се обслужват от инвестиционен посредник и чиито акции се съхраняват по лични сметки в „Регистър А“ при Централния депозитар АД, ще получат своите дивиденти чрез клоновата мрежа на търговската банка „Уникредит Булбанк“ АД.

Дивиденти в брой над 5000 лв.: при получаване на дивидент в брой, чиято сума надхвърля BGN 5000, банката изисква едновременно предизвестие. Такова не е необходимо при превод по сметка.

- **Продажба на дъщерно дружество „Сирма АБ“ Швеция**

На 08.08.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД продаде акциите си от капитала на своето дъщерно дружество „Сирма АБ“ Швеция. Общия брой на акциите е 5 000, а общата им продажна стойност е 59 000 шведски крони. В резултат на сделката мажоритарен собственик на 100% от капитала на „Сирма АБ“ стана дружество Citadellet Likvidationer AB Sweden.

- **Внасяне и одобрение на Проспект на „Сирма Груп Холдинг“ АД от КФН**

На 12.09.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД внесе за одобрение в КФН своя Проспект за допускане на съществуващите акции на емитента до търговия на регулиран пазар (Regulated Market) на Франкфуртската фондова борса (Boerse Frankfurt).

На 16.10.2025 г. КФН одобри проспекта за допускане до търговия на регулиран пазар на Франкфуртската фондова борса (Frankfurt Stock Exchange) с едновременно допускане до подсегмента на регулирания пазар с допълнителни задължения след допускането (Prime Standard) на Франкфуртската фондова борса, както и на пазара Xetra, организиран от Франкфуртската фондова борса и допускане до сегмента EuroBridge Market на Българската фондова борса на емисията акции издадени от „Сирма Груп Холдинг“ АД в размер на 59 360 518 лева, разпределен в 59 360 518 броя обикновени, поименни, безналични, свободно прехвърляеми акции с право на глас с номинална стойност от 1 лв. всяка една, представляващи целия регистриран капитал на дружеството.

- **Учредяване на ново дъщерно дружество в Дубай**

На 21.10.2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД учреди ново дъщерно дружество в Дубай – Sirma FZE. Капиталът на новото дружество е в размер на 100 000 дирхама и е 100% собственост на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

5.6 Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2025 г.

През четвъртото тримесечие на 2025 г., Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка със стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за 6 658 хил.лв.
- Сделка 2 за 5 709 хил.лв.
- Сделка 3 за 5 509 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за 7 469 хил.лв.
- Сделка 2 за 6 280 хил.лв.
- Сделка 3 за 6 214 хил.лв.

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2025 г.

През четвъртото тримесечие на 2025 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2025 г.

Стратегията за растеж и развитие на Сирма Груп предвижда концентрация на интелектуалната собственост на Групата в холдинговото дружество. Тази концентрация предполага и съсредоточаване на научно-изследователската и развойна дейност на Групата в “Сирма Груп Холдинг” АД.

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

Прогнозите за развитие на сектор Информационни и комуникационни технологии през 2026 и следващите години са функция на ефектите, предизвикани от продължаващите военни действия в Украйна и Близкия Изток, действията на новата администрация на САЩ и състоянието на големите европейски икономики.

Въпреки, че директно влияние на войните в Украйна и Близкия Изток върху ИКТ сектора не се очаква, те ще засилват останалите рискове за глобалната икономика – инфлация, волатилност на валутните курсове, затруднени снабдителни вериги, геополитическа несигурност. Що се отнася до новата политика на президента Тръмп, още е рано за солидни изводи в каква посока ще рефлектира върху глобалната икономика и в частност върху секторите, в които оперира Сирма. В допълнение забавения темп на усвояване на средствата по европейски програми и забавеното изпълнение на Националния план за възстановяване се очаква да бъдат съпътстващи рискове и през 2026 г. Има и сериозна неяснота по отношение на стабилността на новоизбрано редовно правителство на България и неговия капацитет да се справи с икономическите предизвикателства след влизането на България в еврозоната.

През 2024 г. приключи интеграцията на шест дъщерни компании от Групата в „Сирма Груп Холдинг“ АД. През 2026 г. очакваме това да доведе до по-добра конкурентоспособност и пазарно позициониране на Групата, които да способстват създаването на нови бизнес възможности, предоставяне на клиентите на по-широка и разнообразна гама от услуги, професионален растеж и развитие на служителите ни, оптимизиране на административните процеси, съответно по-добра продуктивност, комуникация и сътрудничество между служителите и звената в Групата.

Сирма е в непрекъснат процес на търсене на компании, в които да инвестира, с цел увеличаване стойността на акциите на Дружеството.

5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2025 г.

През четвъртото тримесечие на 2025 г. Групата не е уведомена за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с Групата, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.

6/ РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

6.1. „Датикум“ АД

- <https://www.daticum.com/>
- „Датикум“ АД е дъщерна компания на “Сирма Груп Холдинг” АД
- **Капитал: 793 810 лв.**, разпределен на 79 381 бр. акции с номинална стойност 10 лв. “Сирма Груп Холдинг” АД притежава 46 834 бр. акции или 59% от капитала.

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

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

Основни конкуренти:

Международни компании предоставящи облачни услуги като Амазон, Гуугъл (Алфабет), Майкрософт, Ай Би Ем и други. На локално ниво конкуренти може да се смятат “Нетера” ООД, “Еволинк” АД, “Телепоинт” ООД, “З Ди Си” ЕАД, СуперХостинг.БГ ЕООД.

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.

Продукти и услуги.

Датикум предоставя облачни и хибридни решения, наети сървъри, колокация, услуги по киберсигурност, резервни копия, възстановяване при бедствия и софтуерни лицензи. Портфолиото е насочено към управлявани услуги с висока добавена стойност, включващи инфраструктура, подготвена за AI Ops, високи нива на SLA, централен портал за самообслужване, NVMe-базирано мигновено възстановяване и AI-подкрепена киберзащита. Фокусът е върху надеждност, автоматизация и намаляване на оперативната сложност за клиентите.

Политика за човешките ресурси.

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

Датикум през 2025 г.

Условия за развитие на бизнеса през 2025 година

България се утвърждава като регионален технологичен център, с бързо развиваща се екосистема в области като изкуствен интелект и дълбоки технологии. Ръстът на AI решенията води до увеличена сложност, рискове от неуправлявано използване на AI (shadow AI) и по-високи изисквания за сигурност и регулаторно съответствие. В този контекст организациите все по-често търсят управлявани облачни услуги с вградени механизми за контрол, сигурност и AI управление, вместо самостоятелна виртуална инфраструктура. Прогнозите за 2025 г. сочат двуцифрен глобален ръст на облачните услуги, като най-бързо расте сегментът на AI-подкрепените managed cloud решения.

Ускореното навлизане на edge изчисления, IoT и свързани устройства води до силно децентрализирани ИТ среди с повишена сложност и риск. Това налага преход от традиционни

защитни модели към архитектури с „нулево доверие“, автоматизирано управление и използване на AI за откриване и реакция при инциденти в реално време. Паралелно с това организациите все по-

често търсят платформи, които комбинират висока производителност, бързо възстановяване и централен контрол. В отговор на тези тенденции Датикум развива инфраструктура и услуги с NVMe-базирано мигновено възстановяване, AI-подкрепена киберсигурност и автоматизирани оперативни процеси, насочени към намаляване на риска и оперативната тежест за клиентите.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Глобалната геополитическа нестабилност и икономическата несигурност продължават да оказват натиск върху ИТ пазарите, като водят до по-предпазливо планиране на инвестициите и по-високи изисквания за устойчивост и контрол на разходите. Едновременно с това нарастващата сложност на технологичните среди, ускореното внедряване на AI решения и рисковете от неуправлявано използване на AI (shadow AI) увеличават оперативните и регулаторните изисквания към организациите. В този контекст сравнително стабилните енергийни разходи в България остават конкурентно предимство, но колебанията в цените на хардуера, лицензиите и AI инфраструктурата изискват по-дългосрочно планиране и ориентация към управлявани, оптимизирани и автоматизирани услуги.

Оперативна дейност през 2025 г.

През 2025 г. Датикум отчете ръст въпреки нарасналите разходи за внедряване на нов хардуер. Платформата продължава да се развива активно, като се интегрират все повече инструменти в подкрепа на клиентите и ефективното управление на техните виртуални ресурси. Започна оценка на алтернативни платформи за виртуализация с цел оптимизиране на разходите, разширяване на услугите и увеличаване на приходите. Успешно стартирахме Instant Recovery Backup – нова услуга за резервно копиране и възстановяване, базирана на NVMe flash технологии. Решението осигурява почти незабавно възстановяване на данни, устойчивост срещу рансъмуер и изолирана среда за защита на критични системи. Датикум поднови сертификатите ISO 27017 и ISO 27018. Според експертите на компанията почти всички пробиви в облака са резултат от предотвратими грешки, затова беше поставен акцент върху правилните конфигурации и строг контрол на достъпа. Внедрени са многофакторна автентикация, криптиране на данните и автоматизирано наблюдение с редовни тестове за уязвимости.

Важни събития:

- В платформата за оркестрация и управление на виртуални ресурси беше въведена нова функционалност, която позволява на клиентите самостоятелно да активират желаните ресурси в режим на архивиране при нужда.
- През този период успешно внедрихме и пуснахме на пазара новата услуга Instant Recovery Backup – високопроизводителна услуга за резервно копиране и възстановяване, базирана на NVMe flash технологии. Решението предлага почти мигновено възстановяване на данни, имунитет срещу рансъмуер атаки и изолирани зони за възстановяване, осигуряващи пълна бизнес непрекъсваемост.
- Стартира нов клиентски портал, предоставящ по-голяма прозрачност и контрол върху използваните услуги и ресурси.
- Стартира вътрешна програма за иновации, насочена към развитие на AI-базирани услуги.
- Подписан е меморандум за сътрудничество с български университет в областта на научноизследователската дейност и обучение на кадри.
- В платформата се появи модулът „Instant Recovery Backup“ на NVMe, който позволява почти мигновено възстановяване и изолирани зони срещу рансъмуер. Клиентите вече могат сами да активират архивните ресурси, което увеличава гъвкавостта.
- Прилагат се нови процедури за уведомяване и управление на инциденти във връзка с директивата NIS2. Датикум е сред малкото фирми в България с едновременно ISO 27017 и ISO 27018 сертификати, което укрепва позициите й.

- Отчита се засилен интерес от страна на клиентите към цялостна защита на крайните устройства и интегрирана киберсигурност, включително решения от клас Endpoint Protection и Endpoint Detection and Response, XDR.

Нови договори:

Подписани са нови договори с клиенти, с което се разшири клиентската база, както и бяха подновени и разширени партньорствата с ключови корпоративни клиенти от телекомуникационния сектор. Международна компания в областта на онлайн разплащанията избра Датикум за предоставяне на облачна инфраструктура за разширение на дейността ѝ в Югоизточна Европа. Освен това бяха установени нови партньорски взаимоотношения с консултантски фирми и ИТ компании, с цел разширяване на пазарното присъствие и предлагането на съвместни решения.

Реализация на бизнес плана през четвъртото тримесечие на 2025 г.

Компанията отчете ръст на приходите от облачни услуги с около 17,28 % спрямо същия период на 2024 г., като общите приходи за тримесечието са по-високи. Разходите намаляват, но поддръжката и амортизацията остават значителни.

Фокусът върху автоматизация, AI интеграции, устойчивост и сигурност привлича нови клиенти, но колебанията в цените на хардуера и дългите срокове за доставка продължават да създават напрежение.

Перспективи и прогнози за 2026

Търсенето на облачни и хибридни инфраструктури ще продължи да нараства, но с ясно изместване от чисто публични облаци към управлявани, оптимизирани и хибридни модели, особено сред МСП и корпоративни клиенти с контролирани бюджети. Ръстът на разходите за публични облачни услуги остава силен и се очаква да надхвърли 720 млрд. долара, като основният двигател вече не е мащабирането на инфраструктура, а потреблението на AI услуги, управлявани платформи и решения с вградена сигурност и контрол на разходите. Датикум ще разширява портфолиото си от услуги, свързани с AI Ops, edge изчисления и автоматизирано възстановяване, както и ще инвестира в нови AI-функции и инструменти за самообслужване.

Компанията си поставя за цел годишният ръст на приходите да надхвърли 10 % чрез разширяване на клиентската база и предлагането на нови услуги. Очаква се частично възстановяване на търсенето за колокация и хардуер под наем във втората половина на годината.

