



МЕЖДИНЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД

за дейността на "Сирма Груп" АД

за периода, приключващ на 30.06.2026 година



Съдържание

Основни финансови резултати.....	5
1/ Изявление на съвета на директорите на “Сирма Груп” АД	6
2/ Организация	7
3/ Структура на акционерния капитал и органи на управление	9
3.1. Акционерна структура	9
4.2. Органи на управление	10
4/ Функциониране на групата	14
5/ „Сирма Груп” АД през първото полугодие на 2026 г.	15
5.1 Бизнесът на Сирма	15
5.2 Икономическа среда.....	16
5.3 Допълнителна информация за първото полугодие на 2026 г.....	21
5.4 Основни събития и бизнес новини през първото полугодие на 2026 г.....	22
5.5 Основна юридическа информация през първото полугодие на 2026 г.....	25
5.6 Информация за сключените големи сделки през първото полугодие на 2026 г.	26
5.7 Информация за използваните финансови инструменти през първото полугодие на 2026 г.	28
5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през първото полугодие на 2026 г.....	28
5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	28
5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през първото полугодие на 2026 г.....	29
6/ Резултати по дружества.....	29
6.1. „Датикум” АД.....	29
6.2. „Енгвю Системс” АД	32
6.3. Сирма Груп Инк	34
6.4. „Сирма Ай Си Ес” АД.....	35
6.5. Сирма Тех.....	36
6.6. „Сирма Медикъл Системс” АД.....	37
6.7. “Сайфорт” ЕАД.....	37
6.8. Роуб Дивелпмент	40
6.9. “Сирма Груп” АД – самостоятелен отчет.....	42
7/ Резултати по сегменти.....	43
8/ Основни пазари	52
9/ Консолидирани финансови резултати.....	53

9.1. Консолидирани приходи	53
9.1.1. Повторяеми приходи.....	53
9.2. Консолидирани разходи	54
9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи)	55
9.4. Консолидирани активи.....	55
9.5. Консолидиран собствен капитал	55
9.6. Консолидирани пасиви	56
9.7. Парични потоци	60
9.8. Показатели и коефициенти.....	60
9.9 Сделки със свързани лица	62
10/ Персонал и екология	62
10.1 Екология.....	62
10.2 Персонал	62
11/ Рискови фактори	63
11.1 Анализ на пазарния риск.....	63
11.1.1 Валутен риск.....	63
11.1.2 Лихвен риск.....	64
11.2 Анализ на кредитния риск.....	64
11.3 Анализ на ликвидния риск.....	65
12/ Друга информация съгласно Приложение 10 на Наредба 2 на КФН.	66
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.....	66
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.	66
12.3. Информация за използването на средствата от извършена нова емисия ценни книжа през отчетния период.....	66
12.4. Анализ на съотношението между постигнатите финансови резултати, отразени във финансовия отчет за отчетния период, и по-рано публикувани прогнози за тези резултати.	66
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.	66
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.	67
12.7. Информация за настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на групата.....	67
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.....	67
12.9. Информация за промените в управителните и надзорните органи през текущия период.	68

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.	68
12.11. Данни за Директора за връзки с инвеститорите, включително телефон и адрес за кореспонденция.	68
13/ Промени в цената на акциите на дружеството	69
14/ Събития след края на отчетния период.....	70

Основни финансови резултати

Приходи

33 692 хил.евро

14.18% ↑

EBITDA

2 557 хил.евро

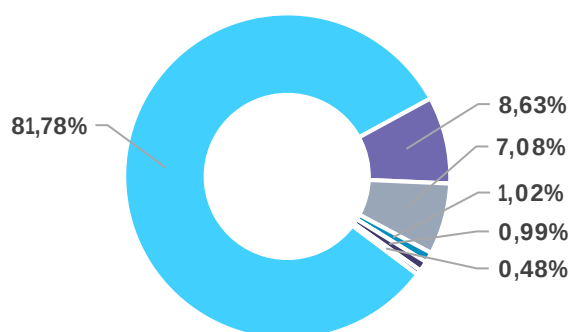
47.89% ↑

Нетна печалба

1 098 хил.евро

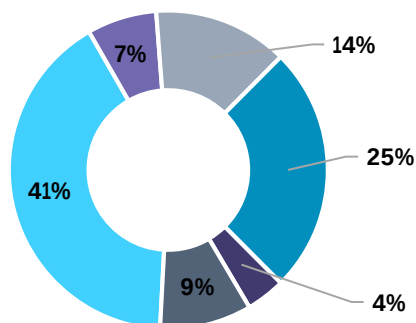
112.79% ↑

Приходи по региони



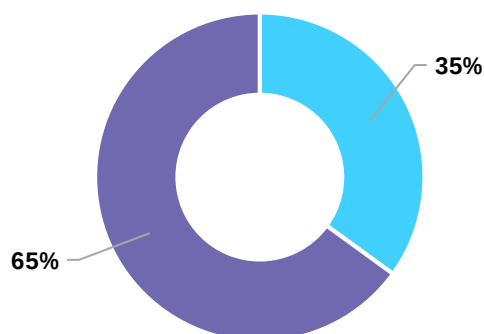
- Европа - 27 552 хил.евро
- Северна Америка - 2 908 хил.евро
- Обединено кралство - 2 387 хил.евро
- Австралия - 344 хил.евро
- Азия - 334 хил.евро
- Южна Америка - 163 хил.евро
- Африка - 4 хил.евро

Приходи по сегменти



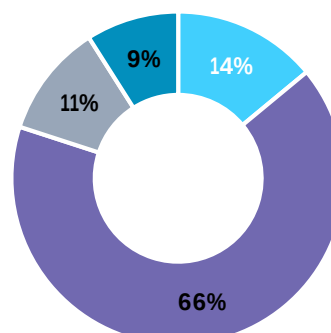
- Системна интеграция - 13 772 хил.евро
- Хотелиерство - 2 382 хил.евро
- Финансова индустрия - 4 605 хил.евро
- ИТ услуги - 8 455 хил.евро
- Производство - 1 338 хил.евро
- Стратегическо развитие - 3 140 хил.евро

Повторяеми приходи



- Общо повторяеми приходи - 11 715 хил.евро
- Други приходи - 21 977 хил.евро

Повторяеми приходи по видове



- Поддръжка и обслужване - 1 626 хил.евро
- Изграждане и управление на ИТ системи - 7 761 хил.евро
- Абонаменти и лицензи - 1 294 хил.евро
- Услуги по дългосрочни договори - 1 034 хил.евро

1/ Изявление на съвета на директорите на “Сирма Груп” АД

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп” АД обхваща периода, приключващ на 30 юни 2026 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 30.06.2026 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 дружеството потвърждава, основавайки се на отговорността на ръководствата за изготвянето на всеки от междинните финансови отчети на дружествата, участващи в междинния консолидиран финансов отчет и в съответствие с пояснителните бележки към тях, че:

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 30 юни 2026 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“ 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.

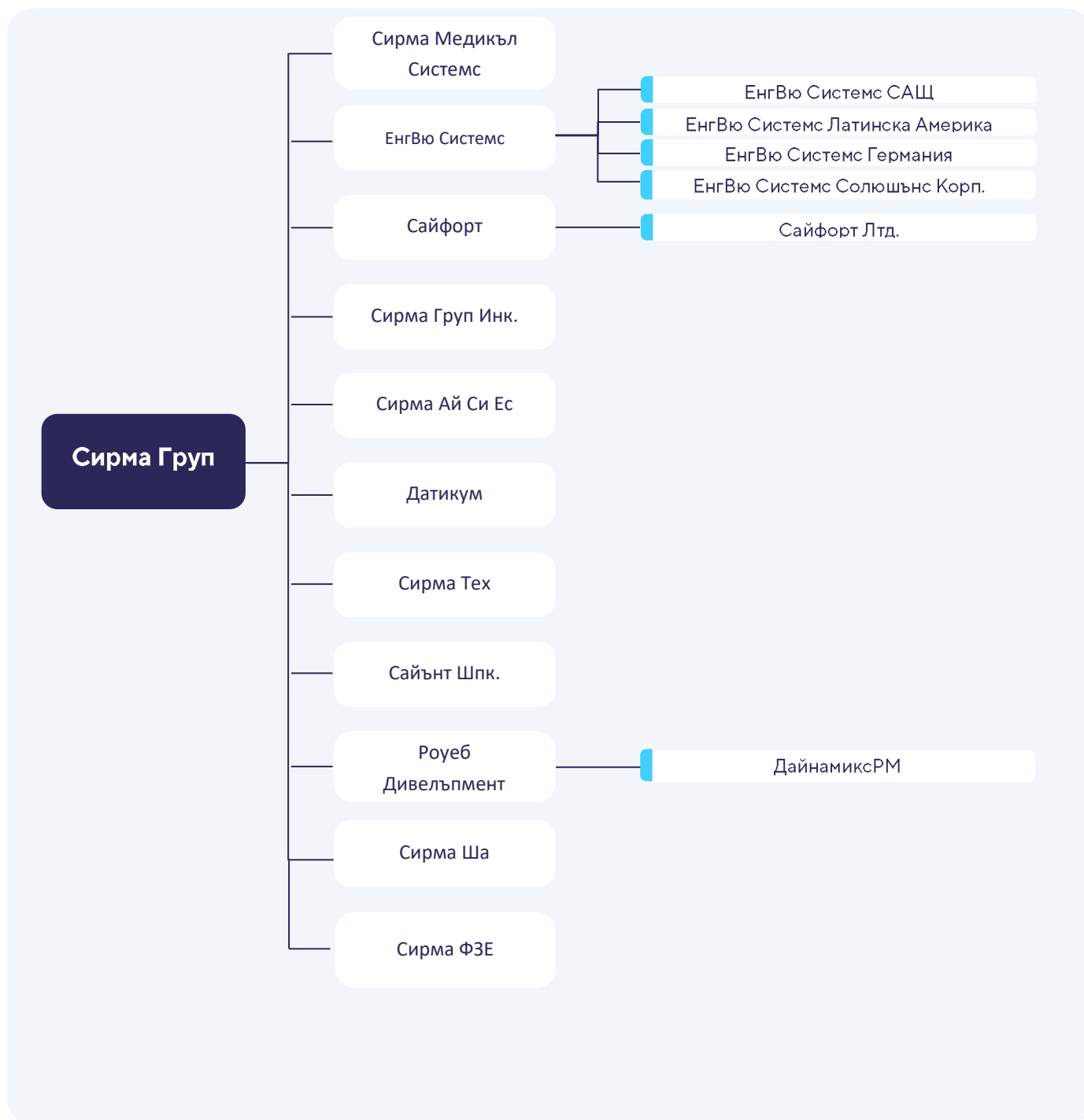
Всички финансови и нефинансови данни и информация за отчетния период се събират и / или докладват от отговорните бизнес единици.

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 30.06.2026 г. Докладът обхваща „Сирма Груп“ АД и всички предприятия на Групата без „ЕнгВю Системс Латинска Америка“ и „Сирма Ай Ес Джи“ ООД, изключени от консолидацията поради несъщественост.

2/ Организация

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

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



История и развитие на дружеството

“Сирма Груп” 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 23.03.2009 г. от „ЕС ДЖИ ЕЙЧ“ АД на “Сирма Груп Холдинг” АД и на 06.07.2026 г. от “Сирма Груп Холдинг” АД на “Сирма Груп” АД.

Предмет на дейност

Предметът на дейност, съгласно чл. 4 от Устава на Дружеството, е: проектиране, дизайн, разработване, тестване, внедряване, интеграция, поддръжка, актуализация, маркетинг и продажба на софтуерни продукти, мобилни приложения, уебсайтове, дигитални платформи и информационни системи, включително облачни, GIS/GPS системи, системи за управление на услуги и решения, базирани на технологии с изкуствен интелект; управление на жизнения цикъл, риска, сигурността и съответствието на системи с изкуствен интелект, обработка и анализ на данни, одит, мониторинг и защита на модели с изкуствен интелект, данни и инфраструктура, предоставяне на цялостни ИТ решения, включително продажба, дистрибуция, инсталиране и поддръжка на хардуерно оборудване и софтуерни лицензи; управление на софтуерни и ИТ проекти, бизнес анализ, осигуряване на качество и клиентско обслужване; консултантски услуги, обучение и съпътстващи услуги в областта на информационните и комуникационните технологии; придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества; придобиване, оценка и продажба на патенти и други права върху интелектуална собственост; организиране на счетоводното отчитане и съставяне на финансови отчети по реда на Закона за счетоводството, както и всяка друга търговска дейност, която не е забранена от закона.

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

- 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;

Капитал

Капиталът на дружеството е 30 273 864 евро, разпределен на 59 360 518 бр. поименни безналични акции с номинална стойност на всяка акция от 0,51 евро.

История на акционерния капитал

Дружеството е учредено с капитал от 25 500 евро.

На 15.10.2008 г., след приемане на три тройни оценителски експертизи на вещи лица, акционерният капитал е увеличен от 25 500 евро на 39 398 764 евро чрез непарични вноски и издаване на нови 77 202 478 броя акции. Непаричните вноски са, както следва:

- 1) 29 броя софтуерни модули на стойност 31 393 477 евро;
- 2) Непарична вноска представляваща недвижими имоти на стойност 1 994 947 евро:
 - 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 5 984 840 евро:
 - Апорт на 81 690 броя акции на обща стойност от 5 984 840 евро (73,26 евро за акция) от капитала на „Ес Джи Ейч“ 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 39 398 764 евро на 37 403 817 евро чрез обезсилване на 3 911 660 броя акции с номинална стойност от един лев всяка. Капиталът на Дружеството е намален на основание чл. 200, ал. 2, във връзка с чл. 187е, ал. 1, т. 2пт ТЗ.

При осъществяването на преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014 г. капиталът на Дружеството се намалява на 25 416 950 евро 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 30 273 864 евро чрез издаване на 9 523 362 бр. нови акции с номинална стойност на една акция 0,51 евро и емисионна стойност 0,61 евро.

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

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

3/ Структура на акционерния капитал и органи на управление

3.1. Акционерна структура

Към 30.06.2026 г. разпределението на акционерния капитал на „Сирма Груп“ АД е както следва:

	30.06.2026		31.03.2026			
Акционерен капитал (хиляди евро)	30 274		30 274			
Брой акции (номинал 0.51 евро)	59 360 518		59 360 518			
Общ брой на регистрираните акционери	1 684		1 679			
Юридически лица	47		43			
Физически лица	1 637		1 636			
Брой акции, притежавани от юридически лица	6 373 077		6 208 786			
% на участие на юридически лица	10,74%		10,46%			
Брой акции, притежавани от физическите лица	52 987 441		53 151 732			
% на участие на физически лица	89,26%		89,54%			
Акционери	Брой акции към 30.06.2026	Брой акции към 31.03.2026	Номинал (евро)	Номинална стойност (евро)	% в капитала	% от право на глас*
Георги Първанов Маринов	5 463 898	5 461 898	0,51	2 786 588	9,20%	9,50%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	0,51	2 562 828	8,47%	8,74%
Чавдар Велизаров Димитров	4 818 586	4 817 386	0,51	2 457 479	8,12%	8,38%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	0,51	2 431 367	8,03%	8,29%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	0,51	1 908 226	6,30%	6,50%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	0,51	1 292 422	4,27%	4,41%
Росен Иванов Маринов	2 307 900	2 307 900	0,51	1 177 029	3,89%	4,01%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	0,51	1 110 567	3,67%	3,79%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	0,51	1 099 910	3,63%	3,75%
Емилиана Илиева Илиева	2 000 709	2 000 709	0,51	1 020 362	3,37%	3,48%
Изкупени собствени акции	1 834 304	1 765 827	0,51	935 495	3,09%	0,00%
Деян Николов Ненов	1 764 748	1 804 748	0,51	900 021	2,97%	3,07%
Други	20 767 783	20 799 460	0,51	10 591 569	34,99%	36,10%
Общо	59 360 518	59 360 518		30 273 863	100%	100%

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

Към 30.06.2026 г. "Сирма Груп" АД притежава 1 834 304 бр. (31.03.2026 г. – 1 765 827 бр.) собствени акции с номинална стойност 935 495 евро (3,09 % от акционерния капитал).