Финансови резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 698	3 473	225	6,48%
EBITDA	1 578	1 494	84	5,62%
Амортизации	(591)	(615)	24	3,90%
Нетна печалба	875	787	88	11,18%
EBITDA марж	42,67%	43,02%	(0,35%)	(0,80%)
Марж на нет. печалба	23,66%	22,66%	1%	4,42%
Продажби / акции	1,6064	1,5087	0,10	6,48%
Печалба / акция	0,3801	0,3419	0,038	11,18%
ROE	0,4603	0,4341	0,026	6,03%
Общо активи	3 013	3 321	(308)	(9,27%)
Нематериални активи	859	1 140	(281)	(24,65%)
Book value	1 042	673	369	54,83%
Собствен капитал	1 901	1 813	88	4,85%
Общо пасиви	1 112	1 508	(396)	(26,26%)
Лихвоносни дългове	219	290	(71)	(24,48%)
D/E	0,5850	0,8318	(0,25)	(29,67%)
ROA	0,2904	0,2370	0,053	22,55%

6.2. „Енгвю Системс“ 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 през 2025

Условия за развитие на бизнеса през 2025 година

ЕнгВю Системс оперира на два основни пазара – този за софтуерни и хардуерни решения в областта на Метрологията и Управление на качеството в производството на метални изделия, както и софтуер за видеоизмервателни машини в партньорство с производители, и цялостни решения за автоматизация и управление на производствен процес на опаковъчната индустрия. Компанията работи с производители на опаковки и дисплеи в цял свят, обслужвани от разработена и разширяваща се мрежа от дистрибутори и партньори, както и от собствените си офиси в Германия, Бразилия и САЩ.

През последните няколко години производството на опаковки се извършва чрез традиционния офсетов печат и чрез дигитални печатни машини, които увеличават възможностите за персонализиране и по-ефективно автоматизиране на процесите. Чрез тях вече се печатат качествени опаковки, етикети или дисплеи и чрез дигиталните печатарски машини. На базата на тези производства се поддържат и нишови пазари, свързани с персонализация, малки тиражи опаковки от картон и велпапе, продукти с рекламна цел и по-добра визуализация на избрани марки (стелажи) или цели структури, щандове за изложби, шоута, напечатани и изрязани от дебели листови материали (Rigid Board). Почти на всички пазари се наблюдава тенденцията за навлизането и производството на материали и продукти от тях, които са пряко свързани с опазването на природата и са екологично чисти, лесно се рециклират и преработват. Поддържа се устойчивост на производството като се търсят иновации и решения за запазване на екологията.

Това определя и насоките на преобладаващите инвестиции в опаковъчната индустрия – наред с тези в машини, фирмите от различните ниши търсят и решения за допълнително спестяване на време и ресурси, модернизират производството си, за да подобрят своята конкурентоспособност, както и следват модерните технологии, които им позволяват да подобряват връзката с клиента и оптимизират каналите за поръчки. Такива решения са интернет и клауд базираните решения за комуникации с клиенти и съкращаване цикъла Поръчка-Доставка (web-to-print, web-to-pack), които стават възможни именно в комбинация с новите дигитални технологии.

ЕнгВю Системс успешно развива своите продукти в двете си основни направления за опаковъчната и видеоизмервателната индустрии. В последните години компанията инвестира в разработката на нови продукти, базирани на вече реализираните си решения и натрупаните знания и експертиза в отделните ниши. Те отговарят на последните тенденции, както и изискванията на клиентите за висококачествен софтуер, способен да ускорява темповете на производство, да увеличава продажбите чрез оптимизации и поддържане на допълнителни процеси. Маркетинговите усилия на компанията съчетават както традиционния начин за брандинг, реклама и позициониране на продуктите си, така и с новите тенденции в дигиталния маркетинг, онлайн демонстрации, мултимедия, участие в панели, членство в асоциации и т.н.

Компанията продължава развитието на основния си продукт за опаковачната индустрия Packaging Suite. През годината беше пусната на пазара основна версия 2025 на CAD продукта, с което продължава политиката за Continuous Delivery. Компанията насочва усилията си към непрекъснато подобряване на функционалностите, с които клиентите да стават по-ефективни, по-бързи и да могат да предлагат по-лесно своите производства.

Покупката на услуги на абонаментен принцип е много важна тенденция на световния пазар през последните няколко години. Това се обуславя от навлизането на облачните технологии и възможността дори много сложни софтуерни продукти да се продават като услуги, а не лицензи. Това ги прави по-достъпни и като цена, и като време за усвояване и стартиране в реалния бизнес.

Както много други софтуерни компани, така и ЕнгВю успешно популяризира своя събскрипшън модел. През 2025 г. се вижда удвояване на приходите от абонаменти спрямо това на 2024 г.

Тази година се пусна нова страница в основния уеб сайт, който да рекламира базирани на взаимовръзки клауд и десктоп специализирани услуги и иновативни технологии. На тяхна основа могат да се разработват клиентски уеб сайтове, както и интеграции с други продукти от индустрията за допълване на работните процеси или увеличение на производителността. Компанията сериозно инвестира в подобрения на своите уеб базирани технологии, които успешно се ползват вече в сайтове за web-to-pack решения и интеграции с други решения, които да разширяват бизнеса на клиентите.

През 2025 г. ЕнгВю беше представена на няколко изложения в различните индустрии, в които е позиционирана. Чрез общите маркетингови усилия на компанията от България и дъщерните компании в САЩ, Бразилия и Германия, продуктите за опаковачната индустрия бяха представени на специализираните изложения в Нюрнберг, Орландо, Чикаго, Торонто, Сао Пауло, Варшава, Риад.

ЕнгВю Системс САЩ участва заедно с японския производител Мимаки на различни събития и изложения, с което популяризира своето партньорство. Успешно беше посещението на ISA в Лас Вегас, където се проведеха различни срещи с текущи и потенциални партньори. Компанията стана и член на престижната асоциация на производителите на опаковки в САЩ.

Търсят се и нови механизми, партньорства и представителства по света, които да увеличат разпознаемостта на бранда, увеличаване на продажбите и търсене на нови нишови пазари. В немската компания EngView Systems GmbH продължава ръста си на приходите от продажби, търсенето на нови големи партньорства и клиенти. Успешно беше въведен като предмет изучаването на КАД системата в два университета в Германия. Заедно с немското си дружество ЕнгВю участва на престижното международно изложение FachPack в Нюрнберг с иновативен щанд, изцяло изработен чрез КАД системата и от екологични материали, които се рециклират. Направиха се множество демонстрации с цел нови партньорства в DACH региона, както и за крайни клиенти. Възобновиха се връзки с имена от индустрията, популярни със своите иновативни решения и потенциал за интеграции. Компанията достигна удвояване на ръста на приходите си за 2025 и продължава да изпълнява плана си за увеличаване на екипа и разрастване на пазара.

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

Пуснаха се нови версии на всички продукти за метрология. Направиха се множество посещения на клиенти, калибрации на машините им, подпомагане чрез разширени обучения на производствения им процес.

Провеждат се онлайн демонстрации на ScanFit&Measure както и посещения на заводи, които имат нужда от измервателни сисеми за проверка на качеството. ScanFit&Measure взе участие на няколко престижни изложения в САЩ, Китай, Германия, Индия, Турция и най-голямото в Дюселдорф, Германия. През 2025 компанията участва с продуктите за измерване в САЩ, представяйки ги на нова таргет група в Glass Build индустрията. САЩ се оказва един от най-успешните пазари за тези продукти и съответно усилията в маркетинг и продажби бележат своя ръст чрез въвлечането и на американската компания, която усилено провежда обучения за полседващо обслужване на местно ниво на тези клиенти.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Компанията разработва всичките си продукти в България, но разполага с мрежа от дистрибутори в цял свят, както и собствени офиси в САЩ, Германия и Бразилия. Факторите, влияещи на бизнеса са свързани основно с наситеността на пазара с конкурентни продукти или степента на развитие на дадения пазар. Все още основен дял от продажбите на софтуер за опаковъчната индустрия се генерира в Европа, но се разширява пазара и в САЩ чрез усилията в маркетинг, нови партньорства и по-добро позициониране в индустрията. Вече са налице партньорства с водещи имена като MimaKi, CutWorks, Colex, Kongsberg, Multicam, с което бизнеса там се разраства, както и позиционирането на бранда като един от най-професионалните и предпочитани от партньори и клиенти.

ЕнгВю като едно от водещите имена в опаковъчната индустрия, работи със стратегическите партньори от Германия Heidelberg, за които всяка година се разработват нови версии на техни продукти за печатната индустрия и от САЩ - QVI за техните машини за видео измерване. И с двете компании ЕнгВю работи от години като затвърждава своите позиции с предоставянето на качествен и модерен софтуер за техните клиенти.

Развитие на бизнеса през 2025 г. и реализация на инвестиционните намерения

През 2025 г. компанията продължи развитието на своите продукти и подготовка за повече онлайн услуги и разработки. Тестваха се различни технологии, базирани на изкуствен интелект, с които да се подпомогнат процесите за обслужване на клиентите и потребителите на софтуерни услуги. Компанията постепенно увеличава капацитета си и ресурсите си за иновационни разработки в двете области, в които оперира.

В САЩ компанията много активно работи за разпознаваемост на бранда, за спечелване на нови партньорства и клиенти и налагане на модела за абонамент, който да носи стабилност и ръст от продажбите в следващите години.

Немското дружество EngView Systems GmbH се справя добре и тази година отбелязва ръст на продажбите.

В Бразилия се налага като основен модела за продажба чрез абонаментен принцип. Продажбите от там бележат ръст спрямо миналата година и се надяваме тази тенденция да се запази и в следващите периоди. Търсят се партньорства в региона, които да покриват испаноговорящите държави. Подписа се нов договор за продажба на софтуера с машини в Бразилия.

Перспективи и прогнози за 2026 г.

Очаква се увеличение на приходите през 2026, както и на екипите. Работи се интегрирано с дъщерните дружества, така че да се постигне консолидиран ръст на всичките пазари. Компанията започна развитието на нов онлайн продукт, базиран на вече разработена технология и насочен към съвсем нов пазар, свързан с изграждането на въздуховоди и тяхната изолация. Това е съвместен проект между ЕнгВю Системс и компании от Катар и Англия. До средата на 2026 първата версия ще бъде пусната и съответно има очаквания за генериране на приходи от нея до края на годината.

Финансови резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 753	3 824	(71)	(1,86%)
ЕБИТДА	1 116	1 188	(72)	(6,06%)
Амортизации	(979)	(921)	(58)	(6,30%)
Нетна печалба	72	236	(164)	(69,49%)
ЕБИТДА марж	29,74%	31,07%	(1,33%)	(4,28%)
Марж на нет. печалба	1,92%	6,17%	(4,25%)	(68,91%)
Продажби / акции	54,3913	55,4203	(1,03)	(1,86%)
Печалба / акция	1,0435	3,4203	(2,38)	(69,49%)
ROE	0,0135	0,0449	(0,031)	(69,92%)
Общо активи	6 346	6 082	264	4,34%
Нематериални активи	4 705	4 535	170	3,75%
Book value	621	717	(96)	(13,39%)
Собствен капитал	5 326	5 252	74	1,41%
Общо пасиви	1 020	830	190	22,89%
Лихвоносни дългове	195	168	27	16,07%
D/E	0,0366	0,0320	0,005	14,46%
ROA	0,0113	0,0388	(0,027)	(70,76%)

6.3. Сирма Груп Инк

Развитие на бизнеса през 2025 година

Сирма Груп Инк. продължи да развива бизнеса си в здравеопазването и продажбите на дребно на автомобили. Постигнахме огромен напредък в прилагането на технологията за изкуствен интелект и генеративни големи езикови модели за практически приложения в медицинските информационни системи. За първи път в индустрията ние разработихме способността да описваме работни потоци с помощта на разбираем език и автоматично генерираме и конфигурираме готови за изпълнение мини-приложения в приложения за здравеопазване, изградени върху нашата платформа VoCore. Системите, задвижвани от нашата система за анализи в реално време, също продължиха да печелят позиции сред дилърите на автомобили и получихме високо признание от лидерите в областта.

Финансови Резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	5 472	3 715	1 757	47,29%
ЕБИТДА	(149)	(638)	489	76,65%
Амортизации	(5)	(7)	2	28,57%
Нетна загуба	(168)	(663)	495	74,66%
ЕБИТДА марж	(2,72%)	(17,17%)	14,45%	84,14%
Марж на нет. загуба	(3,07%)	(17,85%)	14,78%	82,80%
Продажби / акции	0,2536	0,1722	0,08	47,29%
Загуба / акция	(0,0078)	(0,0307)	0,02	74,66%
ROE	(0,0235)	(0,0800)	0,06	70,68%
Общо активи	9 987	11 996	(2 009)	(16,75%)
Нематериални активи	1 942	2 197	(255)	(11,61%)
Book value	5 221	6 091	(870)	(14,28%)
Собствен капитал	7 163	8 288	(1 125)	(13,57%)
Общо пасиви	2 824	3 708	(884)	(23,84%)
Лихвоносни дългове	44	29	15	51,72%
D/E	0,0061	0,0035	0,0026	75,55%
ROA	(0,0168)	(0,0553)	0,038	69,56%

6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД

- <http://sirmaics.com/>
- **Капитал:** 300 000 лв. “Сирма Груп Холдинг” АД притежава 279 000 бр. акции или 93% от капитала

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

Условия за развитие на бизнеса през 2025 година

Компанията оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента бележат минимален ръст на приходите през 2025. Причината за това са икономически, съответно липса на увеличаващи се приходи от повишени премии по застраховки. Компанията успява да сключи договори със застрахователни брокери и застрахователни компании за разработки и за продажби на продукти, но работи при изключително силна конкуренция и намаляващ пазар.