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“ 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“ АД в бъдеще.

4.2. Органи на управление

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

Съветът на директорите към 30.06.2026 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 Съвета на директорите е до 18.06.2028 г.

Изпълнителен директор на “Сирма Груп” 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” 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/bg/corporate-governance>

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

Акционери	Брой акции към 30.06.2026	Брой акции към 31.03.2026	Номинал (евро)	Стойност (евро)	% в капитала към 30.06.2026	% от право на глас към 30.06.2026
Георги Първанов Маринов	5 463 898	5 461 898	0,51	2 786 588	9,20%	9,50%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	0,51	2 562 828	8,47%	8,74%
Чавдар Велизаров Димитров	4 818 586	4 817 386	0,51	2 457 479	8,12%	8,38%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	0,51	2 431 367	8,03%	8,29%
Атанас Костадинов Киряков	1 567 256	1 555 287	0,51	799 301	2,64%	2,72%
Явор Людмилов Джонев	1 048 572	1 048 572	0,51	534 772	1,77%	1,82%
Мартин Веселинов Паев	126 920	126 920	0,51	64 729	0,21%	0,22%
Йордан Стоянов Недев	10 933	3 433	0,51	5 576	0,02%	0,02%
Пейо Василев Попов	100	100	0,51	51	0,0002%	0,0002%
Общо	22 828 804	22 806 135		11 642 691	38,46%	39,68%

През периода са извършени следните сделки с акции на Дружеството и членовете на СД:

- Атанас Костадинов Киряков е придобил 11 969 акции,
- Йордан Стоянов Недев е придобил 7 500 акции,
- Георги Първанов Маринов е придобил 2 000 акции,
- Чавдар Велизаров Димитров е придобил 1 200 акции;

Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на "Сирма Груп" АД:

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	214	196
Разходи за социални осигуровки	4	4
Общо възнаграждения	218	200

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 03.06.2025 г. Годишното Общо Събрание на Акционерите на Дружеството се взе решение мандатът на Одитния комитет да бъде продължен с 3 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“ 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“ 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" АД включва фирмата – майка и нейните дъщерни и асоциирани дружества – всички те, реализиращи своята стопанска дейност в ИТ сектора. 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" АД

Име на дъщерното предприятие	Страна на учредяване и основно място на дейност	Основна дейност	Сегмент	30.06.2026	31.12.2025
				%	%
„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%
ДайнамиксРМ	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 ФЗЕ"	ОАЕ	Софтуерни услуги	ИТ услуги	100%	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“ АД през първото полугодие на 2026 г.

5.1 Бизнесът на Сирма

Създадена през 1992 г., за 34 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. Групата 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, Групата 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 30M 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 Груп е да достигне приходи от 100+ млн. евро.

5.2 Икономическа среда

Обобщено

Към средата на 2026 г. макроикономическият контекст е доминиран от енергийния и транспортен шок, свързан с войната в Близкия изток. Кратко деескалиране – споразумението между САЩ и Иран „Меморандум от Исламабад“ от 17 юни – позволи на цените на петрола да се върнат към нивата отпреди войната в края на юни, но оттогава то се разпадна: към 14 юли 2026 г. подновените военни действия между САЩ и Иран (удари по танкери на 7 юли, повторно въведени санкции на САЩ върху иранския петрол, удари на САЩ по ирански обекти и обявена от САЩ блокада на Ормузкия проток около 13 юли) върнаха цената на петрола Brent до около 79 щатски долара за барел и сведоха трафика през Ормуз до малка част от обичайното ниво. От съществено значение е, че институционалните прогнози по-долу са финализирани по време на деескалирането през юни и затова изглеждат оптимистични спрямо обстановката в средата на юли. Като компенсация на енергийния шок ускоряващият се технологичен цикъл, движен от изкуствен интелект, продължава да смекчава глобалната активност. Актуализацията на МВФ „Световни икономически перспективи“ от юли 2026 г. прогнозира глобален растеж от 3,0% през 2026 г. и 3,4% през 2027 г. (кумулятивно практически без промяна спрямо април) и определя годината като „кръстопът на война и технологии“. Глобалната обща инфлация е ревизирана нагоре до 4,7% през 2026 г. (от 4,4%), преди да се понижи до 3,9% през 2027 г. – дезинфлацията е в застой. Прогнозата на Световната банка „Глобални икономически перспективи“ от юни 2026 г. е значително по-предпазлива, като очаква глобален растеж от едва 2,5% през 2026 г. (най-слабият от пандемията насам) при средна цена на петрола Brent от около 94 щатски долара за барел, докато перспективата на ОИСР „Под напрежение“ от юни е по средата – на 2,8%. В еврозоната общата инфлация по ХИПЦ се понижи до 2,8% на годишна база през юни (от пик от 3,2% през май), тъй като енергийната инфлация се охлади до 8,7%. За България – член на еврозоната от 1 януари 2026 г. – Икономическият обзор на БНБ от юни намали растежа на реалния БВП за 2026 г. до 2,8% и рязко повиши инфлационната траектория до 5,0% средногодишно и 5,9% в края на годината. Технологичното търсене остава светлото петно: прогнозата на Gartner, потвърдена през юни 2026 г., сочи световни разходи за ИТ от 6,31 трилиона щатски долара през 2026 г. (+13,5%), водени от инфраструктурата за изкуствен интелект и софтуера.

Развитие на икономиката в България през 2026 г. и през бъдещите години

БНБ (Икономически обзор, юни 2026 г., публикуван на 26 юни): Базовият сценарий на Банката вече предвижда забавяне на растежа на реалния БВП до 2,8% през 2026 г. и 2,7% през 2027 г., преди да се засили до 2,9% през 2028 г., спрямо 3,2% през 2025 г. и около 3,0%, прогнозирани за 2026 г. през пролетта. Инфлационната траектория е ревизирана рязко нагоре поради по-високите цени на енергията: средногодишна инфлация по ХИПЦ от 5,0% през 2026 г., достигаща 5,9% в края на годината, преди да се забави до 3,5% през 2027 г. и 2,9% през 2028 г. БНБ публикува три алтернативни сценария в зависимост от продължителността и интензитета на енергийния шок от Близкия изток. Частното потребление, подкрепено от стегнатия пазар на труда и ръста на заплатите, остава основният двигател на активността, макар че БНБ очаква потреблението да се забави от втората половина на 2026 г., тъй като по-високата инфлация ерозира реалните разполагаеми доходи. Вътрешният натиск върху заплатите остава важен фактор за инфлацията наред с външния енергиен шок.

Предварителната инфлация по ХИПЦ в България се понижи до 5,3% на годишна база през юни 2026 г. (от около 6,3% през май), като цените спаднаха с 0,4% на месечна база. Като член на еврозоната от 1 януари 2026 г. България вече се измерва в рамките на блока, където инфлацията ѝ остава сред най-високите – напомняне, че пролетното пренасяне на цените на енергията, заедно с ефектите върху цените след въвеждането на еврото, все още се проявява в общата инфлация.

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

Рисковете за развитието на българската икономика през 2026 г. продължават да съществуват и са:

- Прехвърляне на цените на енергията и горивата към инфлацията на домакинствата и услугите, с потенциални вторични ефекти върху заплатите и цените – вече засилено от ценовата динамика след въвеждането на еврото.
- По-слабо външно търсене от ключови партньори в ЕС, ако забавянето в еврозоната (растеж от 0,9% според МВФ за 2026 г.) се задълбочи.
- Загуба на независим паричен инструмент след въвеждането на еврото, което оставя фискалната и структурната политика да поемат шоковете.
- Риск, свързан с изпълнението, по отношение на усвояването на инвестициите и предвидимостта на политиките в среда на висока несигурност.

Развитие на световната икономика през 2026 г. и през бъдещите години

Както и през пролетта, повечето прогнозиращи институции залагат „референтна“ траектория на допускането, че конфликтът в Близкия изток остава ограничен по продължителност и обхват, като смущенията отшумяват около средата на 2026 г. Това допускане вече е подложено на сериозно напрежение: деескалирането от 17 юни се разпада в началото на юли, а към 14 юли подновените военни действия между САЩ и Иран и обявената блокада на Ормузкия проток отново повишиха цените на петрола и сринаха корабния трафик – придвижвайки обстановката към „неблагоприятния“ и „тежкия“ сценарий, които всяка институция публикува наред с базовия. Юлската базова прогноза на МВФ все още оценяваше рисковете като „по-балансирані спрямо април“, но тази оценка предхожда последната ескалация.

МВФ (Актуализация на СИП, юли 2026 г.): Глобалният растеж се прогнозира на 3,0% през 2026 г. и 3,4% през 2027 г. – под средните 3,5% за 2024–25 г., но кумулативно практически без промяна спрямо април. Фондът определя икономиката като попаднала в „кръстопът на война и технологии“: шокът в Близкия изток тежи върху вносителите на енергия и уязвимите икономики, докато ускоряващото се навлизане на изкуствения интелект повишава активността в държавите, интегрирани в глобалната технологична верига на стойността. Глобалната обща инфлация е ревизирана нагоре до 4,7% през 2026 г. (от 4,4% през април) и 3,9% през 2027 г., което потвърждава, че дезинфлацията, започнала през 2024 г., е в застой. Рисковете са по-балансирані спрямо април, но все още наклонени към понижение, главно чрез възможността за възобновяване на конфликта и преоценка на финансовите пазари.

Световна банка (Глобални икономически перспективи, юни 2026 г.): Банката застъпва опесимистична гледна точка, като прогнозира глобален растеж от едва 2,5% през 2026 г. – най-слабият от началото на пандемията – преди възстановяване до 2,8% през 2027 г. Прогнозите за две трети от икономиките са ревизирани надолу спрямо януари. При допускане за затваряне на Ормузкия проток и че най-тежките смущения отшумяват от юли, се прогнозира средна цена на петрола Brent от около 94 щатски долара за барел през 2026 г. (36% над 2025 г.), която повишава глобалната инфлация до 4,0%. При тежък сценарий на по-дълбоки смущения в доставките и финансов стрес глобалният растеж може да спадне до 1,3%, а инфлацията да се повиши до 4,4%. Банката е подготвила подкрепа до 80–100 милиарда щатски долара за засегнатите държави в рамките на 15 месеца.

Европа (Евростат, юни 2026 г.): Инфлацията по ХИПЦ в еврозоната се понижи до 2,8% на годишна база през юни 2026 г. (предварителна оценка), от пик от 3,2% през май и 3,0% през април, тъй като енергийната инфлация се охлади от 10,9% до 8,7%. Подновената дезинфлация отразява частичното обръщане на пролетния енергиен скок. Въпреки това Актуализацията на МВФ от юли намали растежа на еврозоната до 0,9% през 2026 г. (0,2 пр.п. под април), позовавайки се на слабото пренасяне от първото тримесечие, натиска от по-високите цени на енергията и слабото потребителско доверие, при ограничена изложеност на възхода, движен от изкуствения интелект.

ОИСР (юни 2026 г., „Под напрежение“): ОИСР поставя енергийния шок от Близкия изток в центъра на анализа си и представя два сценария. При ограничено във времето смущение глобалният растеж се забавя от 3,4% през 2025 г. до 2,8% през 2026 г., преди да се възстанови до 3,1% през 2027 г., като инфлацията в Г-20 нараства до 4,0% през 2026 г.; САЩ растат с 2,0%, еврозоната с 0,8%, а Китай с 4,5%. При продължително смущение глобалният растеж спада до 2,1% през 2026 г. и 1,8% през 2027 г., засягайки най-силно Азия, Европа и уязвимите развиващи се икономики. ОИСР продължава да отбелязва разпространението на ефектите върху цените на торовете и храните и, забележително, установява „никакви признаци за широко разпространено изместване на работната сила“ от изкуствения интелект към момента.

Прогнозите по региони са:

Съединени щати:

В Съединените щати се прогнозира растеж от 2,3% през 2026 г. и 2,2% през 2027 г. (практически без промяна спрямо април). Активността е подкрепена от фискалната политика, благоприятните финансови условия и продължаващите инвестиции и ръст на производителността, свързани с технологиите, при само ограничено въздействие от войната предвид статута на страната като нетен износител на енергия. БВП през първото тримесечие нарасна с годишен темп от 2,1% – малко под очакваните през април 2,5%, но все още солиден, воден от бизнес инвестициите в оборудване и интелектуална собственост.

Евروزона:

В еврозоната се очаква растеж от 0,9% през 2026 г. и 1,2% през 2027 г. – ревизия надолу с 0,2 процентни пункта за 2026 г. спрямо април. Ревизията отразява значителното негативно пренасяне от първото тримесечие (движено предимно от Ирландия, но показателно за слабата динамика в по-широк план), натиска от по-високите цени на енергията въпреки известно фискално смекчаване, и слабото потребителско доверие. Регионът улавя сравнително малко от инвестиционния възход, движен от изкуствения интелект, който облагодетелства САЩ и части от Азия, което го оставя по-изложен на енергийния шок.

Обединено кралство:

В Обединеното кралство растежът вече се прогнозира на 1,0% през 2026 г. (ревизиран нагоре с около 0,2 процентни пункта спрямо април) и 1,3% през 2027 г., тъй като енергийният шок отшумява. Икономиката остава ограничена от по-бавния темп на парично облекчаване и трайния ефект на по-високите цени на енергията.

Китай:

Растежът на Китай за 2026 г. се прогнозира на 4,6% (ревизиран нагоре с около 0,2 процентни пункта спрямо април), тъй като устойчивият износ, свързан с технологиите, и стимулиращите мерки компенсират натиска от по-високите световни цени на петрола и продължителната несигурност. Все пак се очаква растежът да се забави в средносрочен план, тъй като структурните фактори – спадът в жилищния сектор, намаляващата работна сила, намаляващата възвръщаемост на инвестициите и по-бавният ръст на производителността – отново се проявяват.

Рисковете за повишение вече заемат по-важно място. Актуализацията от юли изрично отдава голяма част от устойчивостта на глобалната икономика на ускоряващ се, движен от търсенето технологичен цикъл: инвестициите и навлизането на изкуствения интелект повишават активността в икономиките, интегрирани в технологичната верига на стойността, дори в някои, които внасят енергия (Южна Корея например нарасна със 7,5%, движена от бум в износа на полупроводници и хардуер за изкуствен интелект – повече от четири пъти по-бързо от прогнозираното през април). По-бързото от предвиденото навлизане на изкуствения интелект в производителността би могло да повиши глобалния растеж допълнително в кратко- и средносрочен план.

Рисковете за перспективата са по-балансираны спрямо април, но остават наклонени към понижение. Доминиращият краткосрочен риск е възобновен или по-широк конфликт в Близкия изток, който отново повишава разходите за енергия и транспорт; рязка преоценка на финансовите пазари е другият. Средносрочните рискове включват потенциално неефективно разпределение на ресурсите вследствие на „еуфория около изкуствения интелект“ и натрупване на фискални и финансови уязвимости, които биха могли да се усилят чрез пазарните механизми.

Ключовите краткосрочни макроикономически рискове (за периода май–юли 2026 г.) включват:

- Ескалацията премина от риск към реалност: към 14 юли деескалирането от 17 юни се разпадна, като подновените удари между САЩ и Иран, обявената от САЩ блокада на Ормузкия проток и рязкият спад на трафика през Ормуз придвижват обстановката към неблагоприятните сценарии (МВФ; Световна банка).
- Застой в дезинфлацията и вторични ефекти, ако движената от енергията инфлация отклони инфлационните очаквания (МВФ; ОИСР).
- Разширяваща се разлика между прогнозите на институциите – от 2,5% (Световна банка) до 3,0% (МВФ) за 2026 г. – сигнализираща за висока несигурност относно траекторията.

- По-високи разходи за суровини (енергия, торове, храни), които свиват маржовете и променят търсенето, като разпространението на ефектите върху торовете и храните е особена загриженост на ОИСР.

Отрасълът на Сирма Груп

Сирма Груп оперира в сектора на информационните и комуникационните технологии (ИКТ), като обслужва предимно B2B клиенти. Основните дейности на групата обхващат два основни ИКТ сегмента: (i) ИТ услуги (системна интеграция, консултиране, управлявани услуги, доставка и поддръжка, свързани с IaaS/SaaS) и (ii) бизнес софтуер (продукти и разработка по поръчка в множество сегменти). Търговският фокус на Сирма остава върху най-големите ИКТ пазари в Европа, Обединеното кралство и Северна Америка, което съгласува групата с регионите, най-засегнати от макротемите към средата на 2026 г.: движена от енергията ценова волатилност и по-слаба перспектива за растеж в Европа, и продължаващи технологични инвестиции, водени от изкуствения интелект, в световен мащаб.

Развитието на ИКТ сектора през 2026 г. и бъдещите години

[Gartner потвърди прогнозата си за световните разходи за ИТ през юни 2026 г.](#) (първоначално публикувана на 22 април), като основните показатели останаха без промяна: очаква се разходите за ИТ да достигнат 6,31 трилиона щатски долара през 2026 г., ръст от 13,5% спрямо 2025 г. Най-силният растеж е концентриран в инфраструктурата за изкуствен интелект и софтуера, като разходите за системи за центрове за данни се прогнозира да нараснат с 55,8% до около 788 милиарда щатски долара, а разходите за устройства са ограничени от по-високите цени на паметта. За основния европейски пазар на Сирма [Gartner прогнозира отделно разходи за ИТ от около 1,4 трилиона щатски долара през 2026 г. \(+11,1%\)](#), като разходите за модели на генеративен изкуствен интелект нарастват с около 78%, а фокусът се измества към цифров суверенитет в облака.

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

	2025 Spending	2025 Growth (%)	2026 Spending	2026 Growth (%)
Data Center Systems	505,634	51.6	787,990	55.8
Devices	791,663	9.7	856,189	8.2
Software	1,254,449	12.8	1,443,621	15.1
IT Services	1,715,650	6.2	1,870,197	9.0
Communications Services	1,296,409	3.3	1,358,553	4.8
Overall IT	5,563,805	10.5	6,316,550	13.5

Source: Gartner (April 2026)

Извод: Въпреки все още повишената макроикономическа несигурност, „многоскоростният“ ИТ пазар продължава да се засилва – разходите за хипермашабни решения и решения, ориентирани към изкуствения интелект, изпреварват традиционните категории. Gartner също така отбелязва рекордно повишение на цените на високочестотната памет като ключов фактор в динамиката на разходите за центрове за данни и устройства.

Според прогнозата на Gartner от април 2026 г. водещите двигатели на растежа през 2026 г. са инфраструктурата, ориентирана към изкуствения интелект, и свързаните с нея софтуерни категории:

- AI инфраструктура / центрове за данни: Прогнозира се, че системите за центрове за данни ще отбележат ръст от 55,8% през 2026 г., тъй като хипермашабните компании увеличават AI натоварванията.
- Софтуер: 15,1% растеж през 2026 г., като сегментите на софтуера, ориентирани към изкуствения интелект, допринасят непропорционално много.
- ИТ услуги: 9,0% растеж, подкрепен от внедряването на приложения и инфраструктура и управяването услуги, включително доставката, свързана с IaaS.

Практически последици за пазара, към който е насочена Sirma: Клиентите ще дадат приоритет на (i) програми за готовност за облак и изкуствен интелект, (ii) проекти за оптимизация на разходите и модернизация, които осигуряват измеримо повишаване на производителността, и (iii) инвестиции в устойчивост/сигурност, тъй като несигурността в областта на енергетиката и геополитиката продължава.

Софтуер

Прогнозата на Gartner от април 2026 г. сочи силен и ускоряващ се растеж в софтуерния сегмент на ИКТ индустрията, което го превръща в един от ключовите стълбове на глобалната ИТ експанзия. Очаква се разходите за софтуер да достигнат приблизително 1,44 трилиона щатски долара през 2026 г., което представлява около 15,1% ръст на годишна база, значително изпреварвайки повечето традиционни ИТ сегменти.

Този растеж се дължи предимно на продължаващото разширяване на генеративната изкуствена интелигентност (GenAI) и вградените AI възможности в корпоративните приложения. Gartner подчертава, че разходите за софтуер, свързан с GenAI, нарастват особено бързо, като разработването на модели и функциите, базирани на AI, се превръщат в стандартни компоненти на корпоративните системи, което увеличава както цените, така и стойността на подновяването.

Потвърждава се по-широка структурна тенденция, валидна за софтуера: сегментите с по-висок растеж и по-висока стойност са концентрирани в дейностите по внедряване, консултации и приложения – всички от които разчитат силно на софтуерни платформи. Това показва, че търсенето на софтуер е все по-тясно свързано с предоставянето и интеграцията на екосистеми, а не с лицензирането на самостоятелни продукти.

Като цяло Gartner характеризира пазара на ИКТ като „многоскоростен“, като софтуерът, фокусиран върху изкуствения интелект, значително превъзхожда традиционните категории. Въпреки макроикономическата несигурност софтуерът остава един от най-устойчивите и най-бързо растящи сегменти, движен от цифровата трансформация и внедряването на изкуствен интелект.

Пазар на платформи за изкуствен интелект

Категорията софтуер с висок растеж през следващите няколко години е тази на платформите за изкуствен интелект. [Докладът „Платформа за изкуствен интелект \(AI\) – Глобален стратегически бизнес доклад“](#) прогнозира силно разрастване на този пазар, движено от по-бързото внедряване на AI технологии в предприятията. Според оценките пазарът ще нарасне от около 31–35 млрд. долара в средата на 2020-те години до над 130–180 млрд. долара до 2030–2032 г., което предполага средногодишен темп на растеж (CAGR) от около 26–28%.

Платформите за изкуствен интелект се превръщат в критична инфраструктура за съвременната цифрова трансформация, като позволяват на организациите да разработват, внедряват и управляват модели за изкуствен интелект в голям мащаб чрез интегрирани среди, обхващащи подготовката на данни, обучението на модели, тестването и внедряването. Тези платформи намаляват техническите бариери, позволявайки на компаниите да използват усъвършенствани анализи и машинно обучение без да разполагат с дълбока вътрешна експертиза, като по този начин демократизират внедряването на изкуствен интелект.

Ключовите фактори за растеж включват нарастващите обеми данни, търсенето на автоматизация и прогнозируема аналитика, както и необходимостта от по-бързо пускане на пазара на решения за изкуствен интелект. Платформите за изкуствен интелект се прилагат широко в различни сектори като здравеопазването (диагностика и прогнозиране на заболявания), финансите (разкриване на измами и оценка на риска), търговията на дребно (персонализация) и производството (оптимизация на процесите).

Докладът подчертава също така ролята на платформите за изкуствен интелект в управлението, интеграцията и сигурността на данните, като отговаря на предизвикателствата, свързани с големите масиви от данни, чрез усъвършенствани инструменти за събиране, почистване и управление на данни. Като цяло платформите за изкуствен интелект се позиционират като гръбнак на иновациите и конкурентното предимство в развиващата се цифрова икономика.

ИТ услуги

Прогнозата на Gartner за април 2026 г. потвърждава, че ИТ услугите са най-големият сегмент в ИКТ индустрията, като общите разходи се очаква да достигнат приблизително 1,87 трилиона щатски долара през 2026 г., което представлява ръст от около 9,0% на годишна база. Това позиционира ИТ услугите като стабилен, но умерено растящ сегмент, който изостава по ръст от софтуера, но води по абсолютен пазарен размер, което отразява неговата критично важна роля в дейността на предприятията.

Областите с по-висок растеж, включително *технологичното консултиране, бизнес консултирането и внедряването на приложения*, са разположени в горния десен квадрант, като съчетават темпове на растеж от около 5–6% със силни дългосрочни профили на средногодишен темп на растеж (около 6–7%). Тези сегменти са основните бенефициенти на продължаващата цифрова трансформация, миграцията към облака и внедряването на изкуствен интелект, където предприятията се нуждаят от консултантски и внедрителски капацитет за операционализиране на новите технологии.

За разлика от тях, сегментите с по-нисък растеж, като *управляваните услуги за приложения (AMS), управляваните услуги за инфраструктура и услугите за бизнес процеси*, се групират около 3–4% растеж, което отразява зрелостта и ценовия натиск. Въпреки това тези области все още представляват големи обеми на разходите, което подчертава тяхното значение за повтарящите се приходи и оперативната стабилност.

Като цяло Gartner характеризира ИТ услугите като „пазар с две скорости“: услугите с висока стойност, задвижвани от трансформацията, се разширяват стабилно, докато традиционният аутсорсинг и управляваните услуги растат по-бавно. Въпреки макроикономическата несигурност, ИТ услугите остават устойчиви благодарение на дълбоката си интеграция в основните бизнес процеси и непрекъснатото търсене на цифрова трансформация и трансформация, задвижвана от изкуствен интелект.

5.3 Допълнителна информация за първото полугодие на 2026 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“ 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 първото полугодие на 2026 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на първото полугодие на 2026 г.:

26.06.2026

Сирма Груп АД е сред лидерите на БФБ по корпоративно управление.

25.06.2026

Оповестяване на сделки със собствени акции в рамките на програмата за обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

24.06.2026

Сирма и Schwarz Digits създават стратегически алианс за развитие на суверенен корпоративен изкуствен интелект в Европа.

18.06.2026

Сирма става реферален партньор на Temenos.

18.06.2026

Публикуване на Протокола от редовното Общо събрание на акционерите на Сирма Груп АД (GSM202601).

18.06.2026

Публикуване на процедурата за изплащане на дивидент, приета от редовното Общо събрание на акционерите на Сирма Груп АД (GSM202601).

17.06.2026

Оповестяване на начало на програма за обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

16.06.2026

Сирма ще проведе редовното си Общо събрание на акционерите на 18 юни 2026 г.

10.06.2026

Roweb, част от Сирма, разширява CRM портфолиото си с придобиването на DynamiXRM SRL.

08.06.2026

Оповестяване на придобиване на румънската ИТ компания DynamiXRM.

01.06.2026

Цветан Алексиев е избран в Управителния съвет на BASSCOM.

27.05.2026

„Сирма Груп“ отчита силен ръст на рентабилността през първото тримесечие на 2026 г.

27.05.2026

Публикуване на междинните консолидирани финансови отчети на Сирма Груп АД към 31.03.2026 г.

19.05.2026

Сирма се присъединява към TechQuartier като партньор за растеж.

30.04.2026

Финансови резултати за 2025 г.: Сирма отчита 31% ръст на приходите и представя стратегията си за корпоративен изкуствен интелект.

30.04.2026

Публикуване на поканата и материалите за редовното Общо събрание на акционерите на Сирма Груп АД (GSM202601).

30.04.2026

Публикуване на междинните индивидуални финансови отчети на Сирма Груп АД към 31.03.2026 г.

29.04.2026

Публикуване на одитираните консолидирани финансови отчети на Сирма Груп АД за 2025 г.

16.04.2026

Оповестяване на промени в Устава на Сирма Груп АД.

02.04.2026

Сирма печели „Компания на годината 2026 – ИКТ“ на Forbes Business Awards.

31.03.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

30.03.2026

Сирма пуска FreightGo AI платформа за логистика.

30.03.2026

Оповестяване на информация за покупка на акции от член на Съвета на директорите на Сирма Груп АД.

27.03.2026

Публикуване на одитираните индивидуални финансови отчети на Сирма Груп АД за 2025 г.

27.02.2026

Сирма получава статут на „IBM Gold Partner“, като подобрява възможностите за изкуствен интелект, облачни технологии и автоматизация за своите клиенти.

24.02.2026

Сирма отбеляза дебюта си на Франкфуртската фондова борса с церемония по отваряне на търговията.

03.03.2026

Оповестяване на продажба на акции от член на Съвета на директорите на Сирма Груп АД.

03.03.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

02.03.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

26.03.2026

Финансовият директор на „Сирма“ Йордан Недев даде интервю за аналитичната компания „Едисън“.

21.02.2026

Оповестяване на прехвърляне на акциите на Сирма Груп АД към пазарния сегмент Eurobridge на БФБ.

20.02.2026

Изпълнителният директор на „Сирма“ Цветан Алексиев изнесе лекция пред 60 магистри в УНСС за развитието на изкуствения интелект – от началото на „Сирма“ през 1992 г. до съвременния изкуствен интелект за предприятия.

20.02.2026

Оповестяване на допускане до търговия на акциите на Сирма Груп АД на Франкфуртската фондова борса.

19.02.2026

Публикуване на междинните консолидирани финансови отчети на Сирма Груп АД към 31.12.2025 г.

18.02.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

16.02.2026

Главният директор развитие на Сирма, Момчил Зарев, се качи на сцената на TECHARENA в Стокхолм за задълбочена дискусия относно бъдещето на изкуствения интелект в бизнеса.

13.02.2026

Оповестяване на промяна на тикера на Сирма Груп АД на Българската фондова борса – София АД.

12.02.2026

Фил Маккенел, директор по продажбите за Обединеното кралство в Сирма Груп, изнесе реч на форума „Port to Port 2 – Innovation Forum“ в Хъл, Обединеното кралство.

02.02.2026

Изпълнителният директор Цветан Алексиев и финансовият директор Йордан Недев на Сирма проведеха уебинар по време на Европейския форум за ИТ услуги.

30.01.2026

Публикуване на междинните индивидуални финансови отчети на Сирма Груп АД към 31.12.2025 г.

16.01.2026

Акциите на „Сирма“ отбелязаха скок и бяха обявени за шампион на индекса SOFIX на Борсата в София за 2025 г.

09.01.2026

Оповестяване на датата на церемонията по откриване на Франкфуртската фондова борса.

08.01.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп АД.

5.5 Основна юридическа информация през първото полугодие на 2026 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2026 г. – 30.06.2026 г.:

- Обратно изкупуване на акции от дружеството

На 08.01.2026 г. „Сирма Груп“ 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“ 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.

На 27.02.2026 г. „Сирма Груп“ АД изкупи обратно 17 570 свои акции на средна цена от 1,17 евро за акция на обща стойност от 20 526,90 евро. Акциите представляват 0,03% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 02.03.2026 г. „Сирма Груп“ АД изкупи обратно 45 000 свои акции на средна цена от 1,14 евро за акция на обща стойност от 51 329,62 евро. Акциите представляват 0,076% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 30.03.2026 г. „Сирма“ АД изкупи обратно 50 430 свои акции на средна цена от 0,9811 евро за акция на обща стойност от 49 478,90 евро. Акциите представляват 0,085% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 17.06.2026 г. Съветът на директорите на „Сирма Груп“ АД (БФБ, FSE: SIRM) взе решение за обратно изкупуване на акции чрез Българската фондова борса – София в размер до общо 100 000 акции в периода от 18.06.2026 г. до най-късно 31.07.2026 г.

Подробностите относно програмата за обратно изкупуване, която ще бъде проведена, са както следва:

- Цел на програмата: възнаграждения и бонуси за ръководството;
- Максимална парична сума, отпусната за програмата: 205 000 евро;
- Максимален брой акции за обратно изкупуване: 100 000;
- Продължителност на програмата: 18.06.2026 г. – 31.07.2026 г.;
- Минимална и максимална цена на акция: 0,43 EUR и 2,05 EUR на акция (в съответствие с чл. 3, ал. 2 от Делегиран регламент (ЕС) 2016/1052).

Обратното изкупуване се основава на одобрението на Програмата за обратно изкупуване от годишното общо събрание, проведено на 08.04.2025 г.

Обратното изкупуване ще се осъществи чрез Българската фондова борса – София АД.