Дружеството предлага продукт обслужващ всички процеси в структурата на застрахователен брокер - Sirma Insurance Enterprise Platform. Също така има разработена възможност клиенти да се интегрират чрез Sirma Insurance Enterprise MTPL API и да вградят услугата по издаване на полица и разплащане на сметки във всяка една система и апликация.

Относно основната платформа за брокери, има привлечени нови клиенти с потенциал да продължат да разрастват своята мрежа. Продължава да се поддържа бизнеса по отношение на портали и приложения за застрахователни компании и в двата случая това са “tailor made” продукти по изискване на клиент.

Относно онлайн присъствието на брокерите предлагаме Sirma Insurance Enterprise Web Calculator. Чрез този продукт крайните посетители на уебсайтове могат да калкулират своята цена и да направят поръчка.

Дружеството създава и индивидуални решения и разработки по задание като уеб сайтове, уеб портали за крайни клиенти и административни портали, мобилни приложения.

Развитие на бизнеса през 2025 година и реализация на инвестиционните намерения

През 2025 година „Сирма Ай Си Ес“ АД продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Изграждане на нови разработки в мобилни приложения и адаптиране системата за въвеждане на еврото в България;
- Увеличаване на продуктовата гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му;
- Дружеството продължи да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на продукти с месечна лицензионна такса, вместо разчитането на големи еднократни сделки, които са по-трудно прогнозируеми.

Перспективи и прогнози за 2026

Предвиждаме изпълнение на плана за годината, но задържане на клиенти за Sirma Insurance Enterprise и Web Calculator става все по-трудно поради по-високата конкуренция. Ще се стремим и към привличане на големи клиенти за платформата за брокери.

Финансови Резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	1 043	997	46	4,61%
ЕБИТДА	(57)	124	(181)	н/п
Амортизации	(79)	(82)	3	3,66%
Нетна загуба/печалба	(125)	35	(160)	н/п
ЕБИТДА марж	(5,47%)	12,44%	(17,90%)	н/п
Марж на нет. загуба/печалба	(11,98%)	3,51%	(15,50%)	н/п
Продажби / акции	3,4767	3,3233	0,15	4,61%
Загуба/печалба / акция	(0,4167)	0,1167	(0,533)	н/п
ROE	(0,1411)	0,0346	(0,176)	н/п
Общо активи	1 005	1 185	(180)	(15,19%)
Нематериални активи	628	817	(189)	(23,13%)
Book value	258	195	63	32,31%
Собствен капитал	886	1 012	(126)	(12,45%)
Общо пасиви	119	173	(54)	(31,21%)
Лихвоносни дългове	24	53	(29)	(54,72%)
D/E	0,0271	0,0524	(0,025)	(48,28%)
ROA	(0,1244)	0,0295	(0,154)	н/п

6.5. Сирма Тех

Сирма Тех 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.

Сирма Тех 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.

Сирма Тех специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

Финансови Резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	2 824	2 415	409	16,94%
EBITDA	(297)	(110)	(187)	(170%)
Нетна (загуба)	(303)	(127)	(176)	(138,58%)
EBITDA марж	(10,52%)	(4,55%)	(5,96%)	(130,90%)
Марж на нет. печалба	(10,73%)	(5,26%)	(5,47%)	(104,03%)
ROE	(7,0465)	(0,3479)	(6,699)	(1 925,18%)
Общо активи	699	655	44	6,72%
Собствен капитал	43	365	(322)	(88,22%)
Общо пасиви	656	290	366	126,21%
ROA	(0,4335)	(0,1939)	(0,240)	(123,56%)

6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД

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

Условия за развитие на бизнеса през 2025 година

През 2025 г. глобалният дигитален здравен сектор продължи своя възходящ тренд, задвижван от интеграцията на изкуствен интелект (AI), персонализирани здравни решения, дистанционно проследяване на пациенти и засилена регулаторна рамка. Хроничните заболявания, като диабета, остават стратегически фокус, а нарастващият брой специализирани технологични решения и мобилни приложения създават все по-конкурентна среда. Ключово предимство се очертава възможността за предоставяне на гъвкави, сигурни и интегрируеми платформи, които да се адаптират според нуждите на корпоративни клиенти, медицински организации, фармацевтични компании и производители на медицински изделия.

Технологични гиганти, стартиращи компании и традиционни фармацевтични играчи все по-често се насочват към стратегически партньорства, придобивания и развитие на вътрешни иновационни хъбове, за да отговорят на нуждите на разрастващата се аудитория. Редица правителствени инициативи и здравни системи, особено в развитите пазари като САЩ, Обединеното кралство и Германия, въвеждат или надграждат електронни здравни досиета, стимулират стандартизацията на данните и насърчават интеграцията между различни платформи. Това улеснява не само обмена на информация, но и повишава качеството на клиничните решения и персонализирането на терапиите.

При тази динамика „Сирма Медикъл Системс“ се стремеше да затвърди позициите си чрез платформата Diabetes:M, насочвайки усилията си към корпоративни клиенти и брандове, търсещи White Label решения. Същевременно, при продукта MPI-2 (терапия за заекване) фокусът бе върху масирано директно промотиране към крайни потребители. При Medrec:M имаше само поддържащ маркетинг, без мащабно разширяване на функционалности или активности.

Финансови Резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	165	213	(48)	(22,54%)
ЕБИТДА	(139)	(154)	15	9,74%
Амортизации	(42)	(37)	(5)	(13,51%)
Нетна загуба	(184)	(191)	7	3,66%
ЕБИТДА марж	(84,24%)	(72,30%)	(11,94%)	(16,52%)
Марж на нет. загуба	(111,52%)	(89,67%)	(21,84%)	(24,36%)
Продажби / акции	0,5500	0,7100	(0,16)	(22,54%)
Загуба / акция	(0,6133)	(0,6367)	0,02	3,66%
ROE	0,3189	0,4872	(0,17)	(34,55%)
Общо активи	1 658	1 440	218	15,14%
Нематериални активи	1 581	1 370	211	15,40%
Book value	(2 158)	(1 762)	(396)	(22,47%)
Собствен капитал	(577)	(392)	(185)	(47,19%)
Общо пасиви	2 235	1 832	403	22%
Лихвоносни дългове	2	-	2	н/п
D/E	(0,003)	-	(0,003)	н/п
ROA	(0,1110)	(0,1326)	0,0217	16,33%

6.7. “Сайфорт” ЕАД

„Сайфорт“ ЕАД е специализирана компания, която е част от „Сирма Груп Холдинг“ АД. Основна й цел да събере експертния потенциал на Групата в областта на изкуствения интелект и практическото му приложение в киберсигурността Дружеството изпълнява стратегическа роля като вътрешногрупов център за киберустойчивост и като международно позициониран доставчик на управлявани услуги по киберсигурност.

През 2025 г. основният управленски фокус е насочен към преход от фазата на изграждане към фазата на контролирано мащабиране чрез устойчив модел на повторяеми приходи, базиран на услуги като SOC, CISO as a Service и развитието на AI-базирана платформа за сигурност.

Условия за развитие на бизнеса през 2025 г.

2025 година се характеризира с интензивна динамика в сектора на киберсигурността. Регулаторните изисквания, свързани с прилагането на директивата NIS 2, значително увеличиха отговорността на организациите по отношение на управлението на киберрисковете. Паралелно с това, глобалният недостиг на квалифицирани специалисти засили интереса към аутсорсинг и управлявани услуги. В този контекст дружеството се позиционира като интегриран партньор, предоставящ технологични, процесни и регулаторни решения в единна рамка.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

През 2025 г. дружеството управляваше рискове, свързани с геополитическа нестабилност, регулаторна динамика и недостиг на квалифициран персонал.

Бяха предприети мерки за диверсификация на пазарите, стандартизиране на процесите и увеличаване на автоматизацията чрез AI инструменти.

Системата за вътрешен контрол функционира в съответствие с корпоративните стандарти на холдинга и добрите одиторски практики.

Оперативна дейност през 2025 г.

SOC центърът продължи да предоставя 24/7 мониторинг, управление на инциденти и проактивно откриване на заплахи. Беше постигнато подобрене в автоматизацията на процесите, намаляване на времето за реакция и увеличаване на степента на стандартизация. Моделът „CISO as a Service“ се утвърди като стратегически сегмент, предоставящ структурирано управление на риска, докладване към бордове и внедряване на регулаторни политики. Международната експанзия продължи чрез израелското дружество „Сайфорт“, като се засили присъствието на ключови пазари в ЕС и Близкия изток.

През 2025 г. развитието на „Sirma Cyber Security Management Platform“ беше ускорено чрез внедряване на AI механизми като поведенчески анализ (UEBA), интелигентна корелация на събития и автоматизирана класификация на инциденти.

Платформата преминава от просто средство за мониторинг към интелигентна екосистема за сигурност, която може да подпомага стратегическите решения и да намалява оперативната зависимост от човешкия ресурс.

Инвестициите в AI са стратегически насочени към създаване на дългосрочно конкурентно предимство чрез автоматизация, скалируемост и подобрена маргиналност.

Перспективи и прогнози за 2026

2026 година се очаква да бъде година на ускорение и технологична консолидация, чрез използване и внедряване на изкуствен интелект. Основният стратегически приоритет е превръщането на „Sirma Cyber Security Management Platform“ в автономна, интелигентна и мащабируема екосистема за сигурност. Планира се развитие на predictive threat intelligence модули, автоматизирани playbooks за реакция, proprietary AI модели за анализ на поведение и генеративни AI инструменти за автоматизирани управленски отчети. AI ще позволи по-ниска оперативна зависимост от човешки ресурс, по-висока ефективност и подобрена печалба, като същевременно засили международната конкурентоспособност на дружеството.

Заклучение

2025 година беше година на стратегическо надграждане, структурно укрепване и технологична трансформация. Изградената AI-базирана платформа и разширеното портфолио от управлявани услуги осигуряват стабилна основа за ускорен растеж през 2026 година, при запазване на финансова дисциплина и управленска прозрачност. Убедени сме, че дружеството е в позиция да премине към фаза на оптимизация, подобрена рентабилност и устойчив международен растеж.

Финансови Резултати

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	764	94	670	712,77%
EBITDA	109	(116)	225	н/п
Амортизации	(20)	(22)	2	(9,09%)
Нетна печалба/(загуба)	95	(114)	209	н/п
ROE	0,0129	(0,0157)	0,029	н/п
Общо активи	7 435	7 303	132	1,81%
Нематериални активи	1 046	949	97	10,22%
Book value	6 312	6 315	(3)	(0,05%)
Собствен капитал	7 358	7 264	94	1,29%
Общо пасиви	77	39	38	97,44%
ROA	0,0128	(0,0156)	0,028	н/п

6.8. Роуб Дивелъпмент

Роуб Дивелъпмент е част от Сирма Груп от 21.10.2024 г., с централен офис в Питещи (Румъния) и филиали в Крайова и Букурещ. Компанията предоставя софтуерни услуги за сложни проекти и глобални клиенти. Специализирани екипи от опитни софтуерни професионалисти реализират уеб, десктоп и мобилни приложения, мащабируеми уебсайтове с фокус върху потребителското изживяване, персонализирани онлайн портали и Magento e-Commerce решения.

Фокусирайки се върху стратегически важни индустрии и съчетавайки технологична експертиза с бизнес ориентиран подход, Роуб Дивелъпмент продължава да разширява международното си присъствие и да създава устойчиви партньорства.

Нашите специализирани екипи от опитни софтуерни професионалисти са реализирали проекти за клиенти в над 30 държави.

Условия за развитие на бизнеса през 2025 г.

През 2025 г. световният пазар на ИТ услуги продължи да се разширява, подкрепен от ускорената дигитална трансформация в частния и публичния сектор. Нарастващото внедряване на решения, базирани на изкуствен интелект, автоматизация на бизнес процеси и миграция към облачни инфраструктури останаха водещи фактори за търсенето на външни софтуерни услуги.

В същото време пазарът остана силно конкурентен, с фокус върху оптимизация на разходите, ефективност на доставката и измерима бизнес стойност. Клиентите продължиха да търсят гъвкави модели на ангажиране – dedicated teams и проектно базирани услуги – както и партньори с доказана експертиза в интеграцията на AI технологии в съществуващи системи.