Обратното изкупуване ще се осъществи в съответствие с член 5 от MAR във връзка с разпоредбите на SBR, по-специално в съответствие с условията за търговия и ограниченията за търговия, определени в чл. 3 и чл. 4 от SBR.

Обратното изкупуване ще бъде осъществено от независимия инвестиционен посредник „Елана Трейдинг“ АД, София. „Елана Трейдинг“ АД трябва да осъществи придобиването на акциите на SIRM в съответствие с горепосочените нормативни актове и да спазва разпоредбите на одобрението от годишното общо събрание от 08.04.2025 г.

Общият брой от 100 000 акции, които ще бъдат изкупени, представлява 0,17 % от капитала на дружеството.

Към 30.06.2026 г. по програмата бяха изкупени 24 251 собствени акции на стойност 20 133,18 евро.

- **Продажба на акции на „Сирма Груп“ АД от член на СД**

На 02.03.2026 г. в офиса на „Сирма Груп“ АД е получено уведомление от Явор Джонев – член на Съвета на директорите на „Сирма Груп“ АД, в което се посочва, че е продал 17 474 акции от капитала на „Сирма Груп“ АД чрез сделки, осъществени на Българската фондова борса - София на 25, 26 и 27 февруари 2026 г. при средна цена от 1,27 евро за акция.

- **Покупка на акции на „Сирма Груп“ АД от член на СД**

На 30.03.2026 г. в деловодството на „Сирма Груп“ АД е постъпило писмо-уведомление от Атанас Киряков – член на Съвета на директорите на „Сирма Груп“ АД за покупка на 10 969 бр. акции от капитала на „Сирма Груп“ АД чрез сделки, извършени на Българската фондова борса - София на 30 март 2026 г. при среден курс за една акция от 0,9082 евро.

Съдебни искове за периода 01.01.2026 г. – 30.06.2026 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни искове за периода.

Друга юридическа информация за периода 01.01.2026 г. – 30.06.2026 г.:

- **Допускане до търговия на „Сирма Груп“ АД на Франкфуртската фондова борса**

В резултат от Заявление, подадено от „Сирма Груп“ АД до Франкфуртската фондова борса, считано от 20.02.2026 г., акциите на дружеството с ISIN код BG1100032140, са допуснати до търговия на пода на борсата с регистрация SIRM.

Формалната церемония за начало на търговията се проведе при откриването на борсовата сесия на Франкфуртската фондова борса на 24.02.2026 г. С това процесът по двойното листване на акциите на „Сирма Груп“ АД на Българската фондова борса и на Франкфуртската фондова борса приключи успешно.

- **Придобиване на дружеството „DynamixRM“**

На 05.06.2026 г. дъщерното дружество на „Сирма Груп“ АД – „Roweb Developpent SA“, Румъния, подписа договор за придобиване на дружеството „DynamixRM SRL“, Румъния:

- „DynamixRM SRL“ е регистрирана през 2015 г. в Букурещ, Румъния, и разполага с офиси и в Констанца, Румъния, с 5 служители;
- Финансови резултати за 2025 г.: Приходи: 1 727 030 RON (338 000 евро); Ръст на приходите 10% спрямо предходната година; EBITDA: 451 470 RON (89 000 евро); EBITDA марж: 26,1%;
- Специализация: ИТ услуги в областта на Microsoft Dynamics 365 CRM и пакета от персонализирани продукти GoGet365;
- Основни пазари: Румъния, Република Молдова, Белгия, Обединеното кралство.

Придобиването осигурява на Sirma/Roweb стратегическо навлизане в екосистемата на Microsoft Dynamics, създавайки мащабируема платформа за растеж, която съчетава периодични CRM услуги,

достъп до корпоративни клиенти и значителни възможности за кръстосани продажби с наличните .NET възможности на Roweb. Съветът на директорите на Сирма Груп АД и Roweb Development SA очаква създаването на възможности за кръстосани и допълнителни продажби към по-големи корпоративни клиенти чрез съчетаване на решенията на Dynamics 365 с експертизата на Roweb в разработката на софтуер.

Управлението на новия бизнес отдел първоначално ще бъде ръководено от Виорел Костеа и Мирел Йонеску от Roweb Development SA, заедно с Каталин Бизадеа от придобитата компания. В рамките на текущата година трябва да бъде завършена оперативната интеграция и юридическото сливане с Roweb Development SA.

Допълнителна информация за придобитата компания можете да намерите на:

<https://www.dynamixrm.ro/1033/acasa>

- **Уведомление за процедура и срокове за разпределение на паричен дивидент на Сирма Груп АД за 2025 година**

Съгласно решението на Общо акционерно събрание на Сирма Груп АД от 18.06.2026 г., дружеството пристъпва към разпределението на паричен дивидент в размер на бруто 0,015 евро на акция за 2025 година.

Емисия ISIN: BG1100032140

Обща сума на дивидента с включен данък дивидент: 863 164 евро.

Право на получаване на дивидент, съгласно решението на Общото събрание на акционерите, имат всички акционери на Сирма Груп АД към 02.07.2026 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: 57 544 261 (приспаднати 1 816 257 обратно изкупени акции).

Сума на дивидента за една акция: бруто 0,015 евро и нето за акционери-физически лица 0,01425 евро.

Банката, чрез която ще се изплаща дивидента е Уникредит Булбанк АД:

- Корпоративен филиал Света Неделя, София, пл. Света Неделя 7, ет. 1
- Корпоративен филиал Пловдив, Пловдив, ул. Иван Вазов 4
- Корпоративен филиал Бургас, Бургас, ул. Александровска 22
- Корпоративен филиал Варна, Варна, бул. Сливница 28
- Корпоративен филиал Велико Търново, Велико Търново, ул. Васил Левски 13
- Корпоративен филиал Русе, Русе, пл. Света Троица 5
- Корпоративен филиал Стара Загора, Стара Загора, бул. Симеон Велики 126
- Всички останали филиали на Уникредит Булбанк АД, така както са посочени в сайта на банката във всеки един момент: <https://www.unicreditbulbank.bg/bg/kontakti/klonove-bankomati-i-obekti/>

Начална дата на изплащане на дивидента е 20.07.2026 година.

Крайна дата на изплащане на дивидент е 20.01.2027 година (шест месеца след началната дата).

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

Банкови комисиони: „Сирма Груп“ 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 дивиденди чрез клоновата мрежа на търговската банка „Уникредит Булбанк“ АД.

Дивиденди в брой над EUR 5000: при получаване на дивидент в брой, чиято сума надхвърля EUR 5000, банката изисква ежедневно предизвестие. Такова не е необходимо при превод по сметка.

- **Промяна на наименованието на фирмата на „Сирма Груп“ АД (предишно „Сирма Груп Холдинг“ АД)**

Във връзка с решение на редовното общо събрание на акционерите, проведено на 18 юни 2026 г. (точка 7 от дневния ред), и вписване № 20260706115808 в Търговския регистър от 6 юли 2026 г., наименованието на дружеството бе променено от „Сирма Груп Холдинг“ АД на „Сирма Груп“ АД, изписвано на латиница като „Sirma Group“ JSC.

Промяната влезе в сила от датата на вписването — 6 юли 2026 г. От тази дата дружеството следва да се изписва единствено с новото си наименование „Сирма Груп“ АД във всички документи, договори и кореспонденция.

Промяната засяга единствено името на дружеството. Дружеството запазва своята правосубектност, както и всички свои права и задължения. ISIN (BG1100032140) остава непроменен; борсовият код (SIRM) също остава непроменен. За акционерите не възниква необходимост от предприемане на действия.

С посоченото решение и вписване дружеството промени и предмета си на дейност и отмени специалната си холдингова цел по чл. 277 от Търговския закон; съответно дружеството вече не е холдингово дружество.

5.6 Информация за сключените големи сделки през първото полугодие на 2026 г.

През първото полугодие на 2026 г., Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка със стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за 2 701 хил. евро
- Сделка 2 за 1 828 хил. евро
- Сделка 3 за 1 117 хил. евро

Продажби:

- Сделка 1 за 3 152 хил. евро
- Сделка 2 за 2 780 хил. евро
- Сделка 3 за 1 117 хил. евро

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през първото полугодие на 2026 г.

През първото полугодие на 2026 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през първото полугодие на 2026 г.

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

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

Прогнозите за развитие на сектор Информационни и комуникационни технологии през 2026 година 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 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 първото полугодие на 2026 г.

През първото полугодие на 2026 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“ АД
- **Капитал:** 405 869 евро, разпределен на 79 381 бр. акции с номинална стойност 5,11 евро. „Сирма Груп“ 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 продължава да предоставя облачни и хибридни решения, наети сървъри, колокация, услуги по киберсигурност, резервни копия, възстановяване при бедствия и софтуерни лицензи. През периода фокусът остана върху услуги с висока добавена стойност, които позволяват на клиентите да използват надеждна инфраструктура без директно да поемат пълния финансов и оперативен товар от закупуване, поддръжка и обновяване на собствен хардуер. Това позиционира управляваните услуги като по-предвидима алтернатива в среда на ограничени инвестиционни бюджети.

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 първото полугодие на 2026 година

Условия за развитие на бизнеса през първото полугодие на 2026 година

Първото полугодие на 2026 г. премина при запазена висока предпазливост в корпоративната среда. След първоначалния преход към еврото разплащанията и договорите с партньори от еврозоната станаха по-предвидими, но ефектът върху ценовите очаквания, бюджетите и процесите по одобрение остана осезаем. Клиентите продължиха да преразглеждат разходите си, като по-често отлагаха нови инвестиции или ги разделяха на по-малки етапи. Геополитическата нестабилност, високите производствени разходи и напрежението във веригите за доставка ограничиха готовността за нови капиталови проекти, включително в ИТ инфраструктура и външни услуги.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Външната среда продължи да оказва сериозен натиск върху пазара. Високите цени на хардуера, RAM паметта, системите за съхранение, лицензиите и мрежовото оборудване затрудниха планирането на нови проекти и повишиха себестойността на инфраструктурните услуги. Забавените доставки и ограничената наличност на част от компонентите допълнително усложниха сроковете за изпълнение. В същото време инфлационният натиск и несигурната икономическа среда накараха големите компании да ограничават външните ИТ разходи, да отлагат аутсорсинг проекти и да насочват повече ресурс към вътрешни оптимизации. Това доведе до по-дълъг цикъл на продажби, по-силен натиск върху цените и по-умерен темп на нови сделки.

Въпреки по-трудната среда, нуждата от сигурна, автоматизирана и мащабируема инфраструктура остава висока. AI натоварванията, киберрисковете и растящата сложност на корпоративните ИТ среди продължават да увеличават значението на управляваните облачни услуги, резервните копия, защитата на крайните устройства и възстановяването при инциденти. Разликата спрямо предходни периоди е, че клиентите търсят поетапни решения, оптимизация на потреблението и по-ясна възвръщаемост, вместо да одобряват мащабни еднократни инвестиции. Това засилва значението на услуги, които намаляват риска и дават контрол върху разходите.

Оперативна дейност през първото полугодие на 2026 година

През второто тримесечие компанията запази оперативна устойчивост, но високото ниво на отпадане на клиенти (churn), започнало през първото тримесечие и продължило през второто, ограничи положителната динамика и възможността за възстановяване на ръста на приходите. Съществена част от този отлив е резултат от структурна промяна в начина, по който корпоративните клиенти използват своите ERP системи. Водещите ERP вендори все по-активно насочват клиентите към собствените си SaaS и облачни платформи, което води до преместване на съответната инфраструктура от независими доставчици към среди, управлявани от самите производители на софтуера. Такъв е случаят с Microsoft Dynamics NAV, познат като Navision, чиито клиенти постепенно се насочват към Dynamics 365 Business Central Online, работещ в облачната екосистема на Microsoft Azure. Аналогична тенденция се наблюдава при SAP, чиито клиенти мигрират към SAP S/4HANA Cloud, както и при Oracle, където потребителите на традиционните ERP решения се насочват към Oracle Fusion Cloud ERP. В резултат част от клиентите преминаха към облачни платформи, контролирани от техните ERP вендори, което доведе до прекратяване или намаляване на използваните от тях инфраструктурни и облачни услуги на Датикум. Текущата търговска активност не успя да компенсира този отлив в достатъчна степен. На този фон Датикум продължи да оптимизира оперативните процеси, използването на наличната инфраструктура и разходите.

Важни събития:

- През полугодиято се запази интересът към услуги, които намаляват риска и дават предвидимост на разходите: управлявана облачна инфраструктура, резервни копия, киберсигурност и възстановяване при инциденти. Част от клиентите продължиха да отлагат големи инфраструктурни проекти заради цените на оборудването, сроковете за доставка и стремежа да използват наличните си вътрешни ресурси, което наложи по-внимателно планиране и поэтапно внедряване.

Реализация на бизнес плана през първото полугодие на 2026 година

Приходите от облачни услуги през първото полугодие 2026 са с 5,69 % по-ниски спрямо същия период на 2025 г., а общите приходи са намалели с 3,56% на годишна база. Високото ниво на отпадане на клиенти, както и по-слабата инвестиционна активност на клиентите, ограничените бюджети за външни ИТ услуги и по-предпазливото поведение на клиентите доведоха до този спад.

Разходите са намалели със 17 % спрямо първото полугодие на 2025 г. вследствие на по-строг оперативен контрол, по-добро планиране и внимателно управление на ресурсите. Това частично ограничава ефекта от спада в приходите, но не компенсира влиянието на churn и свиването на клиентската база. Високите цени на хардуера, RAM паметта, лицензиите и инфраструктурните компоненти остават съществен риск за себестойността, сроковете за изпълнение и разширяването на капацитета.

Перспективи и прогнози до края на 2026 година

До края на 2026 г. се очаква търсенето на облачни и хибридни услуги да остане стабилно, но без бързо възстановяване на инвестиционната активност. Клиентите ще останат взискателни към цената, ефективността и доказуемата бизнес полза, а част от големите компании ще продължат да ограничават външния аутсорсинг и да търсят вътрешни оптимизации.

Датикум ще продължи да развива управяваните облачни услуги, киберсигурността, резервираността, автоматизацията и възстановяването при инциденти. Основен приоритет до края на годината е ограничаването на churn, стабилизирането на клиентската база и възстановяването на положителната приходна динамика чрез по-активна работа със съществуващите клиенти, своевременно управление на подновяванията и разширяване на използваните услуги. Компанията ще запази фокуса върху ефективното използване на инфраструктурата, гъвкавите търговски модели, селективния подход към новите проекти и баланса между приходи, маржове и качество.

Финансови резултати:

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	893	926	(33)	(3,56%)
EBITDA	280	398	(118)	(29,65%)
Амортизации	(144)	(151)	7	4,64%
Нетна печалба	278	246	32	13,01%
EBITDA марж	31,35%	42,98%	(11,63%)	(27,05%)
Марж на нет. печалба	31,13%	26,57%	4,57%	17,18%
Продажби / акции	0,3879	0,4023	(0,01)	(3,56%)
Печалба / акция	0,1208	0,1069	0,014	13,01%
ROE	0,3462	0,2531	0,093	36,79%
Общо активи	1 700	1 541	159	10,32%
Нематериални активи	367	439	(72)	(16,40%)
Book value	436	533	(97)	(18,20%)
Собствен капитал	803	972	(169)	(17,39%)
Общо пасиви	897	569	328	57,64%
Лихвоносни дългове	94	112	(18)	(16,07%)
D/E	1,1171	0,5854	0,53	90,82%
ROA	0,1635	0,1596	0,004	2,44%

6.2. „Енгвю Системс“ АД

- <http://www.engview.com>
- „Енгвю Системс“ АД е дъщерно дружество на „Сирма Груп“ АД
- Капитал : 35 068 евро

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“ АД притежава 50 000 бр. акции или 72,9 % от капитала на дружеството.

Енгвю Системс през първото полугодие на 2026 година

Условия за развитие на бизнеса през първото полугодие на 2026 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.

През последните няколко години компанията се стреми да бъде изложител на всички основни специализирани изложби в цял свят. Това дава достъп до нови клиенти, откриване на нови партньорства и търсене на интеграционни проекти.

През първото полугодие на 2026 г. всички дъщерни компании на ЕнгВю взеха участие в Отворени врати на свои партньори, изложения във Филаделфия, Ню Йорк, Сао Паолу, Осака, Барселона, Берн и други градове. А СканФит за първи път беше представен на Фестербау, Нюрнберг, където се направиха нови контакти сред производителите на врати и прозорци.

За 2026 г. е предвидена нова разработка на уеб сайта на компанията, като през първото тримесечие започна технически анализ и първи стъпки в дефиниране на промените.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Първата половина на 2026 се отчита ръст на приходите във всички ЕнгВю подкомпании. Въпреки войните в Украйна и Близкия изток и цялостната макроикономическа рамка, компанията успява да запази изпълнението на поставените цели и дори да расте.

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 първото полугодие на 2026 година и реализация на инвестиционните намерения

През 2026 година компанията продължава развитието на своите продукти и подготовка за повече онлайн услуги и разработки. Тестват 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 ЕнгВю 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 въпреки икономическата нестабилност, успя да увеличи екипа си през февруари.

В Бразилия се търсят нови възможности за разрастване на бизнеса чрез включване на OEM партньорства. Налице са вече няколко нови дистрибутора в Бразилия, които да обхванат още по-голяма част от клиенти и да наложат с професионализъм заслуженото позициониране на челните места софтуера ни за опаковки.

В измервателната индустрия има леко забавяне тази година поради сложната макроикономическа рамка. Основно се търсят големите машини SFM с комбинирани функционалности и възможност за повече апликации.

Перспективи и прогнози за 2026 година

Очаква се увеличение на приходите през 2026 година, 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 края на 2026 г. първата версия ще бъде пусната и съответно има очаквания за генериране на приходи от нея до края на годината.

Финансови резултати:

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1 074	902	172	19,07%
EBITDA	141	234	(93)	(39,74%)
Амортизации	(278)	(230)	(48)	(20,87%)
Нетна печалба	134	3	131	4 366,67%
EBITDA марж	13,13%	25,94%	(12,81%)	(49,39%)
Марж на нет. печалба	12,48%	0,33%	12,14%	3 651,33%
Продажби / акции	15,5652	13,0725	2,49	19,07%
Печалба / акция	1,9420	0,0435	1,90	4 366,67%
ROE	0,0469	0,0011	0,046	4 155,68%
Общо активи	3 337	3 246	91	2,80%
Нематериални активи	2 417	2 406	11	0,46%
Book value	441	317	124	39,12%
Собствен капитал	2 858	2 723	135	4,96%
Общо пасиви	479	523	(44)	(8,41%)
Лихвоносни дългове	76	162	(86)	(53,09%)
D/E	0,0266	0,0595	(0,033)	(55,30%)
ROA	0,0402	0,0009	0,039	4 244,86%

6.3. Сирма Груп Инк**Развитие на бизнеса през първото полугодие на 2026 година**

През първото полугодие на 2026 г. Sirma Healthcare създаде първата по рода си система, задвижвана от изкуствен интелект, която може да обработва всякакъв вид информация – и автоматично да създава обобщения на медицински досиета на пациентите, да извършва подробно медицинско кодиране и да създава надлъжен клиничен преглед на данните за пациентите. Нашата инвестиция в решения за здравеопазване, задвижвани от платформата SirmaAI, дава бързи резултати.

Най-големият ни клиент в бизнеса с продажби на автомобили на дребно беше придобит от частна инвестиционна компания и ние бяхме запазени като предпочитан дългосрочен партньор за развитие.

Нашият задълбочен опит в системите за управление на слънчевата енергия за жилищни сгради ни донесе нов ангажимент с американска фирма, разработваща електроника от следващо поколение, и ние търсим дългосрочни договори за интеграция на зелена енергия.

Финансови Резултати:

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1 581	1 307	274	20,96%
EBITDA	221	69	152	220,29%
Амортизации	-	(2)	2	100,00%
Нетна печалба	217	67	150	223,88%
EBITDA марж	13,98%	5,28%	8,70%	164,78%
Марж на нет. печалба	13,73%	5,13%	8,60%	167,75%
Продажби / акции	0,0733	0,0606	0,01	20,96%
Печалба / акция	0,0101	0,0031	0,01	223,88%
ROE	0,0542	0,0183	0,04	196,36%
Общо активи	5 350	5 106	244	4,78%
Нематериални активи	1 025	993	32	3,22%
Book value	2 977	2 669	308	11,54%
Собствен капитал	4 002	3 662	340	9,28%
Общо пасиви	1 348	1 444	(96)	(6,65%)
Лихвоносни дългове	23	22	1	4,55%
D/E	0,0057	0,0060	(0,0003)	(4,34%)
ROA	0,0406	0,0131	0,027	209,11%

6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД

- <http://sirmaics.com/>

- **Капитал:** 153 388 евро. „Сирма Груп“ 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 2026 година

Компанията оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента отбелязаха минимален ръст на приходите през 2025 г. 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.

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 първото полугодие на 2026 година и реализация на инвестиционните намерения

През първото полугодие на 2026 година дружеството започна разработки за ДЗИ Общо застраховане свързани с техния нов портал.

„Сирма Ай Си Ес“ АД също така продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Изграждане на нови разработки в мобилни приложения;
- 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 година

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:

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	213	299	(86)	(28,76%)
EBITDA	(4)	52	(56)	(107,69%)
Амортизации	(40)	(20)	(20)	(100%)
Нетна (загуба)/печалба	(4)	32	(36)	н/п
EBITDA марж	(1,88%)	17,39%	-19,27%	(110,80%)
Марж на нет. (загуба)/печалба	(1,88%)	10,70%	-12,58%	н/п
Продажби / акции	0,7100	0,9967	-0,29	(28,76%)
(Загуба)/печалба / акция	(0,0133)	0,1067	(0,120)	н/п
ROE	(0,0090)	0,0717	(0,081)	н/п
Общо активи	511	507	4	0,79%
Нематериални активи	285	321	(36)	(11,21%)
Book value	157	125	32	25,60%
Собствен капитал	442	446	(4)	(0,90%)
Общо пасиви	69	61	8	13,11%
Лихвоносни дългове	4	12	(8)	(66,67%)
D/E	0,0090	0,0269	(0,018)	(66,37%)
ROA	(0,0078)	0,0631	(0,071)	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:

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	997	749	248	33,11%
EBITDA	38	(10)	48	н/п
Нетна печалба/ (загуба)	42	(10)	52	н/п
EBITDA марж	3,81%	(1,34%)	5,15%	н/п
Марж на нет. печалба / (загуба)	4,21%	(1,34%)	5,55%	н/п
ROE	0,1597	(0,0444)	0,204	н/п
Общо активи	781	515	266	51,65%
Собствен капитал	263	225	38	16,89%
Общо пасиви	518	290	228	78,62%
ROA	0,0538	(0,0194)	0,073	н/п

6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД

- **„Сирма Медикъл Системс“ АД** е дъщерна компания на „Сирма Груп“ АД
- **Капитал:** 51 129 евро. „Сирма Груп“ АД притежава 66% от капитала.

Условия за развитие на бизнеса през 2026 година

През 2026 г. глобалният дигитален здравен сектор се очаква да 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.

При успешно приключване на клиничните проучвания и FDA одобрение за Diabetes:M, „Сирма Медикъл Системс“ очаква значителни нови възможности за партньорства и дистрибуция в САЩ и други международни пазари. Развитието на MPI-2 като водеща платформа за терапия на заекване ще утвърди компанията като доставчик на висококачествени решения за крайни потребители.

В дългосрочен план, след стабилизиране и укрепване на позициите на Diabetes:M и MPI-2, е възможно възобновяване на по-активни дейности около Medrec:M, подкрепено от успешно наложения имидж и разширената партньорска мрежа.

Стратегията на „Сирма Медикъл Системс“ поставя акцент върху привличането на корпоративни клиенти и разширяване на продуктовата екосистема при Diabetes:M, както и масирана маркетингова кампания за MPI-2, насочена към крайни потребители. С ясна рамка, оптимално разпределен бюджет и фокус върху високостойности партньорства и канали за комуникация, компанията цели да затвърди своя пазарен дял, да засили интереса на външни инвеститори и разшири възможностите за бъдещ устойчив растеж.

Финансови Резултати

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	25	41	(16)	(39,02%)
EBITDA	(51)	(37)	(14)	(37,84%)
Амортизации	(19)	(11)	(8)	(72,73%)
Нетна загуба	(52)	(48)	(4)	(8,33%)
EBITDA марж	(204%)	(90,24%)	(113,76%)	(126,05%)
Марж на нет. загуба	(208%)	(117,07%)	(90,93%)	(77,67%)
Продажби / акции	0,0833	0,1367	(0,05)	(39,02%)
Загуба / акция	(0,1733)	(0,1600)	(0,01)	(8,33%)
ROE	0,1499	0,1627	(0,01)	(7,90%)
Общо активи	886	847	39	4,60%
Нематериални активи	856	808	48	5,94%
Book value	(1 203)	(1 103)	(100)	(9,07%)
Собствен капитал	(347)	(295)	(52)	(17,63%)
Общо пасиви	1 233	1 142	91	7,97%
ROA	(0,0587)	(0,0567)	(0,0020)	(3,56%)

6.7. “Сайфорт” ЕАД

“Сайфорт” ЕАД е специализирана компания в областта на киберсигурността, и е част от „Сирма Груп“ АД. Основната мисия на дружеството е да концентрира 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 доставчик на управлявани услуги по киберсигурност.

Бизнес моделът е изграден около устойчиви, повторяеми приходи от управлявани услуги: SOC (Security Operations Center) 24/7, CISO as a Service и AI-базирана платформа за управление на сигурността – „Sirma Cyber Security Management Platform“.

Условия за развитие на бизнеса през първото полугодие на 2026 година

Първото полугодие на 2026 г. протече при засилена регулаторна активност в Европейския съюз и ускорено пазарно търсене на управлявани услуги по киберсигурност. Ключовите бизнес условия могат да бъдат обобщени в следните направления:

Регулаторна среда в ЕС

- NIS2 Директивата продължава своята имплементация – към началото на 2026 г. само около 16 от 27 държави членки са я транспонирали изцяло. Европейската комисия е образувала производства за нарушения срещу 23 държави членки.
- На 20 януари 2026 г. Комисията предложи целеви изменения на NIS2, насочени към опростяване на съответствието за около 28 700 дружества, включително 6 200 микро и малки предприятия.
- DORA е в сила от януари 2025 г. и налага значителна тежест за съответствие върху финансовия сектор.
- Cyber Resilience Act (CRA) влиза в сила от 11 септември 2026 г., въвеждайки задължително отчитане на активно експлоатирани уязвимости.
- Очаква се финализиране на Cybersecurity Act 2.0 в началото на 2027 г.

Пазарни тенденции

- Европейският пазар на киберсигурност се оценява на около USD 69.82 млрд. за 2026 г. (спрямо USD 63.12 млрд. за 2025 г.) с прогнозен CAGR от 10.62% до 2031 г.
- Управляваните услуги (SOC, MDR) растат с CAGR от 13.56% – най-бързо развиващ се сегмент, движен от недостига на специалисти (~299 000 незаети позиции в ЕС).
- Сегментът на услугите заема 54.08% от пазарния дял, с доминираща роля на доставчиците на управлявани услуги.
- Ransomware атаките срещу европейски организации са нараснали с 30% спрямо 2024 г., с особен ръст в производствения сектор (+84% за Q1 2025).
- Изкуственият интелект ускорява и защитните, и атакуващите способности – дялът на организациите, оценяващи сигурността на своите AI инструменти, е нараснал от 37% (2025) на 64% (2026).

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

През 2026 г. дружеството управлява рискове, свързани с геополитическа нестабилност, регулаторна динамика и недостиг на квалифициран персонал.

Продължават мерките 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 Групата и добрите одиторски практики.

Оперативна дейност през първото полугодие на 2026 година

SOC центърът продължи да предоставя 24/7 мониторинг, управление на инциденти и проактивно откриване на заплахи. Беше постигнато подобрение 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.

SOC центърът продължи да предоставя непрекъснат 24/7 мониторинг, управление на инциденти и проактивно засичане на заплахи. Ключови постижения за първото полугодие на 2026 г.:

- Подобрена автоматизация на процесите чрез интегриране на AI модели за поведенчески анализ (UEBA).
- Намалено средно време за реакция на инциденти (MTTR) вследствие на оптимизирани playbook-ове.
- Разширяване на клиентската база в сегмента на средния бизнес, попадащ за първи път под обхвата на NIS2.

Платформата **Sirma Cyber Security Management Platform** продължава своята еволюция от инструмент за мониторинг към интелигентна екосистема за сигурност. Акценти от първото полугодие на 2026 г.:

- Внедряване на predictive threat intelligence модули.
- Разработка на proprietary AI модели за анализ на аномално поведение.
- Стартиране на функционалности за генеративни AI-базирани управленски отчети.

Израелското дружество „Saifort“ продължава активното си развитие на пазарите в Близкия изток. Проектът с пристанище Ашдод (Израел) представлява значима стратегическа възможност с очакван приход за втората половина на 2026 година, при условие, че бъде нормализирана геополитическата обстановка, забавяща почти всички проекти през първото полугодие на годината.

Перспективи и прогнози за 2026 година

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

Първото полугодие на 2026 година потвърди стратегическото позициониране на „Сайфорт“ ЕАД в условията на нарастващо регулаторно търсене и ескалиращ заплахов ландшафт в Европа. Три входирани ЕС проекта, активна международна тръжна дейност и напредваща AI платформа очертават солидна основа за ускорен растеж.

Европейският пазар на киберсигурност предоставя структурна пазарна попътна тенденция за модела на управлявани услуги на Saifort. При успешна реализация на pipeline-a от проекти и Ashdod Port, 2026 г. може да отбележи значим пробив в международните приходи на дружеството.

Мениджмънтът потвърждава ангажимент към финансова дисциплина, управленска прозрачност и ускорено технологично развитие, при пълно спазване на корпоративните стандарти на „Сирма Груп“ АД.

Финансови Резултати

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1182	45	1137	2 527,04%
EBITDA	(24)	(26)	2	7,96%
Амортизации	(4)	(6)	2	28,88%
Нетна печалба/(загуба)	(24)	(24)	-	-
ROE	(0,0064)	(0,0062)	(0,0002)	(2,70%)
Общо активи	3 791	3 813	(22)	(0,58%)
Нематериални активи	564	535	29	5,42%
Book value	3 186	3 239	(53)	(1,64%)
Собствен капитал	3 750	3 774	(24)	(0,64%)
Общо пасиви	41	39	2	5,13%
ROA	(0,0063)	(0,0062)	(0,0002)	(2,64%)

6.8. Роуеб Дивелъпмент

Роуеб 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, Роуеб 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 първото полугодие на 2026 година

През първото полугодие на 2026 г. глобалният пазар на ИТ услуги запази тенденцията на устойчиво развитие, подкрепен от продължаващата дигитализация на бизнеса и публичния сектор. Сред основните двигатели на търсенето останаха внедряването на решения с изкуствен интелект, автоматизацията на бизнес процеси, модернизацията на съществуващи системи и миграцията към облачни инфраструктури. Все по-голямо значение придобиха решенията, които позволяват на организациите да повишат ефективността си и да постигнат измерими бизнес резултати.

Пазарната среда през полугодиято остана силно конкурентна. Клиентите продължиха да поставят акцент върху оптимизацията на разходите, гъвкавото управление на ИТ ресурсите и ясната възвръщаемост на инвестициите. Наред с това се запази търсенето на гъвкави модели на сътрудничество, включително dedicated екипи, проектно базирани услуги и дългосрочни партньорства. Нарастващ интерес се наблюдава към доставчици, които могат да комбинират технологична експертиза с практически решения за интегриране на AI и автоматизация в съществуващи бизнес процеси.