Роуб Дивелъпмент е стратегически позиционирана да отговори на тези пазарни тенденции чрез:

- доказан опит в управлението на комплексни международни проекти;
- гъвкави и мащабируеми екипи;
- стабилна техническа експертиза в веб и e-Commerce решения;
- способност за интеграция на AI и автоматизация в съществуващи бизнес процеси.

Благодарение на принадлежността си към Сирма Груп, компанията продължава да се възползва от синергии на ниво група, споделена експертиза и разширен достъп до международни пазари.

Дружеството оперира в следните индустрии:

- Електронна търговия: През 2025 e-commerce секторът запази възходящ тренд с акцент върху персонализация, мобилно изживяване и AI-базирани препоръчващи системи. Magento e-Commerce остава ключова платформа за големи и средни търговци. Роуб продължи да доставя адаптивни решения и миграции към Magento 2.
- Информационни технологии: ИТ секторът акцентира върху облачни архитектури, low-code/no-code решения, AI интеграции и киберсигурност. Клиентите изискват персонализирани, надеждни и мащабируеми софтуерни решения – силна област за Роуб.
- Телекомуникации: Телекомуникационните компании търсят инструменти за управление на инфраструктура и анализ в реално време. Roweb предлага мащабируеми, високопроизводителни решения за мониторинг, OSS/BSS интеграции и клиентски портали.
- Финансови услуги: Финансовият сектор сегментът се развива с бързи темпове, а за сигурност и защита на данни диктуват търсенето на RegTech, платежни решения и secure portals. Роуб фокусира работата си върху решения, отговарящи на тези изисквания.
- Здравеопазване: Дигитализацията в здравеопазването продължи – телемедицина, електронни здравни досиета и системи за планиране на услуги. Роуб участва в проекти за сигурни, ориентирани към пациента платформи.
- Образование: Технологиите за образование се развиваха с повече хибридни и адаптивни решения. Има засилен интерес към интеграции с LMS и интерактивни учебни среди – поле, в което Роуб предоставя персонализирани портали.

Важни събития

- Завършено технологично обновяване на фирмения уебсайт – Реализирана е модернизация на корпоративния сайт с внедрени функционалности за автоматизирано събиране и квалифициране на лидове, както и интеграция със CRM система. Очаква се подобрене в конверсиите и по-ефективно управление на търговския процес.
- Внедряване на вътрешна AI система – Успешно е внедрена вътрешна AI-базирана система за анализ на клиентски запитвания и автоматизирано генериране на търговски предложения. Решението цели съкращаване на времето за реакция, повишаване на точността при оферирание и подобряване на общата търговска ефективност.
- Разширено сътрудничество със Сирма Груп – Задълбочено е стратегическото партньорство в рамките на групата чрез стартиране на съвместни инициативи в областта на облачните решения и автоматизацията на бизнес процеси. Очакват се допълнителни синергии и разширяване на общото пазарно присъствие.

- Стартиране на програма за обучение по Generative AI – Иницирирана е вътрешна обучителна програма за разработчици, насочена към практически приложения на Generative AI технологии в клиентски проекти. Целта е повишаване на експертизата и конкурентоспособността на компанията в бързоразвиващия се AI сегмент.

Перспективи и прогнози за 2026 г.

Роуб Дивелъпмент очаква да продължи положителната динамика от началото на годината и да реализира ръст на приходите вследствие на стартирането на нови проекти и силна търговска активност. Очаква се повишаване на дела на приходите от румънския пазар, а освен това, компанията ще се фокусира върху разширяване на проектната дейност в Западна Европа и Северна Америка, с приоритет върху сектори като финансови услуги, здравеопазване, ИИ (AI) решения, облачни услуги и електронна търговия.

Финансови Резултати

01.01.2025 – 31.12.2025

Приходи	14 191
ЕБИТДА	2 582
Амортизации	(89)
Нетна печалба	2 183
ЕБИТДА марж	18,19%
Марж на нет. печалба	15,38%
Продажби / акции	47,3033
Печалба / акция	7,2767
ROE	0,8285
Общо активи	6 181
Нематериални активи	2
Book value	2 633
Собствен капитал	2 635
Общо пасиви	3 546
ROA	0,3532

6.9. “Сирма Груп Холдинг” АД – самостоятелен отчет

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи*	105 534	33 010	72 524	219,70%
ЕБИТДА	7 790	4 755	3 035	63,83%
Амортизации	(2 836)	(1 130)	(1 706)	(150,97%)
Нетна печалба	3 495	3 257	238	7,31%
ЕБИТДА марж	7,38%	14,40%	(7,02%)	(48,76%)
Марж на нет. печалба	3,31%	9,87%	(6,55%)	(66,44%)
Продажби / акции	1,7778	0,5561	1,222	219,70%
Печалба / акция	0,0589	0,0549	0,00	7,31%
ROE	0,0450	0,0432	0,00	4,10%
Общо активи	112 939	108 150	4 789	4,43%
Нематериални активи	11 408	10 710	698	6,52%
Book value	66 298	64 675	1 623	2,51%
Собствен капитал	77 706	75 385	2 321	3,08%
Общо пасиви	35 233	32 765	2 468	7,53%
Лихвоносни дългове	10 123	7 085	3 038	42,88%
D/E	0,1303	0,0940	0,036	38,61%
ROA	0,0309	0,0301	0,001	2,76%

* Приходите и разходите, активите и пасивите включват и тези на дружествата, които след 08.10.2024 г. се вляха в „Сирма Груп Холдинг“ АД. Съгласно указанията на КФН приходите от дивиденди са включени в приходите от основна дейност на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

7/ РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ

Ръководството определя оперативните сегменти на базата на основните продукти и услуги, които предлага Групата.

През четвъртото тримесечие на 2024 г. ръководството е определило нова структура на оперативните сегменти. Сравнителната информация за 2024 г. е преизчислена съгласно нея.

Оперативните сегменти в Групата са следните: Системна интеграция, Хотелиерство, ИТ услуги, Финансова индустрия, Производство и Стратегическо развитие.

Обобщената финансова информация за тях за отчетния период е както следва:

	Системна интеграция хил. лв.	Хотелиерство хил. лв.	Финансова индустрия хил. лв.	ИТ услуги хил. лв.	Производство хил. лв.	Стратегическо развитие хил. лв.	Общо хил. лв.
31.12.2025							
Приходи на сегмента	54 554	10 595	16 882	28 679	4 518	15 157	130 385
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(42 317)	(6)	(221)	(120)	(48)	(564)	(43 276)
Разходи за външни услуги	(3 978)	(2 158)	(3 950)	(7 473)	(699)	(1 930)	(20 188)
Разходи за персонал	(2 693)	(7 462)	(11 113)	(16 890)	(2 159)	(12 881)	(53 198)
Амортизация на нефинансови активи	(647)	(539)	(684)	(684)	(943)	(1 132)	(4 629)
Други разходи	(38)	(35)	(272)	(652)	(129)	(2 068)	(3 194)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	4 881	395	642	2 859	540	(3 417)	5 900

Сегмент "Системна интеграция" предлага на своите клиенти системна интеграция, облачни услуги и услуги свързани с кибер-сигурността. Целевият пазар е основно български финансови институции, застрахователни дружества, организации свързани със здравеопазването, мултинационални дружества с операции в България и държавни и общински администрации.

През 2025 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД успешно бе сертифицирана по всички необходими ISO стандарти. Тези сертификати са важни за по-голямата част от клиентите на сегмента.

„Системната интеграция“ е част от сегмента „ИТ Услуги“. „ИТ Услугите“, от своя страна, се запазват като водещия сегмент в ИКТ индустрията в света, с продажби от над USD 1,7 трилиона през годината. Обявените мита от САЩ през април 2025 г. и ответните мита от засегнатите държави забавиха прогнозирания ръст, увеличиха рисковете пред индустрията и несигурността през годината.

Тази волатилност бе особено подчертана в САЩ, където Президентът предприе редица противоречиви икономически мерки. Тази несигурност се прехвърли от САЩ и в Европа, като допълнително се засилваше и от войната в Украйна. Резултатът от това бе влошен икономически климат, завишени рискове и забавяне или отлагане на проектите за системна интеграция.

Независимо от описаната трудна пазарна конюнктура, продажбите в сегмента надхвърлиха планираното за 2025 г. Приходите на сегмента през годината надхвърлиха BGN 54 милиона. Сегментът се запазва като водещ за Сирма с почти 42% от приходите за 2025 г. на консолидирана основа. Постигнатата печалба от сегмента за годината е в размер на BGN 4,88 милиона с марж от 8,95%.

През 2025 година бяха сключени значими сделки, като паралелно продължи и изпълнението на проекти започнати в края на 2024 г. Ето по-значимите от сделки през 2025 г.:

- проект за продажба и интегриране на мрежово оборудване за една от големите телеком компании в България;
- проект за интегриране на оборудване за киберсигурност в центровете за данни в 4 държави на голяма финтех компания;
- 5 големи проекта за продажба и интегриране на оборудване за киберсигурност в държавната администрация в България;

- доставка на настолни компютри за голяма българска банка;
- сключен договор за официалено представителство на Apple за техните бизнес клиенти в България;
- системна интеграция за средна по големина албанска банка;
- доставка на оборудване и системна интеграция за НЗОК.

Българският пазар остава доминиращ за сегмент „Системна интеграция“ с дял от 94%.

Целите, заложи пред сегмента „Системна интеграция“ за 2025 г. бяха преизпълнени.

Пазарните предизвикателства пред сегмента, обаче, се запазват и през 2026, основно свързани с разразяващата се търговска война. Политическата несигурност в България в началото на 2026 г. допълнително предполага свито търсене и в публичния сектор на страната. Независимо от това, екипът на сегмента е подготвен и уверен в изпълнението на годишния план за сегмента през 2026 г.

Финансови резултати на сегмента:

	<u>Системна интеграция</u>	
	<u>31.12.2025</u>	<u>31.12.2024</u>
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	54 554	41 197
Разходи за материали и себестойност на продадените стоки	(42 317)	(33 650)
Разходи за външни услуги	(3 978)	(2 588)
Разходи за персонал	(2 693)	(2 994)
Амортизация на нефинансови активи	(647)	(883)
Други разходи	(38)	(27)
Оперативна печалба на сегмента	4 881	1 055

Сегмент “Хотелиерство” предлага ИТ решения, консултации, системна интеграция и анализ на данните на своите клиенти от хотелиерската индустрия. Целевите клиенти на сегмента са хотелиерски групи, тур-оператори, туристически агенции и технологични доставчици за хотелиерската индустрия.

През 2025 г. сегментът генерира почти BGN 10,6 милиона приходи, което е спад от приблизително 21%. Намалването е до голяма степен повлияно от структурата на фиксираните ни разходи. Важно е да се отбележи, че този спад на приходите се дължи главно на външни пазарни условия, а не на проблеми с нашите операции. Основните фактори, допринесли за този спад, бяха стратегическото отдръпване от ключови клиенти. През първата половина на 2025 г. наблюдавахме отдръпване от големи клиенти като WebBeds, Priceline и RateHawk, които намалиха или напълно прекратиха ангажиментите си с подизпълнители като част от собствените си мерки за намаляване на разходите и за управление на геополитическите рискове, последвано от отмяната на проекта Roomdex, като част от придобиването на компанията. Тези развития доведоха до забележима разлика в приходите през годината.

През годината приложихме действия и се фокусирахме върху стабилизирането на сегмента и запазването на дългосрочната му стойност.

Някои от ключовите действия включваха:

- Запазване на основните ни таланти и поддържане на възможностите ни за качествена работа.
- Разширяване на нашите Управлявани интеграционни услуги (MIS), които работят на абонаментна основа и продължават да се разрастват стабилно.
- Укрепване на взаимоотношенията с клиентите, като няколко проекта бяха разширени и дори разширени през втората половина на годината.
- Повишаване на видимостта ни на пазара чрез участие в ИТВ и НИТЕС със специални щандове.
- Изместване на позиционирането ни от просто линейно разработване на софтуер към по-мощабируеми и продуктови предложения.

През последните две тримесечия на годината започнахме да виждаме признаци на стабилизиране и възстановяване и се съсредоточихме върху създаването на новата рамка за услуги, която включва текущи услуги в комбинация с AI платформа и AI услуги.

Към края на 2025 г. внедрихме рамката Travel & Hospitality 360 Connect. Тази инициатива е изцяло насочена към диверсифициране на нашите потоци от приходи и намаляване на риска от концентрация. Някои ключови допълнения включват:

- Integration Hub: Повтаряема, базирана на SLA интеграционна услуга (във фаза на планиране).
- Разширена управляема поддръжка: Поддръжка не само на нашите интеграции, но и на наследен код, разработен от други екипи.
- Решения, базирани на изкуствен интелект: Започнахме разработването на хотелски агент с изкуствен интелект на платформата Sirma AI, фокусирайки се върху автоматизация, персонализация и оперативна оптимизация за хотелски групи (във фаза на разработване).

Общата цел е да се премине от чисто линеен модел на приходи от проекти към:

- Абонаментни услуги,
- Поддръжка за повтаряща се интеграция,
- Предложения с добавена стойност, базирани на изкуствен интелект.

Тези промени ще ни помогнат да създадем по-мощабируем и устойчив модел на приходи.

С поглед напред, виждаме 2025 г. като година на преход и препозициониране.

За 2026 г. нашите очаквания включват:

- Стабилизиране на приходите и постепенно възстановяване към нивата от 2024 г.
- По-голям дял от повтарящите се приходи чрез нашата MIS и интеграционен център.
- Засилено разширяване в Западна Европа и Северна Америка.
- Навлизане на пазара в Близкия изток.
- Нови възможности за кръстосани продажби и допълнителни продажби чрез нашите предложения, базирани на изкуствен интелект.

Със засилена инфраструктура за продажби и по-широка гама от услуги, вярваме, че сегментът е по-добре позициониран за диверсифициран и устойчив растеж в сравнение с операциите ни преди 2025 г.

Финансови резултати на сегмента:

	Хотелиерство	
	31.12.2025 хил. лв.	31.12.2024 хил. лв.
Приходи на сегмента	10 595	13 423
Разходи за материали	(6)	(59)
Разходи за външни услуги	(2 158)	(1 638)
Разходи за персонал	(7 462)	(8 752)
Амортизация на нефинансови активи	(539)	(269)
Други разходи	(35)	(208)
Оперативна печалба на сегмента	395	2 497

Сегмент „ИТ услуги“ е насочен към крос-индустриални корпоративни решения - ИТ услуги (хоризонтална специализация на ИТ услуги в различни икономически сектори) и софтуерни продукти.

„ИТ Услугите“ се запазват като водещия сегмент в ИКТ индустрията в света. Очакванията са, че сегментът ще отбележи ръст от 5% на глобалния ИТ пазар през 2025 г. и да ускори своето развитие до 7% през 2026 г. ([Gartner, June, 2025](#)). Обявените мита от САЩ през април 2025 г. и ответните мита от засегнатите държави ще забавят прогнозирания ръст, ще увеличат рисковете пред индустрията и ще увеличат несигурността през годината.

Тази волатилност бе особено подчертана в САЩ, където Президентът предприе редица противоречиви икономически мерки. Очаква се тя да се запази и през следващото тримесечие, като така се увеличава и риска от рецесия. Тази несигурност се прехвърли от САЩ и в Европа, като допълнително се засилваше и от войната в Украйна. Резултатът от това бе влошен икономически климат, завишени рискове и забавяне на проектите.

В допълнение към икономическата несигурност, сегмента „ИТ Услуги“ е уязвима и към валутния риск, който произлиза от драматичния спад на курса на щатския долар през 2025 г. (близо 12%) към еврото и относително високите нива на продажби на сегмента в САЩ (18% през годината).

Приходите от сегмента през 2025 г. достигнаха 28,7 милиона лева. Сегмента е с 22% от приходите на консолидирана основа за Холдинга през 2025 г. Нарастването на приходите в сегмента „ИТ Услуги“ е съпътствано с увеличаване на техния марж на печалба до почти 10%. Сегмента допринася с почти BGN 3 милиона към печалбата на консолидирана основа на Холдинга за 2025 г.

През 2025 година бяха сключени договори с нови клиенти, и продължи работата по договори сключени в миналото. В началото на 2025 г. Сирма взе участие в четири тържни процедури в българския публичен сектор, финансирани по Национален план за възстановяване и устойчивост (НПВУ). Три от тях бяха спечелени.

10% от приходите във сегмент „ИТ Услуги“ произлизат от дейността на под-сегмента „Ритейл“. Под-сегментът е водещ в продажбите на решения на Сирма, които са базирани на изкуствен интелект. Именно в търговията на дребно, където се генерират огромно количество данни, изкуствения интелект може да способства за извличане от тях на полезна информация, която може да бъде практически използвана от търговеца. Под-сегмента „Ритейл“ предлага консултации, софтуер и дигитална търговия с изкуствен интелект, фокусиран върху прогнозиране, персонализиране и автоматизация – превръщайки клиентските данни в измерим растеж (конверсия, задържане, ефективност). Под-вертикалата „Ритейл“ предлага на своите клиенти както ИТ услуги така и собствено-разработени софтуерни продукти:

- Loуах е награждавана платформа за управление на програми за лоялност във всички канали за търговия на дребно, която позволява унифицирана идентичност на клиентите, ангажираност и ефективност на кампаниите.
- Salexor е решение с изкуствен интелект в реално време, което монетизира посещенията на уебсайтове и подобрява дигиталните предложения чрез персонализиране и маркетингова автоматизация, управлявани от изкуствен интелект.

По-значимите от проектите, по които се работи в сегмента са:

ИТ Услуги в Европа:

- Поддръжка и усъвършенстване на платежна система за gift cards в скандинавските държави
- Поддръжка и усъвършенстване на платежна система за голям английски оператор
- Поддръжка и усъвършенстване на голяма система за самолетни резервации
- Нов договор с голяма фирма за климатични системи от Лихтенщайн

ИТ Услуги в сегмент търговия на дребно (ритейл):

- Поддръжка и усъвършенстване на платформа за лоялност в няколко големи мола на балканите
- Поддръжка и усъвършенстване на интелигентен бот за голям е-комерс клиент

ИТ Услуги за публичния сектор

- Адаптиране, надграждане и промяна на съществуващата информационна система на НСЦРЛП за привеждането ѝ в съответствие с изискванията и плана за въвеждане на евро в България
- Модернизация на информационна система на Българското Патентно Ведомство, извънгаранционна поддръжка и осигуряване на непрекъсваемост на работния процес и киберсигурност
- Извънгаранционно обслужване на Air Traffic License Manager
- Надграждане на Единната информационна система за академично признаване и разработка на публично достъпна база данни (в рамките на международната мрежа ENIC-NARIC) за образователно-квалификационните степени за висше образование и докторски степени, придобити в трети страни за Национален център за информация и документация
- Нов договор за модернизация на информационната система за съхранение и обработка на данни с Агенция по заетостта в България
- Спечелен търг за разработване и внедряване на софтуер за обработка на резултатите от анкетни проучвания по Дейност 4 от Инвестиция С11.15-Н8 „Модернизиране на Агенция по заетостта“, финансирана по НПВУ
- Спечелен търг за изграждане на система за оценка на ефективността и ефикасността на предлаганите от Агенция по заетостта услуги, базирана на данни от свързани административни регистри“ по Дейност 3 от Инвестиция С11.15-Н8 „Модернизиране на Агенция по заетостта“, финансирана по НПВУ.

ИТ Услуги в САЩ:

- обслужваме стари клиенти на Сирма

Географски продажбите през 2025 г. бяха насочени към Европа и САЩ със силни продажби на Балканите.

През 2026 г. очакваме силен ръст на приходите, воден от по-задълбоченото внедряване на изкуствен интелект и разширените услуги за автоматизация в съществуващата клиентска база. Вече наблюдаваме повишено търсене на прогнозни анализи, персонализация и агенти с изкуствен интелект, които рационализират операциите, подобряват клиентското изживяване и осигуряват измерима възвръщаемост на инвестициите.

Финансови резултати на сегмента:

	ИТ услуги	
	31.12.2025	31.12.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	28 679	10 149
Разходи за материали	(120)	(122)
Разходи за външни услуги	(7 473)	(1 816)
Разходи за персонал	(16 890)	(6 910)
Амортизация на нефинансови активи	(684)	(300)
Други разходи	(652)	(494)
Оперативна печалба на сегмента	2 859	507

Сегмент „Финансова индустрия“ предлага подкрепа финансовите институции по техния път към дигитализация и внедряване на изкуствен интелект в техните операции. Целевите клиенти на сегмента са малки и средни банки и финтех дружества. Дейността на сегмента „Финансова индустрия“ е разделена на 5 подсегмента – Финансови услуги, Финансова консултация, Оракъл, Теменос и ИТ Решения.

Пред сегмента продължават да седят сериозни предизвикателства:

- Ограничена възможност за индексирание на цените по съществуващи договори;
- Трудности при намиране и задържане на висококвалифициран персонал на българския пазар, наред с високите разходи за труд и устойчив ръст на възнагражденията в ИТ сектора;
- Засилен ценови натиск и по-кратки договорни цикли;
- Адаптиране на бизнес модела и подходите в реализация и създаване на решения с лицензи за които се плаща на месец и на ползвател;
- Адаптация на съществуващите решения в портфолиото, така че да отговарят на новите регулаторни изисквания и тенденции за роботизация на цифровите процеси. Внедряването на технологии за изкуствен интелект и машинно знание ще оптимизира сроковете за доставка на услуги, но ще изисква време за реализация на нови проекти.

Сирма Груп Холдинг продължава да е фокусирана в предоставянето на ИТ и консултантски услуги, като през годината освен активни действия за стабилизиране на няколко текущи проекти наблегнахе на предлагането на последни версии на банковата системи Теменос и FlexCube и отваряне на всички системи към решения, които дават възможност за реализация на „Open banking“ API базирани услуги. Проектите в посока на „Отворен дигитален бизнес“, управление и съхранение на бизнес данните и регулаторен рипортинг също бяха основен фокус за компанията през 2025 г.

В началото на 2025 г. в сегмента се подписа множество малки поръчки за адаптация на рипортинг системите предвид промени в законовата рамка. Актуални бяха и възлагания за промени и адаптация на системи, свързани с преминаване към евро.

Продължи изпълнението на няколко проекта за внедряване на платежни и сателитни решения, сред които „RepXpress“, „ceGate“ и „UBX Suite“, DIGI Bank.

Имахе ясен план за развитие, включващ активно рекламиране и разпространяване на новите версии на:

- Open banking API hub, който имплементира БИСТРА стандарта за всички услуги в обхвата на PSD2 и отворено банкиране.
- RepXpress – система за регулаторна отчетност и собствен DHW.
- ceGate – система за събиране на клиентски данни и оценка на клиенти.

Дружеството позиционира пакет от консултантски услуги за анализ и документация по отношение на селекция и избор на дигитални решения. Използваната методология е на база Assist Knowledge Development и Британската асоциация за Бизнес анализ.

2025-та беше преходна година за цялата Група и нейното реструктуриране, характеризираща се с:

- подготовка за ново листване на Франкфуртската борса;
- централизация на административни процеси;
- уеднаквяване на вътрешните финансови политики;
- засилване на механизмите за финансова дисциплина и контрол.

Тези процеси доведоха до временна организационна натовареност, но създадоха основа за по-висока оперативна ефективност през 2026 г.

Стратегия и перспектива за развитие през 2026 г.

Услуги

Фокусът на услугите през година ще включва и презентира:

- управление и администрация на данни;
- автоматизирани инструменти за тестване;
- бизнес анализ и документация;
- хибридни експертни услуги.

Налице е постепенен преход от модел, базиран основно на предоставяне на ресурси, към продуктово-експертен модел с по-висока добавена стойност

Основни цели

- Стабилизиране и успешно приключване на текущите проекти.
- Интеграция на AI софтуерни агенти в основните процеси и системи.
- Развитие на регулаторния репортинг след приемането на еврото.
- Оптимизация на бизнес данни и интеграционни платформи.
- Увеличаване на приходите с планиран ръст от 15% (до 10 млн. евро).

Стратегически приоритети

Финансова устойчивост

- Постепенно повишаване на цените на услуги и продукти.
- Разширяване на SaaS моделите и абонаментните приходи.
- Подобряване на маржа чрез оптимизация на разходите.

Човешки капитал

- Инвестиции в обучение и развитие на компетенции в AI, ML и автоматизация.
- Програми за задържане на ключови специалисти.
- Насърчаване на вътрешна специализация и експертиза.

Географско развитие

- Задържане и разширяване на клиентската база на Балканите.
- Развитие на позиции в Европейския съюз.
- Разширяване на присъствието в Северна Америка.

В заключение 2026 г. предлага едновременно значителни възможности и предизвикателства.

Успехът на сегмента ще зависи от:

- правилното позициониране в облачната и AI трансформация;
- задържането на ключови специалисти;
- оперативната ефективност;
- адаптация към новата регулаторна рамка след въвеждането на еврото;
- способността да превърне недостига на кадри в катализатор за иновации.

Финансови резултати на сегмента:

	Финансова индустрия	
	31.12.2025	31.12.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	16 882	15 987
Разходи за материали	(221)	(38)
Разходи за външни услуги	(3 950)	(3 544)
Разходи за персонал	(11 113)	(9 724)
Амортизация на нефинансови активи	(684)	(1 216)
Други разходи	(272)	(200)
Оперативна печалба на сегмента	642	1 265

Сегмент "Производство" оперира на два основни пазара – този за софтуерни и хардуерни решения в областта на Метрологията и Управление на качеството в производството на метални изделия, както и софтуер за видео-измервателни машини в партньорство с производители, и цялостни решения за автоматизация и управление на производствен процес на опаковъчната индустрия. В сегмента се работи с производители на опаковки и дисплеи в цял свят, обслужвани от разработена и разширяваща се мрежа от дистрибутори и партньори.