Роуеб Дивелъпмент е добре позиционирана да отговори на тези пазарни тенденции чрез:

- утвърдения си опит в управлението и изпълнението на комплексни международни проекти;
- гъвкавите и мащабируеми модели за организация на екипи и предоставяне на ИТ услуги;
- задълбочената технологична експертиза в разработката на уеб, eCommerce и специализирани софтуерни решения;
- способността си да интегрира AI технологии и автоматизация в съществуващи системи и бизнес процеси;
- възможността да предоставя решения, съобразени с конкретните бизнес цели и изисквания на клиентите.

Като част от Сирма Груп, компанията продължава да се възползва от синергии на групово ниво, включително споделена технологична и експертна компетентност, оптимизирано използване на ресурси и достъп до нови бизнес възможности и международни пазари. Тези фактори създават предпоставки за устойчиво развитие на Роуеб, разширяване на клиентската база и допълнително укрепване на конкурентните позиции на дружеството.

Дружеството оперира в следните индустрии:

- Електронна търговия: E-commerce секторът продължи да се развива динамично през първото полугодие на 2026 г., като основен фокус останаха персонализацията на потребителското изживяване, мобилната търговия, оптимизацията на конверсиите и интегрирането на AI технологии. Magento и други водещи e-commerce платформи продължават да бъдат предпочитани от средни и големи търговци, които търсят мащабируемост, сигурност и възможности за интеграция с комплексни бизнес системи. Roweб продължи да предоставя персонализирани e-commerce решения, включително разработка, оптимизация и миграции към съвременни версии на платформите.

- Информационни технологии: ИТ секторът запази силен фокус върху облачните архитектури, изкуствения интелект, автоматизацията, low-code/no-code технологиите и киберсигурността. Организациите продължиха да търсят надеждни и мащабируеми решения, които едновременно оптимизират оперативните разходи и ускоряват внедряването на нови функционалности. Търсенето на персонализирана софтуерна разработка и интеграция на AI в съществуващи приложения и бизнес процеси създава благоприятна среда за развитие на услугите на Роуб.
- Телекомуникации: Телекомуникационните компании търсят инструменти за управление на инфраструктура и анализ в реално време. Роуб предлага мащабируеми, високопроизводителни решения за мониторинг, OSS/BSS интеграции и клиентски портали.
- Финансови услуги: Финансовият сектор продължи да се развива при едновременно нарастващи изисквания към сигурността, защитата на данните и регулаторното съответствие. Търсенето на дигитални финансови услуги, платежни решения, secure portals и RegTech функционалности остана високо. В тази среда Роуб насочва експертизата си към разработване и интегриране на сигурни и надеждни решения, съобразени с изискванията на финансовите организации и техните клиенти.
- Здравеопазване: Дигиталната трансформация в здравеопазването продължи да създава възможности за развитие на решения за телемедицина, електронно управление на здравни данни, планиране и управление на медицински услуги и дигитално взаимодействие с пациентите. Основен приоритет остават сигурността, защитата на чувствителната информация и удобството за крайните потребители. Роуб прилага своята технологична експертиза при разработването на сигурни и ориентирани към пациента дигитални платформи.
- Образование: Образователният сектор продължи внедряването на дигитални и хибридни модели на обучение, като се увеличи търсенето на адаптивни платформи, интерактивни среди и интеграции със системи за управление на обучението (LMS). Роуб предоставя персонализирани портали и софтуерни решения, които подпомагат дигитализацията на образователните процеси и улесняват взаимодействието между институции, преподаватели и обучаеми.

Важни събития

- Завършена оптимизация на процеса по lead management – Въведен е обновен процес за обработка на входящи запитвания, включващ унифицирана квалификация на лийдове и по-ясни етапи в sales pipeline-а. Целта е повишаване на проследимостта и намаляване на загубата на потенциални възможности в ранните етапи на продажбения цикъл.
- Имплементирана AI асистирана оценка на проекти – Внедрен е механизъм, който подпомага предварителния анализ на клиентски изисквания чрез AI-базирана оценка на обхват, сложност и ресурси. Решението подпомага по-бързото формиране на офертни рамки и по-точно планиране на delivery капацитета.
- Разширяване на data-driven управлението на продажбите – Въведени са допълнителни метрики и отчетни структури за анализ на ефективността на търговските дейности, включително конверсионни съотношения по етапи и източници на лийдове. Това позволява по-прецизно вземане на решения на ниво управление.
- Създаване на вътрешен AI knowledge hub – Стартирана е инициатива за централизиране на знания и практики в областта на Generative AI, включваща вътрешни гайдове, use-case библиотека и споделяне на добри практики от проектни екипи. Целта е ускоряване на вътрешното усвояване на AI технологии и стандартизация на подходите в проекти.

Перспективи и прогнози за 2026 година

Очаква се стабилизиране на приходните потоци с постепенно ускоряване към края на полугодиято, обусловено от активиране на нови договори и реализация на проекти, договорени в предходните периоди.

Основен фокус на растежа ще бъдат AI-базирани решения, автоматизация на бизнес процеси и модернизация на съществуващи enterprise системи. Очаква се засилване на търсенето на интегрирани решения, комбиниращи софтуерна разработка и оптимизация на операционни процеси.

Географският фокус през 2026 г. ще бъде насочен към диверсификация на пазарното присъствие, с приоритет върху Западна Европа и избрани пазари в Северна Америка, чрез разширяване на партньорската мрежа и участие в стратегически клиентски инициативи.

Финансови Резултати

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	3 912	3 422	490	14,32%
EBITDA	748	507	241	47,53%
Амортизации	(25)	(21)	(4)	(19,05%)
Нетна печалба	700	413	287	69,49%
EBITDA марж	19,12%	14,82%	4,30%	29,05%
Марж на нет. печалба	17,89%	12,07%	5,82%	48,26%
Продажби / акции	13,0400	11,4067	1,63	14,32%
Печалба / акция	2,3333	1,3767	0,957	69,49%
ROE	0,7576	0,5994	0,158	26,38%
Общо активи	3 741	3 171	570	17,98%
Нематериални активи	3	1	2	200%
Book value	921	688	233	33,87%
Собствен капитал	924	689	235	34,11%
Общо пасиви	2 817	2 482	335	13,50%
ROA	0,1871	0,1302	0,057	43,67%

6.9. “Сирма Груп” АД – самостоятелен отчет

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	26 265	23 613	2 652	11,23%
EBITDA	1 125	1 169	(44)	(3,76%)
Амортизации	(773)	(676)	(97)	(14,35%)
Нетна печалба	285	446	(161)	(36,10%)
EBITDA марж	4,28%	4,95%	(0,67%)	(13,48%)
Марж на нет. печалба	1,09%	1,89%	(0,80%)	(42,55%)
Продажби / акции	0,4425	0,3978	0,045	11,23%
Печалба / акция	0,0048	0,0075	(0,003)	(36,10%)
ROE	0,0072	0,0110	(0,004)	(34,65%)
Общо активи	60 605	58 116	2 489	4,28%
Нематериални активи	6 156	5 833	323	5,54%
Book value	33 531	34 752	(1 221)	(3,51%)
Собствен капитал	39 687	40 585	(898)	(2,21%)
Общо пасиви	20 918	17 531	3 387	19,32%
Лихвоносни дългове	5 461	4 083	1 378	33,75%
D/E	0,1376	0,1006	0,037	36,78%
ROA	0,0047	0,0077	(0,003)	(38,72%)

7/ Резултати по сегменти

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

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. евро	Хотелиерство хил. евро	Финансова индустрия хил. евро	ИТ услуги хил. евро	Производство хил. евро	Стратегическо развитие хил. евро	Общо хил. евро
30.06.2026							
Приходи на сегмента	13 772	2 382	4 605	8 455	1 338	3 140	33 692
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(10 794)	(3)	(1)	(133)	(7)	(157)	(11 095)
Разходи за външни услуги	(1 393)	(599)	(1 208)	(1 750)	(140)	(570)	(5 660)
Разходи за персонал	(860)	(1 750)	(2 910)	(4 969)	(594)	(2 933)	(14 016)
Амортизация на нефинансови активи	(160)	(139)	(181)	(222)	(254)	(313)	(1 269)
Други разходи	(20)	(7)	(69)	(59)	(27)	(306)	(488)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	545	(116)	236	1 322	316	(1 139)	1 164

	Системна интеграция хил. евро	Хотелиерство хил. евро	Финансова индустрия хил. евро	ИТ услуги хил. евро	Производство хил. евро	Стратегическо развитие хил. евро	Общо хил. евро
30.06.2025							
Приходи на сегмента	11 553	2 608	4 317	6 267	1 109	3 653	29 507
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(8 926)	(2)	(94)	(20)	(35)	(78)	(9 155)
Разходи за външни услуги	(929)	(517)	(859)	(1 518)	(153)	(447)	(4 423)
Разходи за персонал	(575)	(1 981)	(2 863)	(4 149)	(544)	(3 254)	(13 366)
Амортизация на нефинансови активи	(168)	(134)	(168)	(157)	(230)	(233)	(1 090)
Други разходи	(14)	(10)	(43)	(67)	(30)	(293)	(457)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	941	(36)	290	356	117	(652)	1 016

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.

В глобалната класификация, предлагана от Gartner, „Системната интеграция“ е част от сегмента „ИТ Услуги“, който се запазва като водещия и най-голям сегмент в ИКТ индустрията в света. В прогнозата си, потвърдена през юни 2026 г., Gartner очаква световни разходи за ИТ от 6,31 трилиона щатски долара през 2026 г. (+13,5%), като ИТ услугите – най-голямата категория с около 1,87 трилиона щатски долара – нарастват с 9,0% на годишна база. Растежът е воден от инфраструктурата за изкуствен интелект и разработка на софтуер – ускоряващ се технологичен цикъл, който остава основното положително очакване в макроикономическа конюнктура на несигурност.

Макроикономически контекст към средата на 2026 г. е доминиран от енергийния и транспортен шок, свързан с войната в Близкия изток. За „Системна интеграция“ това означава нарушена логистика, по-високи цени на оборудването и риск от забавяне или отлагане на проекти.

Независимо от трудната пазарна конюнктура, продажбите в сегмента надхвърлиха планираното за първото полугодие на 2026 г. Приходите на сегмента през полугодие то достигнаха почти 13,8 милиона евро, ръст от над 19% на годишна база, и сегментът се запазва като водещ за Сирма с близо 41% от приходите на консолидиран основа.

Тъй като сегментът е силно ориентиран към препродажба на хардуер и оборудване, маржът му е структурно нисък: оперативната печалба за полугодие то бе 545 хиляди евро, при марж от около 4% – под нивото отпреди година, тъй като сделките с по-нисък марж за оборудване формираха по-голям дял от продажбите.

2026 година започна с няколко значими сделки, като паралелно продължи и изпълнението на проекти започнати през 2025 г. Ето по-значимите сделки с плащания от началото на годината:

- проект за продажба и интегриране на мрежово оборудване за една от големите телеком компании в България;
- продължава проект за интегриране на оборудване за киберсигурност в центровете за данни в 4 държави на голяма финтех компания;
- доставка на настолни компютри за голяма българска банка;
- доставка на оборудване и системна интеграция за голяма банка в Румъния.

Българският пазар остава доминиращ за сегмент „Системна интеграция“.

Целите, заложи ни пред сегмента „Системна интеграция“ за първото полугодие, бяха преизпълнени по отношение на приходите, макар че маржът на печалба остана под натиск.

Пазарните предизвикателства пред сегмента се запазват през цялата 2026 г.: подновеният конфликт в Близкия изток предполага нарушена логистика, свито търсене и ръст на цените на оборудването.

Независимо от това, екипът на сегмента е подготвен и уверен в изпълнението на годишния план за сегмента през 2026 г.

Финансови резултати на сегмента:

	Системна интеграция	
	30.06.2026	30.06.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	13 772	11 553
Разходи за материали и себестойност на продадените стоки	(10 794)	(8 926)
Разходи за външни услуги	(1 393)	(929)
Разходи за персонал	(860)	(575)
Амортизация на нефинансови активи	(160)	(168)
Други разходи	(20)	(14)
Оперативна печалба на сегмента	545	941

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.

Сегментът отчете загуба за първата половина на годината, главно поради по-ниски приходи в сравнение със същия период на предходната година. Спадът отразява намаленото търсене от страна на някои съществуващи клиенти, докато основната икономика на доставките и брутните маржове останаха стабилни. По-слабите финансови резултати се дължат главно на невъзможността на базата на фиксирани те разходи да се коригира със същия темп като спада на приходите.

Спрямо годишния план за 2026 г., представянето за първото полугодие отразява ранното въздействие на пазарните неблагоприятни фактори, като няколко проекта са подложени на натиск, тъй като клиентите реагират на ускоряващото се приемане на изкуствен интелект чрез намаляване на броя на наетите разработчици. Това е тенденция в целия отрасъл, която се наблюдава и управлява активно.

Сегментът е в процес на оптимизиране на настоящия си бизнес модел в отговор на променящата се пазарна среда. Стратегическата посока се измества от зависимост от линейни ангажименти за разработване на софтуер към по-диверсифициран и устойчив модел, включващ абонаментни услуги, управлявана поддръжка и предложения с добавена стойност, основани на изкуствен интелект.

През първата половина на годината сегментът инвестира приблизително 185 хиляди евро в инициативи за продажби и маркетинг, насочени към укрепване на пазарната му позиция и подкрепа на бъдещия растеж. Тези инвестиции включват разширяване на търговското покритие, увеличаване на присъствието в индустрията и популяризиране на решенията на компанията, базирани на изкуствен интелект, към нови клиентски сегменти. Тъй като тези дейности са стратегически по своята същност, очаква се финансовите им ползи да се материализират в по-дълъг период, а не веднага.

През първото полугодие на 2026 г. беше постигнат значителен стратегически етап с пускането на Vela AI агента, разработен на платформата Sirma AI. Vela представлява първото продуктово предложение за AI в сегмента, насочено директно към хотелски групи и оператори в сферата на хотелиерството, с фокус върху автоматизацията, персонализацията и оперативната оптимизация. Сегментът представи своите услуги и Vela AI агента на ITB Berlin, където поддържаше специален щанд.

Стартирането на ITB Berlin генерира силен пазарен интерес и се очаква да отвори нов поток от приходи „директно-към-хотела“, разширявайки адресируемия пазар на сегмента отвъд традиционната клиентска база на доставчици на технологии.

Във връзка с пускането на Vela, сегментът назначи директор продажби за региона EMEA (Европа, Близкия Изток и Африка), като по този начин засили търговския капацитет, необходим за превръщане на възможностите в подписани ангажименти. В ход са планове за разработване на допълнителни AI агенти на платформата Sirma AI, като по-нататъшно се разшири продуктовото портфолио, достъпно за хотелски групи и оператори в сферата на хотелиерството.

След осем години в сектора, сегментът продължава да поддържа много добри отношения със своите клиенти и успешно да представя визията на Sirma за бъдещето и развитието на индустрията.

Перспективи и прогнози за 2026 г.:

В перспектива ръководството очаква втората половина на годината да се възползва от постепенното преразпределение на наличния капацитет за доставки, продължаващия растеж на услугите, свързани с изкуствен интелект, с по-висока стойност и превръщането на съществуващия канал за продажби в ангажименти с нови клиенти. Въпреки че настоящият пазар продължава да се развива, инвестициите, направени през първата половина на годината, се очаква да засилят конкурентната позиция на сегмента и да подкрепят бъдещия растеж на приходите.

Ще продължим да оптимизираме съществуващия си бизнес модел, ускорявайки прехода от чисто проектно базирани приходи към повтарящи се абонаменти, управлявани услуги за поддръжка и AI-базирани решения, изградени върху платформата Sirma AI.

За 2026 г. е планирано участие в следните индустриални събития:

- HITEC, Индианаполис, САЩ (Sirma AI за хотелиерство – AI агенти)
- WTM, Лондон, Великобритания

Сегментът ще продължи активно да работи за внедряване на изкуствен интелект в своите операции, за да оптимизира работните процеси, както и да изгражда и разработва решения, базирани на изкуствен интелект, за своите клиенти на платформата Sirma AI.

Финансови резултати на сегмента:

	Хотелиерство	
	30.06.2026	30.06.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	2 382	2 608
Разходи за материали	(3)	(2)
Разходи за външни услуги	(599)	(517)
Разходи за персонал	(1 750)	(1 981)
Амортизация на нефинансови активи	(139)	(134)
Други разходи	(7)	(10)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	(116)	(36)

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 и най-голям сегмент в ИКТ индустрията в света. В прогнозата си, потвърдена през юни 2026 г., Gartner очаква световни разходи за ИТ от 6,31 трилиона щатски долара през 2026 г., ръст от 13,5% на годишна база, воден от инфраструктурата за изкуствен интелект и разработка на софтуер - само системите за центрове за данни се очаква да нараснат с 55,8%. ИТ услугите остават най-голямата категория с около 1,87 трилиона щатски долара, с по-умерен ръст от 9,0%. Този ускоряващ се технологичен цикъл, движен от изкуствения интелект, е основното положително развитие, което подкрепя глобалната активност в условията на макроикономическия шок, свързан с войната в Близкия изток към средата на 2026 г.

Кратко деескалиране между САЩ и Иран в средата на юни се разпадна в началото на юли, като подновените военни действия около Ормузкия проток върнаха цената на Brent до около 79 щатски долара за барел. Институционалните прогнози за растежа през 2026 г. се разминаха необичайно широко - от 3,0% (МВФ) до 2,8% (ОИСР) и едва 2,5% (Световната банка, най-слабият темп от пандемията насам) - при рискове, все още наклонени към понижение. Продължително смущение би означавало влошен икономически климат, по-високи разходи за суровини и забавяне на проектите. Това очертава конюнктурата на сегмента „ИТ Услуги“.

В допълнение към тази несигурност, сегментът остава изложен на валутен риск върху деноминиранията си в долари приходи (близо 14% от продажбите през първото полугодие бяха в САЩ) и на ценов натиск от движението на енергията инфлация. В България - член на еврозоната от 1 януари 2026 г. - централната банка повиши прогнозата си за инфлацията през 2026 г. до 5,0%, като стегнатият пазар на труда поддържа висок натиск върху заплатите; нарастващите разходи за персонал и суровини са основният риск за маржовете на сегмента през останалата част от годината.

Въпреки затруднената конюнктура, сегментът надхвърли планираните продажби. Приходите от сегмента през първото полугодие на 2026 г. достигнаха почти 8,5 милиона евро. Сегмента е с над 25% от приходите на консолидирана основа през периода. Нарастването на приходите в сегмента „ИТ Услуги“ е съпътствано с увеличаване на техния марж на печалба до над 15%. Сегмента допринася със 1 322 хиляди евро към печалбата на консолидирана основа през първото полугодие на 2026 г.

През първото полугодие на 2026 г. бяха сключени договори с нови клиенти, и продължи работата по договори сключени в миналото. В началото на годината бяха преподписани договори за ИТ обслужване с всички стари клиенти, като и съответно работата по техните проекти продължава.

По-значимите от проектите, по които се работи и бе получено плащане през полугодията са:

ИТ Услуги в Европа:

- Поддръжка и усъвършенстване на платежна система за голям английски оператор
- Извънгаранционна поддръжка и усъвършенстване на голяма система за самолетни резервации
- Нов договор с голяма фирма за климатични системи от Лихтенщайн
- Разширена софтуерна разработка за клиенти в Швейцария, Норвегия и Финландия, както и за паневропейска организация за свободна търговия със седалище в Белгия

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

- Извънгаранционно обслужване на внедрената информационна система на Национален съвет по цени и реимбурсиране на лекарствените продукти (НСЦРЛП)
- Модернизация на информационна система на Българското Патентно Ведомство, извънгаранционна поддръжка и осигуряване на непрекъсваемост на работния процес и киберсигурност
- Продължава изпълнението на договора за модернизация на информационната система за съхранение и обработка на данни с Агенция по заетостта в България
- Начало на проект „Надграждане на портала за електронни услуги на Прокуратурата на Република България“
- Започване на нови ангажменти с Министерство на културата и Столична община

ИТ Услуги в САЩ:

- обслужваме стари клиенти на Сирма

Географски продажбите през първото полугодие на 2026 г. бяха насочени към Европа и САЩ със силни продажби на Балканите.

Финансовите резултати от дейността на сегмента през първото полугодие на 2026 г. надхвърлиха планираното по отношение на приходите. Същевременно, несигурността на пазарите и потенциално забавяне на икономическия растеж ни прави въздържани в очакванията за развитие на сегмента през 2026 г.

Финансови резултати на сегмента:

	ИТ услуги 30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро
Приходи на сегмента	8 455	6 267
Разходи за материали	(133)	(20)
Разходи за външни услуги	(1 750)	(1 518)
Разходи за персонал	(4 969)	(4 149)
Амортизация на нефинансови активи	(222)	(157)
Други разходи	(59)	(67)
Оперативна печалба на сегмента	1 322	356

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.

Макроикономически и регулаторни фактори през периода:

- Първа година в еврозоната.
Присъединяването на България към еврозоната създаде търсене на адаптации, но и еднократно преразпределение на клиентските ИТ бюджети към задължителни проекти за сметка на дискреционните инициативи с по-висок марж.
- Енергийна и обща инфлация.
Инфлационният натиск се пренася върху ставките на подизпълнителите с по-кратък лаг, отколкото сегмента може да индексира цените по действащи договори – асиметрия, която пряко свива маржа.
- Регулаторно натоварване като двустранен фактор.
DORA, AMLA, PSD3 и EUDI Wallet генерират устойчиво търсене, но увеличават обхвата и сложността на внедряванията, а с това и риска от преразход. Липсата на устойчива бюджетна рамка продължава да отлага проекти с публично финансиране, а финансовите институции остават консервативни при инвестиционните решения въпреки високата си ликвидност.

Пред сегмента през периода продължават да седят сериозни предизвикателства:

- Недостиг на висококвалифицирани кадри в тесните технологични и домейн специализации.
- Устойчив ръст на възнагражденията, изпреварващ възможностите за индексирание на цените по действащи договори.
- Политическа нестабилност и забавяне на бюджетните процеси при проекти, зависими от макрорамката; предпазливо инвестиционно поведение на финансовите институции.
- Силно, но волатилно предлагане на ресурс от Украйна, оказващо натиск върху регионалните ценови нива.

Нарастващата конкуренция при AI решенията се съпровожда от завишени клиентски очаквания за съкращения на разходите за труд и за по-кратки времена за доставка. Това създава ценови натиск върху традиционните услуги, но отваря пространство за диференциация чрез домейн експертиза — област, в която сегмента има устойчиво предимство благодарение на дългогодишното си присъствие в банковия и транзакционния бизнес.

Клиентите работят в условия на инфлационен натиск, геополитическа несигурност и динамична регулаторна рамка. Същевременно високите печалби и високата ликвидност във финансовия сектор създават благоприятни предпоставки за инвестиции в модернизация на ИТ инфраструктурата, дигитализация и автоматизация на процесите, внедряване на AI решения и засилено регулаторно съответствие.

През първото шестмесечие на 2026 г. бяха стартирани и изпълнявани следните основни направления:

- Регулаторна отчетност. Адаптации на регулаторни репортинг системи и модернизация на RepXpress съгласно изискванията на регулаторите след въвеждането на еврото.
- seGate реинтеграция. Цялостно пренастройване и нова интеграция с държавни източници на данни — проект с висока сложност и значителен принос към приходите за периода.
- DIGI Bank и AI агенти. Нови инициативи и запитвания за адаптация на DIGI Bank решенията към работа с AI агенти.
- Банкови системи. Продължаващи ангажменти по Temenos Transact и Oracle FlexCube, включително активни оферти за нов проект за двата екипа.

Фокусът на услугите през 2026 г. включва управление и администрация на бази данни, автоматизирани инструменти за тестване, бизнес анализ и документация и хибридни експертни услуги. Методологичната основа на консултантските услуги е Assist Knowledge Development и стандартите на Британската асоциация за бизнес анализ.

Наблюдава се постепенен, но все още незавършен преход от модел, ориентиран основно към предоставяне на ресурси, към продуктово-експертен модел с по-висока добавена стойност.

Софтуер като услуга (SaaS) направлението към средата на 2026 г. включва:

- RepXpress като управлявана услуга. Естествен SaaS кандидат — задължителна, повтаряща се, с висока честота на регулаторни промени и ниска склонност към смяна на доставчик.
- seGate като управлявана услуга. Оценката на клиенти и управлението на клиентски данни изискват постоянна адаптация към регулаторни и външни източници — характеристика, която прави абонаментния модел по-ефективен и за двете страни.
- Модел на монетизация. Комбинация от абонамент, ценообразуване на база реално ползване (usage-based) и premium AI модули.

В Изкуствения интелект (AI) като направление към средата на 2026 г. развитието е фокусирано върху адаптиране на всички собствени решения за работа с AI агенти, включително надграждане и поддръжка на MCP (Model Context Protocol) сервиси, което прави системите на сегмента достъпни за агентни AI взаимодействия.

- Автоматизация на регулаторната отчетност и на управлението на риска — генериране и валидация на отчети, скоринг, детекция на аномалии, AML/Fraud сигнали.
- Автоматизация на onboarding процесите — извличане на данни, KYC верификация, оценка на клиенти.
- AI инструменти за вътрешна употреба от бизнес експертите и разработчиците, с цел повишаване на производителността на собствения ресурс.

Приоритетите в географското развитие на сегмента са:

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

В заключение първото шестмесечие на 2026 г. потвърждава пазарната позиция на Финансовия сегмент. Приходите нарастват с 6,7% до 4 605 хил. евро и търсенето остава силно.

Стратегическия преход към продукти, SaaS приходи и AI-базирани решения въпрос не на технологична мода, а на финансова необходимост за сегмента.

Успехът през остатъка от 2026 г. и през 2027 г. ще зависи от правилното позициониране в облачната и AI трансформацията, включително отварянето на всички собствени решения за агентни AI взаимодействия; от задържането на ключовите специалисти като основен носител на маржа; от дисциплинираното управление на външните услуги и административната тежест; от оперативната ефективност и диверсификацията на портфолиото; от адаптирането към DORA, AMLA, PSD3 и EUDI Wallet; и от способността недостигът на кадри да бъде превърнат от ограничение в катализатор за иновация.

Ръководството счита, че резултатите за първото шестмесечие на 2026 г. са в съответствие с очакванията при отчитане на пазарната среда.

Финансови резултати на сегмента:

	Финансова индустрия	
	30.06.2026	30.06.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	4 605	4 317
Разходи за материали	(1)	(94)
Разходи за външни услуги	(1 208)	(859)
Разходи за персонал	(2 910)	(2 863)
Амортизация на нефинансови активи	(181)	(168)
Други разходи	(69)	(43)
Оперативна печалба на сегмента	236	290

Сегмент "Производство" разработва продукти, които са базирани на собствена иновативна технология за вариационен и параметричен CAD/CAM, предназначени за автоматизация и оптимизация на производствените процеси, свързани основно с опаковки от различни листови материали. В сегментът Групата разработва продукти, предназначени за контрол на качеството при серийни производства в различни индустрии, основно свързани с машиностроенето, механика, производство на алуминиеви и пластмасови детайли и др. В тази област, дружеството разработва както изцяло собствени пазарни решения, така и технологични решения, предназначени за конкретни измервателни машини.

Дейността на Групата в сегмента е концентрирана в дъщерното дружество „ЕнгВю Системс“ АД.

Географски продажбите през първото полугодие на 2026 г. бяха насочени към Европа и САЩ.

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

Финансови резултати на сегмента:

	Производство	
	30.06.2026	30.06.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	1 338	1 109
Разходи за материали	(7)	(35)
Разходи за външни услуги	(140)	(153)
Разходи за персонал	(594)	(544)
Амортизация на нефинансови активи	(254)	(230)
Други разходи	(27)	(30)
Оперативна печалба на сегмента	316	117

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 първото полугодие на 2026 г., сегментът „Стратегическо развитие“ е реализирал над 9% от общите приходи на консолидирано ниво за Сирма, и е реализирал 1 139 хиляди евро 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 под-сегментите генерират приходи. През първото полугодие на 2026 г. сегментът „Стратегическо развитие“ включва продажби в следните под-сегменти 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 първото полугодие на 2026 г. водещ под-сегмент е „ИТ услуги за транспорт и логистика“ (48% от продажбите на „Стратегическо развитие“). С приходи от близо 1,4 милиона евро, 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, с клиенти в Австралия, Германия, Обединеното кралство и Швейцария.

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:

1. Развитие на услугите
2. Увеличаване на продажбите
3. Достигане до самоиздръжка на под-сегмента
4. Генериране на печалба от дейността
5. Нарастване на продажбите до над 10% от общите за Групата и преминаване към ниво на самостоятелен сегмент

Към средата на 2026 г. под-сегмент „Транспорт и логистика“ успешно постигна първите четири цели и фокусира своите усилия към нарастване на продажбите до необходимите за превръщането му в самостоятелен сегмент. Под-сегментите „Здравеопазване“ и „Застрахователни компании“ са постигнали първите три цели и вече се самоиздържат. Под-сегментът „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 под-сегмент. Дейността на „Инкубатор и лаборатории“ до края на 2026 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, макар развитието на събитията в региона – белязано вече от подновен конфликт – да не е благоприятно. 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	
	30.06.2026	30.06.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	3 140	3 653
Разходи за материали	(157)	(78)
Разходи за външни услуги	(570)	(447)
Разходи за персонал	(2 933)	(3 254)
Амортизация на нефинансови активи	(313)	(233)
Други разходи	(306)	(293)
Оперативна(загуба) на сегмента	(1 139)	(652)

8/ Основни пазари

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

Приходи по региони и държави:

Регион	30.06.2026	30.06.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Европа	27 552	23 097	4 455	19,29%
Северна Америка	2 908	3 351	(443)	(13,22%)
Обединено кралство	2 387	2 280	107	4,69%
Австралия	344	42	302	719,05%
Азия	334	464	(130)	(28,02%)
Южна Америка	163	273	(110)	(40,29%)
Африка	4	-	4	н/п
Общо	33 692	29 507	4 185	14,18%

„Сирма Груп“ 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 97,49% 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 първото полугодие на 2026 г. Групата реализира продажби в 60 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 19 739 хил. евро или 58,59% от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 2 648 хил. евро или 7,86% и от Великобритания с 2 387 хил. евро или 7,08 %.

9/ Консолидирани финансови резултати

9.1. Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Приходи от договори с клиенти	33 452	29 291	4 161	14,21%
Приходи от финансираня	7	13	(6)	(46,15%)
Печалба от продажба на нетекущи активи	6	11	(5)	(45,45%)
Други приходи	227	192	35	18,23%
Общо	33 692	29 507	4 185	14,18%

През периода консолидираните приходи нарастват с 14,18% или с 4 185 хил. евро през разглеждания период в сравнение с първото полугодие на 2025 г.

Приходите от продажби по продуктови линии включват:

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Софтуерни услуги	16 058	14 955	1 103	7,38%
Продажба на ИТ оборудване	12 851	10 060	2 791	27,74%
Абонаменти	2 298	2 198	100	4,55%
Лицензи	978	630	348	55,24%
Облачни услуги	473	487	(14)	(2,87%)
Поддръжка	348	446	(98)	(21,97%)
Системна интеграция	22	-	22	н/п
Други	424	515	(91)	(17,67%)
Общо	33 452	29 291	4 161	14,21%

9.1.1. Повторяеми консолидирани приходи

Повторяеми са стабилни, прогнозируеми и постоянни във времето приходи.