Дейността на Групата в сегмента е концентрирана в дъщерното дружество „ЕнгВю Системс“ АД. Географски продажбите през 2025 г. бяха насочени към Европа и САЩ.

Очаква се увеличение на клиентите в сегмента през 2026, които да увеличат и обема на продажбите.

Финансови резултати на сегмента:

	Производство	
	31.12.2025 хил. лв.	31.12.2024 хил. лв.
Приходи на сегмента	4 518	4 419
Разходи за материали	(48)	(194)
Разходи за външни услуги	(699)	(576)
Разходи за персонал	(2 159)	(2 273)
Амортизация на нефинансови активи	(943)	(968)
Други разходи	(129)	(134)
Оперативна печалба на сегмента	540	274

Сегмент “Стратегическо развитие” включва различни предимно разходни звена, които не могат да бъдат пряко свързани с някой от останалите сегменти, но са важни за операциите на всички.

Такива са:



Бизнес инкубатор

Сирма оповестява информация за водещите сегменти на специализация, които допринасят с над 10% от приходите за съответния период. Тази методология предполага сегментите с по-скромни продажби да бъдат групирани в сегмент „Стратегическо развитие“. Сирма инвестира в тези под-сегменти и развива техния потенциал, с увереността в тяхната успешна бизнес перспектива. Някои от тях вече успешно се самоиздържат и вече не са разходни звена (напр.: „ИТ услуги за транспорт и логистика“), други са все още в по-ранен етап на развитие и не генерират печалба (напр.: „ИТ услуги за Човешки Ресурси (HR)“).

Технологичен инкубатор

Свидетели сме на бурното развитие на информационните технологии и тяхното приложение в бизнеса. Поддържането на конкурентоспособността на Сирма е пряка функция от усвояването на всяка нова технология и осмислянето и приложението ѝ към вертикалите на специализация на Групата. Сегментът „Стратегическо развитие“ включва и „Инкубатор и лаборатории“. Това е организационното звено, което е отговорно за развойната дейност (R&D) в Сирма.

Международно проникване

Сирма продава своите продукти и услуги глобално. В редица важни за групата пазари, Сирма има изградени местни представителства (Великобритания, САЩ, и др.). Същевременно за навлизането на нови за Групата пазари, в Сирма е обособено „Звено за международни продажби“ (International Sales Unit). Разходите за неговата издръжка, както и евентуални приходи от реализирани продажби, също са включени в сегмента „Стратегическо развитие“.

Стратегическа администрация

Оперативните административни разходи се отнасят към съответния сегмент, който обслужват. Но стратегическите административни разходи, свързани с развитието на Групата са включени в сегмента „Стратегическо развитие“. Така например през 2025 г. административните разходи свързани с вторичното листване на Сирма на Франкфуртската фондова борса ще бъдат отнасяни тук.

ESG

Икономическата устойчивост на Сирма е пряка функция от нейната устойчивост в екологично, социално и управленско отношение. Като дружество, което е специализирано в ИТ услугите, водещата тема за неговата устойчивост е социалната – развитието, допълнителната квалификация и мотивацията на служителите. Разходите за различните ESG инициативи в Сирма са също включени в сегмента „Стратегическо развитие“. Така например тук се отнасят разходите за Академията на Сирма, която е отговорна за допълнителната квалификация на служителите, както и за привличането и обучението на нови.

През 2025 г., сегментът „Стратегическо развитие“ е реализирал 11,62% от общите приходи на консолидирано ниво за Сирма Груп, и е реализирал BGN 3,4 милиона загуба, поради своята специфика описана по-горе.

Независимо, че характерът на повечето елементи, които са включени в сегмента „Стратегическо развитие“ е на разходни центрове, някои от подсегментите генерират приходи. През 2025 г. сегментът „Стратегическо развитие“ включва продажби в следните подсегменти от „Бизнес инкубатора“:

- Софтуер и ИТ услуги за застрахователни компании
- Софтуер и ИТ услуги за транспортни и логистични компании
- Софтуер и ИТ услуги за здравеопазването
- Софтуер и ИТ услуги за управление на човешките ресурси

През 2025 г. водещ подсегмент е „ИТ услуги за транспорт и логистика“ (44% от продажбите на „Стратегическо развитие“). С приходи от близо BGN 7 милиона, под-сегментът вече се самоиздържа, генерира печалба и има най-близка перспектива за израстване до ниво на самостоятелен сегмент. Географската насоченост на продажбите на сегмент „Стратегическо развитие“ е разнородна – от почти пълен фокус върху България (застрахователните компании), през САЩ (здравеопазване) до глобално проникване на ИТ услугите за транспорт и логистика.

Целите, поставени на екипите на различните съставни части, включени в „Стратегическо развитие“, са разнородни, в зависимост от характера на тяхната дейност.

В „Бизнес инкубатора“ целите за всеки от под-сегментите са следните:

- Развитие на услугите
- Увеличаване на продажбите
- Достигане до самоиздръжка на подсегмента
- Генериране на печалба от дейността
- Нарастване на продажбите до над 10% от общите за Групата и преминаване към ниво на самостоятелен сегмент

През 2025 г. подсегмент „Транспорт и логистика“ успешно постигна първите четири цели и фокусира своите усилия към нарастване на продажбите до необходимите за превръщането му в самостоятелен сегмент. Подсегментите „Здравеопазване“ и „Застрахователни компании“ са постигнали първите три цели и вече се самоиздържат. Подсегментът „Услуги за управление на човешките ресурси“ е все още в своята начална фаза на развитие, като текущи законодателни промени в България за електронизация на трудовите досиета дават основание за оптимизъм за развитието на този подсегмент.

Дейността на „Инкубатор и лаборатории“ до края на 2025 ще е фокусирана около изграждането и внедряването на „Enterprise AI Core“ на Сирма. Основната задача пред „Стратегическата администрация“ на Сирма ще е извършването на всички необходими дейности за реализирането на успешно двойно листване на Франкфуртската фондова борса. Звеното за международни продажби проучва възможностите за продажби в Близкия изток. Разходите за ESG ще бъдат основно насочени към повишаване на квалификацията на служителите в технологии свързани с ИИ (AI) и подобряване на комуникацията с инвеститорите в Сирма.

Финансови резултати на сегмента:

	Стратегическо развитие	
	31.12.2025 хил. лв.	31.12.2024 хил. лв.
Приходи на сегмента	15 157	14 835
Разходи за материали	(564)	(80)
Разходи за външни услуги	(1 930)	(4 005)
Разходи за персонал	(12 881)	(13 375)
Амортизация на нефинансови активи	(1 132)	(569)
Други разходи	(2 068)	(907)
Оперативна(загуба) на сегмента	(3 417)	(4 101)

8/ ГЛАВНИ ПАЗАРИ

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

Приходи по региони и държави:

Регион	31.12.2025 хил.лв.	31.12.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Европа	105 204	71 531	33 673	47,07%
Северна Америка	12 638	15 408	(2 770)	(17,98%)
Обединено кралство	9 918	10 359	(441)	(4,26%)
Азия	1 587	2 053	(466)	(22,70%)
Южна Америка	814	469	345	73,56%
Австралия	211	157	54	34,39%
Африка	13	33	(20)	(60,61%)
Общо	130 385	100 010	30 375	30,37%

„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 Великобритания заемат традиционно 97,99% от общата сума на консолидираните приходи. Независимо от това, поради изключителната диверсификация на продуктите и услугите си, които се прилагат в множество напълно различни сектори и клиенти, не може да се говори за каквато и да е зависимост на Групата от отделни клиенти или от дадени услуги.

През четвъртото тримесечие на 2025 г. Групата реализира продажби в 70 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 75 982 хил.лв. или 58,28% от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 11 207 хил.лв. или 8,60% и от Великобритания с 9 918 хил.лв. или 7,61%.

9/ КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

9.1. Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Приходи от договори с клиенти	129 419	98 925	30 494	30,83%
Печалба от продажба на нетекущи активи	21	3	18	600%
Други приходи	945	1 082	(137)	(12,66%)
Общо	130 385	100 010	30 375	30,37%

През периода консолидираните приходи нарастват с 30,37% или с 30 375 хил.лв. през разглеждания период в сравнение с 2024 г.

Приходите от продажби по продуктови линии включват:

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Софтуерни услуги	63 307	46 746	16 561	35,43%
Продажба на ИТ оборудване	47 589	36 782	10 807	29,38%
Абонаменти	9 850	5 720	4 130	72,20%
Лицензи	3 628	2 907	721	24,80%
Облачни услуги	1 949	1 847	102	5,52%
Поддръжка	1 605	2 870	(1 265)	(44,08%)
Системна интеграция	-	370	(370)	(100%)
Други	1 491	1 683	(192)	(11,41%)
Общо	129 419	98 925	30 494	30,83%

9.1.1. Повторяеми консолидирани приходи

Повторяеми са стабилни, прогнозируеми и постоянни във времето приходи.

През четвъртото тримесечие на 2025 година Групата отчита повторяеми приходи както следва:

	Сума (в хил. лв.)	Процент от приходите
Поддръжка и обслужване	7 048	5%
Изграждане и управление на ИТ системи	31 259	24%
Абонаменти и лицензи	3 313	3%
Услуги по дългосрочни договори	7 795	6%
Общо повторяеми приходи	49 415	38%
Други приходи	80 970	62%
Общо приходи	130 385	100%

Поддръжка и обслужване

Поддръжката и обслужването обхващат дейности, свързани с осигуряване на нормалната и непрекъснатата работа на софтуерни и хардуерни системи чрез отстраняване на възникнали проблеми, прилагане на актуализации, техническа помощ и обща експлоатационна поддръжка. Нормално това са дългогодишни или безсрочни договорни отношения с добре остойностени ангажименти и за двете страни.

Изграждане и управление на ИТ системи / Управлявани услуги

Управляваните услуги представляват модел на дългосрочно възлагане, при който дружеството поема цялостната отговорност за управление, мониторинг и оптимизация на ИТ услуги или системи, с цел повишаване на ефективността, сигурността и оперативната надеждност. Поради естеството на вникване в проблематиката на клиента, тези ангажименти са дългосрочни и лесно прогнозируеми като стойност във времето.

Абонаменти и лицензи

Абонаментите представляват форма на търговски взаимоотношения, при която клиентът заплаща предварително определена периодична сума (месечно, тримесечно, годишно и др.) за достъп до продукти или услуги за съответния срок. Въпреки, че формално клиентите имат възможност да се откажат от съответния продукт или услуга, статистически това се случва в по-малко от 10% от случаите, на годишна база.

Услуги по дългосрочни договори

Това са услуги, предоставяни на база договорни отношения, които включват клауза за автоматично продължаване на действието на договора след изтичане на първоначалния срок, освен ако една от страните не заяви желание за прекратяване. В общия случай това са договори за експертна разработка на ключови софтуерни системи при клиента, при които подмяната на доставчика е нетипична и крайна мярка и се практикува само при извънредни обстоятелства. Този модел осигурява устойчив поток от приходи и предвидимост в отчетните периоди.

9.2. Консолидирани разходи

	31.12.2025 хил.лв.	31.12.2024 хил.лв.	Изменение (хил.лв.,%)
Разходи за материали	(965)	(970)	5
Изменение %			(0,52%)
Разходи за външни услуги	(20 188)	(14 167)	(6 021)
Изменение %			42,50%
Разходи за персонала	(53 198)	(44 028)	(9 170)
Изменение %			20,83%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(4 629)	(4 205)	(424)
Изменение %			10,08%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(42 311)	(33 173)	(9 138)
Изменение %			27,55%
Други разходи	(3 194)	(1 970)	(1 224)
Изменение %			62,13%
Разходи общо	(124 485)	(98 513)	(25 972)
Изменение %			26,36%

През периода консолидираните разходи на Групата се увеличават с 25 972 хил. лв. или с 26,36% спрямо 2024 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходи за персонала (42,73%), следвани от разходите за външни услуги (16,22%).

9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи)

	31.12.2025 хил. лв.	31.12.2024 хил. лв.	Изменение (в хил. лв.)	Изменение (%)
Финансови разходи	(1 716)	(302)	(1 414)	468,21%
Финансови приходи	24	286	(262)	(91,61%)
Финансови приходи / разходи (нетно)	(1 692)	(16)	(1 676)	10 475%

Консолидираните финансови приходи намаляват с 262 хил. лв. или с 91,61% през разглеждания период основно поради намалението на приходите от операции с финансови активи. Консолидираните финансови разходи нарастват с 1 414 хил. лв. или с 468,21%, основно поради увеличение на разходите от валутна преоценка.

9.4. Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат намаление от 1 749 хил лв. или 1,48% през разглеждания период.

Нетекущи активи

	31.12.2025 хил.лв.	31.12.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Репутация	38 883	39 478	(595)	(1,51%)
Имоти, машини и съоръжения	15 904	14 456	1 448	10,02%
Нематериални активи	22 211	21 810	401	1,84%
Отсрочени данъчни активи	591	820	(229)	(27,93%)
Общо	77 589	76 564	1 025	1,34%

Текущи активи

	31.12.2025 хил.лв.	31.12.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Материални запаси	3 489	1 667	1 822	109,30%
Търговски и други вземания	21 195	23 021	(1 826)	(7,93%)
Предплащания и други активи	4 337	1 269	3 068	241,77%
Вземания от свързани лица	325	473	(148)	(31,29%)
Вземания във връзка с данъци върху дохода	20	18	2	11,11%
Финансови активи по справедлива стойност	-	313	(313)	(100%)
Парични средства	13 317	15 198	(1 881)	(12,38%)
Общо	42 683	41 959	724	1,73%

9.5. Консолидиран собствен капитал

	31.12.2025 хил.лв.	31.12.2024 хил.лв.	Изменение (хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(1 569)	(1 689)	120
<i>Изменение</i>			(7,10%)
Резерви	9 959	9 595	364
<i>Изменение</i>			3,79%
Неразпределена печалба	12 875	13 487	(612)
<i>Изменение</i>			(4,54%)
Авансово разпределен дивидент	(665)	-	(665)
<i>Изменение</i>			н/п
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	79 961	80 754	(793)
<i>Изменение</i>			(0,98%)
Неконтролиращо участие	3 563	3 833	(270)
<i>Изменение</i>			(7,04%)
Общо собствен капитал	83 524	84 587	(1 063)
<i>Изменение</i>			(1,26%)

Към края на четвъртото тримесечие на 2025 г. консолидираният собствен капитал е намалял с 1 063 хил. лв. спрямо края на 2024 г.

9.6. Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат увеличение от 2 812 хил.лв. или с 8,29% през разглеждания период.

Нетекучи пасиви

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Пенсионни и други задължения към персонала	1 560	741	819	110,53%
Дългосрочни заеми	7 339	6 009	1 330	22,13%
Задължения по лизингови договори	804	691	113	16,35%
Дългосрочни задължения към свързани лица	164	245	(81)	(33,06%)
Отсрочени данъчни пасиви	359	326	33	10,12%
Финансирания	481	518	(37)	(7,14%)
Общо	10 707	8 530	2 177	25,52%

Нетекучите пасиви нарастват с 2 177 хил. лв. или с 25,52 % през разглеждания период.

Текущи пасиви

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Провизии	-	77	(77)	(100%)
Задължения към персонала	5 226	5 498	(272)	(4,95%)
Краткосрочни заеми	1 412	268	1 144	426,87%
Задължения по лизингови договори	793	379	414	109,23%
Търговски и други задължения	11 902	15 296	(3 394)	(22,19%)
Пасиви по договори	4 572	2 359	2 213	93,81%
Краткосрочни задължения към свързани лица	2 013	1 473	540	36,66%
Задължения за данъци върху дохода	93	26	67	257,69%
Финансирания	30	30	-	-
Общо	26 041	25 406	635	2,50%

Текущите пасиви нарастват с 635 хил. лв. или с 2,50% през разглеждания период.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в лева)	Оставащо задължение към 31.12.2025 (в лева)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник									
Сирма Груп Холдинг АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	лева	6 000 000	-	12.12.2024	Приложимия за съответен период на олихвяване променлив Лихвен индекс и надбавка за редовен дълг	12.12.2027	Залог на вземания
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Банков кредит	лева	9 400 000	8 682 247,71	09.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс надбавка годишно	09.10.2032	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	лева	8 000 000	-	10.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс надбавка годишно	10.10.2026	Залог на вземания
Кредити, по които Емитента е гарант									
Енгвю Системс АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	лева	1 000 000	-	15.12.2020	Приложимия за съответен период променлив лихвен индекс +2 пункта, но не по-малко от 2.08%	15.12.2026	Залог на вземания

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

Предоставил	Получил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.12.2025 (в хил. лв.)	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Медикъл Системс“ АД	204054855	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	2 133	20.12.2022	2.80	31.12.2027	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	3 267	18.07.2023	0.10	31.12.2028	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	Сайфорт Израел		Дружество под общ контрол	Заем	Шекели	26	21.02.2024	2.5	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Пирина технологии“ АД	175149906	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	295	10.01.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Лева	150	27.06.2017, 20.09.2017	3	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Лева	133	31.05.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„ЕнгВю Системс“ АД	ЕнгВю Системс ГмбХ		Дъщерно дружество	Заем	Евро	104	05.12.2022	3	31.12.2028	необезпечен
„Сирма Ай Си Ес“ АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	250	04.2.2025	0.10	04.02.2027	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	Сирма ФЗЕ		Дъщерно дружество	Заем	Щатски долари	68	09.12.2025	2.50	09.12.2028	необезпечен

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

Получил	Предоставил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.12.2025 (в хил. лв.)	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
„Сирма Медикъл Системс“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	2 133	20.12.2022	2.80	31.12.2027	необезпечен
„Сирма Груп Инк“	„Уърклоджик Канада“	Чуждестранна компания	Несвързан о лице	Заем	Щатски долари	79	31.07.2017	0.01	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	3 267	18.07.2023	0.10	31.12.2028	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Ай Си Ес“ АД	203940550	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	250	04.2.2025	0.10	04.02.2027	необезпечен
Сирма ФЗЕ	„Сирма Груп Холдинг“ АД		Дружество майка	Заем	Щатски долари	68	09.12.2025	2.50	09.12.2028	необезпечен

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

9.7. Парични потоци

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

	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил. лв.	хил. лв.	(в хил. лв.)	(%)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	8 318	6 533	1 785	27,32%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(8 559)	(9 705)	1 146	(11,81%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	(1 237)	3 672	(4 909)	н/п
Нетна промяна в паричните средства	(1 478)	500	(1 978)	н/п
Парични средства в началото на годината	15 198	14 694	504	3,43%
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	(403)	4	(407)	н/п
Парични средства в края на периода	13 317	15 198	(1 881)	(12,38%)

9.8. Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период компанията реализира следните финансови резултати:

Показатели в хил. лв.	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	
			стойност	(%)
Приходи от оперативна дейност	130 385	100 010	30 375	30,37%
Общо оперативни разходи	(124 485)	(98 513)	(25 972)	(26,36%)
Печалба от оперативната дейност	5 900	1 497	4 403	294,12%
Финансови приходи	24	286	(262)	(91,61%)
Финансови разходи	(1 716)	(302)	(1 414)	468,21%
Печалба преди разходи за данъци	4 208	1 481	2 727	184,13%
Разходи за данъци	(678)	(367)	(311)	(84,74%)
Нетна печалба	3 530	1 114	2 416	216,88%
Дивидент	1 734	1 491	243	16,30%
Парични средства и парични еквиваленти	13 317	15 198	(1 881)	(12,38%)
Материални запаси	3 489	1 667	1 822	109,30%
Краткотрайни активи	42 683	41 959	724	1,73%
Обща сума на активите	120 272	118 523	1 749	1,48%
Обща сума на активите средно аритметично за 5 тримесечия	116 527	97 543	18 984	19,46%
Краткосрочни задължения	26 041	25 406	635	2,50%
Дълг	10 348	7 347	3 001	40,85%
Обща сума на пасивите	36 748	33 936	2 812	8,29%
Собствен капитал	83 524	84 587	(1 063)	(1,26%)
Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	84 045	78 207	5 838	7,46%
Оборотен капитал	16 642	16 553	89	0,54%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
Печалба от малцинствено участие	1 444	603	841	139,47%
Финансов разход от преоценка на дериватив	(565)	-	(565)	н/п
Разходи за лихви	(256)	(102)	(154)	(150,98%)
Средно претеглена цена от последна борсова сесия	1,880	0,953	0,9271	97,33%
Последна цена на акция от последна борсова сесия	1,889	0,945	0,9443	99,93%

Показатели	31.12.2025	31.12.2024	Изменение	
			Стойност	(%)
EBITDA	9 658	5 788	3 870	66,86%
DEPRECIATION	(4 629)	(4 205)	(424)	(10,08%)
EBIT	5 029	1 583	3 446	217,69%
FIN/INVEST NET	(1 692)	(16)	(1 676)	(10 475%)
EBT	4 208	1 481	2 727	184,13%
ROA	0,0173	0,0043	0,0130	302,28%
Debt/EBITDA Ratio	1,0714	1,2694	(0,1979)	(15,59%)
Quick Ratio	1,5051	1,5859	(0,0808)	(5,10%)
ROE	0,0420	0,0142	0,02776	194,87%
Debt/Equity Ratio	0,4400	0,4012	0,0388	9,66%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на печалбата от оперативна дейност	0,0453	0,0150	0,0303	202,31%
Норма на нетната печалба	0,0271	0,0111	0,0159	143,06%
Възвращаемост на активите	0,0303	0,0114	0,0189	165,25%
Възвращаемост на собствения капитал	0,0420	0,0142	0,0278	194,87%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите	1,1189	1,0253	0,0936	9,13%
Обращаемост на оборотния капитал	7,8347	6,0418	1,7929	29,67%
Текуща ликвидност	1,6391	1,6515	(0,0125)	(0,76%)
Бърза ликвидност	1,5051	1,5859	(0,0808)	(5,10%)
Абсолютна (незабавна) ликвидност	0,5114	0,5982	(0,0868)	(14,51%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S	0,8557	0,5654	0,2904	51,36%
Цена/Печалба P/E	31,6068	50,7553	(19,1484)	(37,73%)
Коефициент на Продажби за една акция	2,1965	1,6848	0,5117	30,37%
Коефициент на Печалба за една акция	0,0595	0,0188	0,0407	216,88%
Коефициент на Балансова стойност за една акция	1,4158	1,3175	0,0983	7,46%
Коефициенти за дивидент				
Коефициент на изплащане на дивидент	0,4912	1,3384	(0,8472)	(63,30%)
Коефициент на задържане на печалбата	0,5088	(0,3384)	0,8472	н/п
Дивидент на една акция	0,0292	0,0251	0,0041	16,30%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,3037	0,2299	0,0738	32,10%
Темп на прираст на активите	0,0148	0,2408	(0,2261)	(93,87%)
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи	0,0888	0,0753	0,0135	17,90%
Коефициент Дълг / Капитал	0,1096	0,0859	0,0238	27,66%
Коефициент Дълг / Собствен капитал	0,1231	0,0939	0,0292	31,06%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал	1,3865	1,2472	0,1392	11,16%
Пазарна капитализация на компанията	112 153	56 096	56 056	99,93%

9.9 Сделки със свързани лица

	31.12.2025 хил. лв.	31.12.2024 хил. лв.
Продажби:		
- стоки	544	264
- услуги	97	103

10/ ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

10.1 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. Компанията спря използването на пластмасови чаши, като те бяха заместени с порцеланови и стъклени.

10.2 Персонал

Групата счита, че неговите служители играят ключова роля в развитието на нейния бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Сирма Груп в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели. Групата прилага определени критерии за подбор на персонала и счита, че разполага с амбициозен екип от професионалисти, способен да преследва поставените стратегически и оперативни цели.

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

Брой на персонала в Групата към:

31.12.2025 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	439	9	448
РОУЕБ РУМЪНИЯ	142	4	146
ЕНГВЮ СИСТЕМС АД	29	4	33
САЙЪНТ ШПК.	29	1	30
СИРМА ША	17	3	20
ДАТИКУМ АД	8	1	9
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	5	1	6
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	3	2	5
САЙФОРТ ЕАД	3	3	6
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
СИРМА ФЗЕ, ОАЕ	1	1	2
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	1	1	2
СИРМА ТЕХ	-	1	1
Общо	679	32	711

31.12.2024 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	432	9	441
РОУЕБ РУМЪНИЯ	99	4	103
ЕНГВЮ СИСТЕМС АД	32	4	36
САЙЪНТ ШПК.	27	1	28
СИРМА ША	16	3	19
СИРМА ТЕХ	11	1	12
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	8	1	9
ДАТИКУМ АД	8	2	10
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА АБ	2	-	2
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
САЙФОРТ ЕАД	2	3	5
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	1	1	2
Общо	644	33	677

11/ РИСКОВИ ФАКТОРИ

Цели и политика на ръководството по отношение управление на риска

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

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

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

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

11.1 Анализ на пазарния риск

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

С разгръщането на икономическите последици от войната в Украйна се породил силен инфлационен натиск и годишната инфлация в България за декември 2025 г. спрямо декември 2024 г., измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) е 3,5 %.

11.1.1 Валутен риск

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

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

Въпреки неголемия размер на финансови инструменти в чужда валута въздействието на общата икономическа обстановка и динамиката на международните пазари биха могли да окажат влияние което да доведе до неочаквани изменения на щатския долар и това да повлияе финансовите резултати на Групата в бъдеще.