Групата отчита повторяеми приходи както следва:

	Сума (в хил. евро)	Процент от приходите към 30.06.2026
Поддръжка и обслужване	1 626	5%
Изграждане и управление на ИТ системи	7 761	23%
Абонаменти и лицензи	1 294	4%
Услуги по дългосрочни договори	1 034	3%
Общо повторяеми приходи	11 715	35%
Други приходи	21 977	65%
Общо приходи	33 692	100%

	Сума (в хил. евро)	Процент от приходите към 30.06.2025
Поддръжка и обслужване	1 770	6%
Изграждане и управление на ИТ системи	7 377	25%
Абонаменти и лицензи	885	3%
Услуги по дългосрочни договори	2 361	8%
Общо повторяеми приходи	12 393	42%
Други приходи	17 114	58%
Общо приходи	29 507	100%

Поддръжка и обслужване

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

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро	Изменение (хил. евро,%)
Разходи за материали	(339)	(228)	(111)
Изменение %			48,68%
Разходи за външни услуги	(5 660)	(4 423)	(1 237)
Изменение %			27,97%
Разходи за персонала	(14 016)	(13 366)	(650)
Изменение %			4,86%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(1 269)	(1 090)	(179)
Изменение %			16,42%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(10 756)	(8 927)	(1 829)
Изменение %			20,49%
Други разходи	(488)	(457)	(31)
Изменение %			6,78%
Разходи общо	(32 528)	(28 491)	(4 037)
Изменение %			14,17%

През периода консолидираните разходи на Групата се увеличават с 4 037 хил. евро или с 14,17% спрямо първото полугодие на 2025 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходи за персонала (43,09%), следвани от разходите за външни услуги (17,40%).

9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи)

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро	Изменение (в хил. евро)	Изменение (%)
Финансови разходи	(104)	(431)	327	(75,87%)
Финансови приходи	162	5	157	3 140%
Финансови приходи / разходи (нетно)	58	(426)	484	н/п

Консолидираните финансови приходи нарастват със 157 хил. евро или с 3 140% през разглеждания период основно поради увеличението на печалбите от валутна преоценка. Консолидираните финансови разходи намаляват с 327118 хил. евро или със 75,87%, основно поради намаление на разходите от валутна преоценка.

9.4. Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат увеличение от 3 507 хил. евро или 5,66% през разглеждания период.

Нетекущи активи

	30.06.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение хил. евро.	Изменение %
Репутация	20 686	20 339	347	1,71%
Имоти, машини и съоръжения	7 527	7 856	(329)	(4,19%)
Нематериални активи	11 694	11 359	335	2,95%
Отсрочени данъчни активи	344	344	-	-
Общо	40 251	39 898	353	0,88%

Текущи активи

	30.06.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Материални запаси	2 771	1 793	978	54,55%
Търговски и други вземания	13 920	11 458	2 462	21,49%
Предплащания и други активи	2 077	1 840	237	12,88%
Вземания от свързани лица	179	167	12	7,19%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	75	11	64	581,82%
Парични средства	6 210	6 809	(599)	(8,80%)
Общо	25 232	22 078	3 154	14,29%

9.5. Консолидиран собствен капитал

	30.06.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение (хил. евро,%)
Акционерен капитал	30 274	30 351	(77)
Изменение			(0,25%)
Изкупени собствени акции	(935)	(802)	(133)
Изменение			16,58%
Резерви	4 962	4 858	104
Изменение			2,14%
Неразпределена печалба	7 232	7 614	(382)
Изменение			(5,02%)
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	41 533	42 021	(488)
Изменение			(1,16%)
Неконтролиращо участие	1 577	1 495	82
Изменение			5,48%
Общо собствен капитал	43 110	43 516	(406)
Изменение			(0,93%)

Към края на първото полугодие на 2026 г. консолидираният собствен капитал е намалял с 406 хил. евро спрямо края на 2025 г.

9.6. Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви се увеличават с 3 913 хил.евро или с 21,20% през разглеждания период.

Нетекущи пасиви

	30.06.2026	31.12.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Пенсионни и други задължения към персонала	437	437	-	-
Дългосрочни заеми	6 230	3 752	2 478	66,04%
Задължения по лизингови договори	296	414	(118)	(28,50%)
Дългосрочни задължения към свързани лица	42	84	(42)	(50%)
Отсрочени данъчни пасиви	182	182	-	-
Финансирания	233	246	(13)	(5,28%)
Общо	7 420	5 115	2 305	45,06%

Нетекущите пасиви нарастват с 2 305 хил. евро или с 45,06 % през разглеждания период.

Текущи пасиви

	30.06.2026	31.12.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Задължения към персонала	2 581	2 673	(92)	(3,44%)
Краткосрочни заеми	712	718	(6)	(0,84%)
Задължения по лизингови договори	341	406	(65)	(16,01%)
Търговски и други задължения	4 897	6 113	(1 216)	(19,89%)
Пасиви по договори	4 173	2 338	1 835	78,49%
Краткосрочни задължения към свързани лица	2 169	1 029	1 140	110,79%
Задължения за данъци върху дохода	65	53	12	22,64%
Финансирания	15	15	-	-
Общо	14 953	13 345	1 608	12,05%

Текущите пасиви нарастват с 1 608 хил.евро или с 12,05% през разглеждания период.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в евро)	Оставащо задължение към 30.06.2026 (в евро)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник									
Сирма Груп АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	евро	5 112 919	2 820 756	11.11.2025	Приложимия за съответен период на олихвяване променлив Лихвен индекс и надбавка за редовен дълг	14.11.2030	Залог на вземания
Сирма Груп АД	Обединена Българска Банка АД	Банков кредит	евро	4 806 144	4 095 866	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 АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	евро	4 090 335	-	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	евро	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“ АД и неговите дъщерни дружества:

Предоставил	Получил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 30.06.2026 (в хил. евро)	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	Евро	1167	20.12.2022	2.8	31.12.2027	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Груп“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Евро	1 670	18.07.2023	0.1	31.12.2027	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	Сайфорт Израел		Дружество под общ контрол	Заем	Шекели	13	21.02.2024	2.5	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	„Пирина технологии“ АД	175149906	Дружество под общ контрол	Заем	Евро	151	10.01.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Евро	77	27.06.2017, 20.09.2017	3	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Евро	67	31.05.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Евро	15	26.01.2026	2.3	31.01.2028	необезпечен
„ЕнгВю Системс“ АД	ЕнгВю Системс ГмбХ		Дъщерно дружество	Заем	Евро	53	05.12.2022	3	31.12.2028	необезпечен
„Сирма Ай Си Ес“ АД	„Сирма Груп“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Евро	128	04.2.2025	0.1	31.12.2028	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	Сирма ФЗЕ		Дъщерно дружество	Заем	Щатски долари	146	09.12.2025	2.5	09.12.2028	необезпечен

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

Получил	Предоставил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 30.06.2026 (в хил. евро)	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	Евро	1 167	20.12.2022	2.80	31.12.2027	необезпечен
"Сирма Груп Инк"	"Уърклоджик Канада"	Чуждестранна компания	Несвързан о лице	Заем	Щатски долари	42	31.07.2017	0.01	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дъщерно дружество	Депозит	Евро	1 670	18.07.2023	0.10	31.12.2027	необезпечен
„Сирма Груп“ АД	„Сирма Ай Си Ес“ АД	203940550	Дъщерно дружество	Депозит	Евро	128	04.02.2025	0.10	31.12.2028	необезпечен
Сирма ФЗЕ	„Сирма Груп“ АД		Дружество майка	Заем	Щатски долари	146	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.

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро	Изменение (в хил. евро)	Изменение (%)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	(586)	(1 513)	927	(61,27%)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(1 937)	(1 363)	(574)	(42,11%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	1 868	(367)	2 235	н/п
Нетна промяна в паричните средства	(655)	(3 243)	2 588	79,80%
Парични средства в началото на годината	6 809	7 771	(962)	(12,38%)
Парични средства от бизнескомбинация	13	-	13	н/п
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	43	(131)	174	н/п
Парични средства в края на периода	6 210	4 397	1 813	41,23%

9.8. Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период компанията реализира следните финансови резултати:

	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Изменение	
Показатели в хил. евро			стойност	(%)
Приходи от оперативна дейност	33 692	29 507	4 185	14,18%
Общо оперативни разходи	(32 528)	(28 491)	(4 037)	14,17%
Печалба от оперативната дейност	1 164	1 016	148	14,57%
Финансови приходи	162	5	157	3 140,00%
Финансови разходи	(104)	(431)	327	(75,87%)
Печалба преди разходи за данъци	1 222	590	632	107,12%
Разходи за данъци	(124)	(74)	(50)	67,57%
Нетна печалба	1 098	516	582	112,79%
Дивидент	863	593	270	45,53%
Парични средства и парични еквиваленти	6 210	6 809	(599)	(8,80%)
Материални запаси	2 771	1 793	978	54,55%
Краткотрайни активи	25 232	22 078	3 154	14,29%
Обща сума на активите	65 483	61 976	3 507	5,66%
Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	60 786	59 675	1 111	1,86%
Краткосрочни задължения	14 953	13 345	1 608	12,05%
Дълг	7 579	5 290	2 289	43,27%
Обща сума на пасивите	22 373	18 460	3 913	21,20%
Собствен капитал	43 110	43 516	(406)	(0,93%)
Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	43 455	43 134	321	0,74%
Оборотен капитал	10 279	8 733	1 546	17,70%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
Печалба от малцинствено участие	521	299	222	74,25%
Разходи за лихви	(66)	(49)	(17)	34,69%
Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,819	0,736	0,0827	11,24%
Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,810	0,736	0,0737	10,02%

Показатели	30.06.2026	30.06.2025/ 31.12.2025	Стойност	(%)
EBITDA	2 557	1 729	828	47,89%
DEPRECIATION	(1 269)	(1 090)	(179)	16,42%
EBIT	1 288	639	649	101,56%
FIN/INVEST NET	58	(426)	484	(113,62%)
EBT	1 222	590	632	107,12%
ROA	0,0088	0,0035	0,0053	151,66%
Debt/EBITDA Ratio	2,9640	3,0596	(0,0956)	(3,12%)
Quick Ratio	1,5021	1,5200	(0,0179)	(1,18%)
ROE	0,0253	0,0120	0,0133	111,22%
Debt/Equity Ratio	0,5190	0,4242	0,0948	22,34%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на печалбата от оперативна дейност	0,0345	0,0344	0,0001	0,34%
Норма на нетната печалба	0,0326	0,0175	0,0151	86,36%
Възвращаемост на активите	0,0181	0,0086	0,0094	108,90%
Възвращаемост на собствения капитал	0,0253	0,0120	0,0133	111,22%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите	0,5543	0,4945	0,0598	12,10%
Обращаемост на оборотния капитал	3,2778	3,3788	(0,1010)	(2,99%)
Текуща ликвидност	1,6874	1,6544	0,0330	2,00%
Бърза ликвидност	1,5021	1,5200	(0,0179)	(1,18%)
Абсолютна (незабавна) ликвидност	0,4153	0,5102	(0,0949)	(18,60%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S	1,4430	1,4812	(0,0382)	(2,58%)
Цена/Печалба P/E	44,2775	84,6999	(40,4224)	(47,72%)
Коефициент на Продажби за една акция	0,5676	0,4971	0,0705	14,18%
Коефициент на Печалба за една акция	0,0185	0,0087	0,0098	112,79%
Коефициент на Балансова стойност за една акция	0,7320	0,7266	0,0054	0,74%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,1418	0,2698	(0,1279)	(47,43%)
Темп на прираст на активите	0,0566	0,0227	0,0339	149,21%
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи	0,1247	0,0886	0,0360	40,65%
Коефициент Дълг / Капитал	0,1485	0,1092	0,0393	35,94%
Коефициент Дълг / Собствен капитал	0,1744	0,1226	0,0518	42,21%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал	1,3988	1,3835	0,0154	1,11%
Пазарна капитализация на компанията	48 082	43 705	4377	10,02%

9.9 Сделки със свързани лица

	30.06.2026 хил. евро	30.06.2025 хил. евро
Продажби:		
- стоки	177	71
- услуги	21	24

10/ Екология и персонал

10.1 Екология

„Сирма Груп“ 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:

30.06.2026 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
Сирма Груп АД	412	9	421
Роуб, Румъния	140	4	144
Енгвю Системс АД	31	4	35
Сайънт Шпк., Албания	27	1	28
Сирма Ша, Албания	18	3	21
Датикум АД	8	1	9
ДайнамиксРМ, Румъния	5	1	6
Сирма Ай Си Ес АД	4	1	5
Сирма Медикъл Системс АД	3	3	6
Сайфорт ЕАД	3	3	6
Сирма Груп Инк., САЩ	2	1	3
Енгвю Системс Германия	2	1	3
Сирма ФЗЕ, ОАЕ	1	1	2
Сирма Тех, Великобритания	-	1	1
Общо	656	34	690

30.06.2025 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
Сирма Груп АД	424	9	433
Роуб, Румъния	136	4	140
Енгвю Системс АД	31	3	34
Сайънт Шпк., Албания	27	1	28
Сирма Ша, Албания	17	3	20
Датикум АД	9	2	11
Сирма Ай Си Ес АД	8	1	9
Сирма Медикъл Системс АД	4	3	7
Сайфорт ЕАД	3	3	6
Сирма Груп Инк., САЩ	2	1	3
Енгвю Системс Германия	1	1	2
Сирма АБ, Швеция	1	-	1
Сирма Тех, Великобритания	-	1	1
Общо	663	32	695

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 войните в Украйна и Иран се породил инфлационен натиск и годишната инфлация в България за юни 2026 г. спрямо юни 2025 г., измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) е 5,2 %.

11.1.1 Валутен риск

По-голямата част от сделките на Групата се осъществяват в евро. 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 евро. 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 първото полугодие на 2026 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:

Търговски и други финансови вземания

Вземания от свързани лица

Парични средства

30.06.2026 **31.12.2025**
хил. евро **хил. евро**

13 920 11 068

179 167

6 210 6 809

20 309 **18 044**

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

Ръководството на Групата е извършило анализ на разчетите с контрагентите си както и потенциалния ефект върху кредитното им качество в т.ч. от гледна точка на формиране на обоснован размер на очакваните кредитни загуби съгласно възприетия модел за определянето им в съответствие с МСФО 9. На база извършения анализ и при отчитане на събираемостта на вземанията си 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 30 юни 2026 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

30 юни 2026 г.	Текущи		Нетекущи
	До 6 месеца хил. евро	Между 6 и 12 месеца хил. евро	От 1 до 5 години хил. евро
Заеми	356	356	6 230
Задължения по лизингови договори	170	171	296
Търговски и други задължения	4 897	-	-
Задължения към свързани лица	2 169	-	42
Общо	7 592	527	6 568

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

31 декември 2025 г.	Текущи		Нетекущи
	До 6 месеца хил. евро	Между 6 и 12 месеца хил. евро	От 1 до 5 години хил. евро
Заеми	359	359	3 752
Задължения по лизингови договори	209	209	425
Търговски и други задължения	5 562	-	-
Задължения към свързани лица	1 029	-	84
Общо	7 159	568	4 261

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

Възможността на 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“ 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 Групата към края на годината, за финансовите резултати от дейността и за паричните потоци в съответствие с приложимата счетоводна рамка. Отговорността на ръководството включва и прилагане на система за вътрешен контрол за предотвратяване, разкриване и изправяне на грешки и неверни изложения, допуснати в резултат на действия на счетоводната система. В тази връзка ръководството спазва следните основни принципи в своята дейност:

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

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**

В съответствие с приетата програмата за обратно изкупуване към през периода 02.07.2026 г. - 31.07.2026 г. бяха изкупени още 40 201 собственни акции на стойност 30 880,20 евро.

Общо по приетата програмата за обратно изкупуване дружеството изкупи обратно за периода 18.06.2026 г. – 31.07.2026 г. 64 452 собствени акции на стойност 51 013,38 евро.

- **Подписване на споразумения за придобиване на мажоритарен дял в Jucari Global Pty Ltd**

На 13 август 2026