11.1.2 Лихвен риск

Политиката на Групата е насочена към минимизиране на лихвения риск при дългосрочно финансиране.

През четвъртото тримесечие на 2025 г. Групата не е изложена на съществен риск от промяна на пазарните лихвени проценти по договора за инвестиционен заем тъй като лихвеният процент няма промяна през годината. Всички други финансови активи и пасиви на Групата са с фиксирани лихвени проценти.

11.2 Анализ на кредитния риск

Кредитният риск представлява рискът даден контрагент да не заплати задължението си към Групата. Групата е изложена на този риск във връзка с различни финансови инструменти, като напр. при предоставянето на заеми, възникване на вземания от клиенти и други. Излагането на Групата на кредитен риск е ограничено до размера на балансовата стойност на финансовите активи, признати в края на отчетния период, както е посочено по-долу:

Финансови активи

Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:

	31.12.2025 хил. лв.	31.12.2024 хил. лв.
Краткосрочни финансови активи	-	313
Търговски и други финансови вземания	21 195	23 021
Вземания от свързани лица	325	473
Парични средства	13 317	15 198
	34 837	39 005

Групата редовно следи за неизпълнението на задълженията на свои клиенти и други контрагенти, установени индивидуално или на групи, и използва тази информация за контрол на кредитния риск. Когато разходите не са прекалено високи, се набавят и използват данни за кредитен рейтинг от външни източници и/или финансови отчети на клиентите и другите контрагенти. Политика на Групата е да извършва транзакции само с контрагенти с добър кредитен рейтинг. Ръководството на Групата счита, че всички гореспоменати финансови активи, които не са били обезценявани или са с настъпил падеж през представените отчетни периоди, са финансови активи с висока кредитна оценка.

Ръководството на Групата е извършило анализ на разчетите с контрагентите си както и потенциалния ефект върху кредитното им качество в т.ч. от гледна точка на формиране на обоснован размер на очакваните кредитни загуби съгласно възприетия модел за определянето им в съответствие с МСФО 9. На база извършения анализ и при отчитане на събираемостта на вземанията си ръководството счита, че в краткосрочен план не са налични индикации за влошаване на кредитното качество на контрагентите както и че към настоящия момент не са налице основания за промяна на модела за калкулиране на очаквани кредитни загуби включително и поради липсата на достатъчно надеждни данни. Дългосрочните перспективи и потенциални ефекти върху събираемостта и кредитното качество на разчетите са обект на постоянен мониторинг и актуализация от страна на ръководството.

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

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

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

11.3 Анализ на ликвидния риск

Ликвидният риск представлява рискът Групата да не може да погаси своите задължения. Групата посреща нуждите си от ликвидни средства, като внимателно следи плащанията по погасителните планове на дългосрочните финансови задължения, както и входящите и изходящи парични потоци, възникващи в хода на оперативната дейност. Нуждите от ликвидни средства се следят за различни времеви периоди -ежедневно и ежеседмично, както и на базата на 30-дневни

прогнози. Нуждите от ликвидни средства в дългосрочен план - за периоди от 180 и 360 дни, се определят месечно. Нуждите от парични средства се сравняват със заемите на разположение, за да бъдат установени излишъци или дефицити. Този анализ определя дали заемите на разположение ще са достатъчни, за да покрият нуждите на Групата за периода. Групата държи пари в брой и публично търгувани ценни книжа, за да посреща ликвидните си нужди за периоди до 30 дни. Средства за дългосрочните ликвидни нужди се осигуряват чрез заеми в съответния размер и продажба на дългосрочни финансови активи.

Към 31 декември 2025 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

31 декември 2025 г.	Текущи		Нетекущи	
	До 6 месеца хил. лв.	Между 6 и 12 месеца хил. лв.	От 1 до 5 години хил. лв.	Над 5 години хил. лв.
Заеми	706	706	7 339	-
Задължения по лизингови договори	397	397	804	-
Търговски и други задължения	11 902	-	-	-
Задължения към свързани лица	2 013	-	-	-
Общо	15 018	1 103	8 143	-

В предходния отчетен период падежите на договорните задължения на Групата са обобщени, както следва:

31 декември 2024 г.	Текущи		Нетекущи	
	До 6 месеца хил. лв.	Между 6 и 12 месеца хил. лв.	От 1 до 5 години хил. лв.	Над 5 години хил. лв.
Заеми	-	268	5 616	393
Задължения по лизингови договори	197	197	707	-
Търговски и други задължения	14 140	-	-	-
Задължения към свързани лица	1 473	-	245	-
Общо	15 810	465	6 568	393

Стойностите, оповестени в този анализ на падежите на задълженията, представляват недисконтираните парични потоци по договорите, които могат да се различават от балансовите стойности на задълженията към отчетната дата.

Финансовите активи като средство за управление на ликвидния риск

При оценяването и управлението на ликвидния риск Групата отчита очакваните парични потоци от финансови инструменти, по-специално наличните парични средства и търговски вземания. Наличните парични ресурси и търговски вземания не надвишават значително текущите нужди от изходящ паричен поток. Съгласно сключените договори всички парични потоци от търговски и други вземания са дължими в срок до шест месеца.

12/ ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН.

12.1. Информация за събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността, и реализираните приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през отчетния период.

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

12.2. Информация за сделки, водени извънбалансово - характер и бизнес цел, посочване финансовото въздействие на сделките върху дейността, ако рискът и ползите от тези сделки са съществени за дружеството и ако разкриването на тази информация е съществено за оценката на финансовото състояние на групата.

Няма сделки, водени извънбалансово.

12.3. Информация за използването на средствата от извършена нова емисия ценни книжа през отчетния период.

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

12.4. Анализ на съотношението между постигнатите финансови резултати, отразени във финансовия отчет за отчетния период, и по-рано публикувани прогнози за тези резултати.

Няма публикувани прогнози за финансови резултати.

12.5. Анализ и оценка на политиката относно управлението на финансовите ресурси с посочване на възможностите за обслужване на задълженията, евентуалните заплахи и мерки, които дружеството е предприел или предстои да предприеме с оглед отстраняването им.

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

Възможността на дружеството за обслужване на задълженията се изразява с показателите за ликвидност в описанието на ликвидния риск в настоящия доклад. Видно от стойностите на показателите за ликвидност, „Сирма Груп Холдинг“ АД няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Дружеството има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овърдрафти, което му позволява да обслужва задълженията си, като успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно да обслужва задълженията си.

12.6. Оценка на възможностите за реализация на инвестиционните намерения с посочване на размера на разполагаемите средства и отразяване на възможните промени в структурата на финансиране на тази дейност.

Ръководството реализира инвестиционните си намерения, съблюдавайки изцяло оперативните нужди и възможности на компанията. В центъра на тези решения е възможността за ефективно финансиране на начинанията посредством собствен и заеман капитал, съобразно конюнктурата на пазара. Основните показатели, които ръководството следи при вземането на инвестиционни решения, са финансовите разходи и паричните потоци на дружеството.

12.7. Информация за настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на групата.

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

12.8. Информация за основните характеристики на прилаганите от дружеството в процеса на изготвяне на финансовите отчети система за вътрешен контрол и система за управление на рисковете.

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

- придържане към определена управленска и счетоводна политика, оповестявана във финансовите отчети;
- извършване на всички операции в съответствие със законите и подзаконовите нормативни актове; отразяване на всички събития и операции своевременно, с точен размер на сумите в подходящите счетоводни статии.
- сметки и за съответния отчетен период, така че да позволяват изготвянето на финансовите отчети в съответствие с конкретно зададената счетоводна рамка;
- спазване на принципа на предпазливостта при оценката на активите, пасивите, приходите и разходите;
- установяване и прекратяване на измами и грешки;
- пълнота и правилност на счетоводната информация;
- изготвяне на надеждна финансова информация;
- придържане към международните стандарти за финансова отчетност и спазване на принципа на действащо предприятие.

Междинният консолидиран финансов отчет е съставен при спазване на принципа на действащо предприятие като са взети предвид възможните ефекти от породилата се геополитическа ситуация и съпътстващите дейността на Групата други рискове.

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

12.9. Информация за промените в управителните и надзорните органи през текущия период.

Няма промени през текущия период.

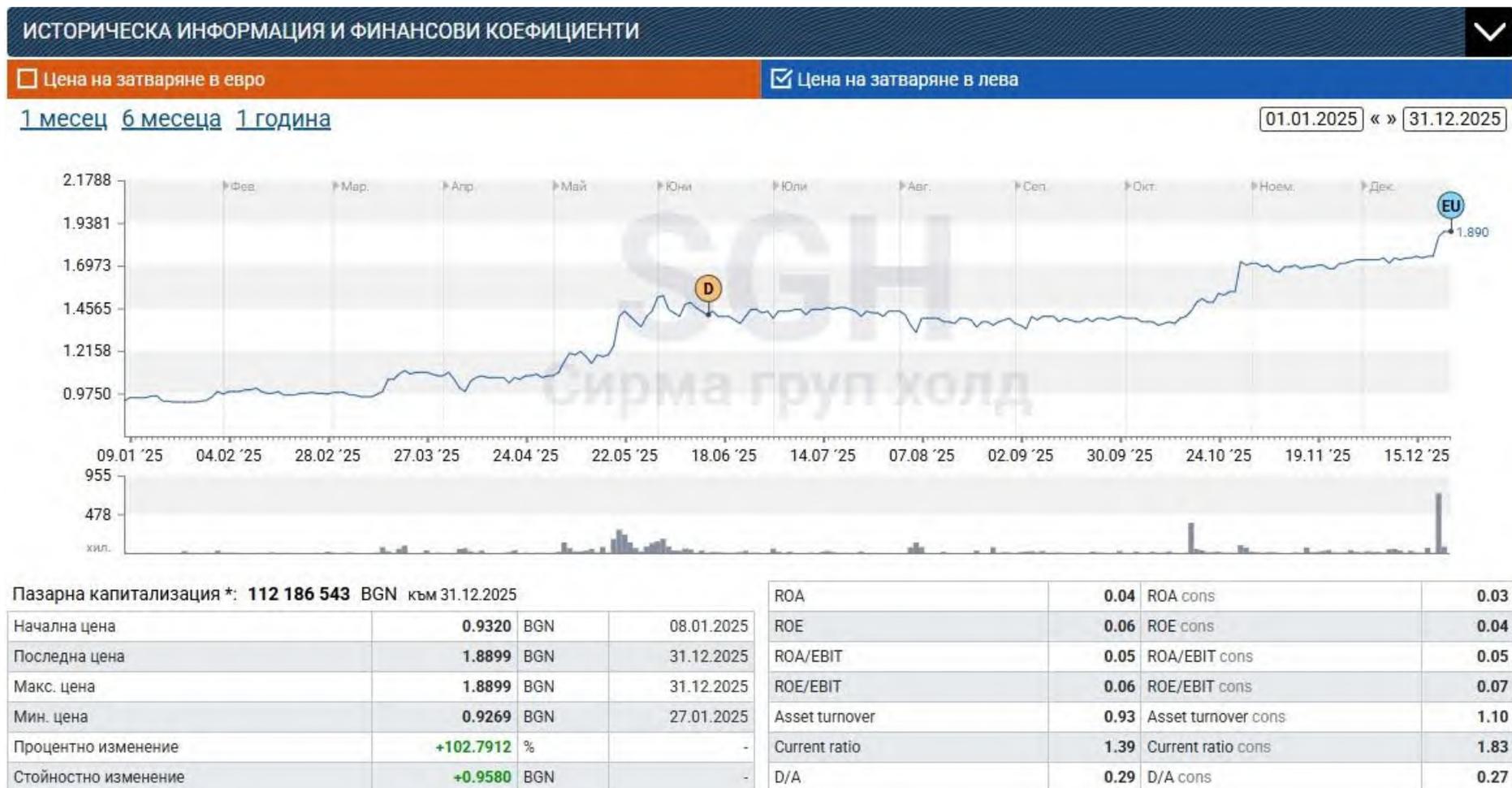
12.10. Информация за известните на групата договорености (включително и след приключване на финансовата година), в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери.

Групата няма информация за договорености, в резултат на които могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции. Групата няма емитирани облигации.

12.11. Данни за Директора за връзки с инвеститорите, включително телефон и адрес за кореспонденция.

Станислав Танушев
Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3
София 1784
ir@sirma.com
Телефон за връзка: +359 2 976 8310

13/ ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО



14/ СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Обратно изкупуване на акции от дружеството

На 08.01.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 15 729 свои акции на средна цена от 1,003 евро за акция на обща стойност от 15 776,16 евро. Акциите представляват 0,03% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 18.02.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 118 459 свои акции на средна цена от 1,26 евро за акция на обща стойност от 149 258,34 евро. Акциите представляват 0,2% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

Град София

19.02.2026 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев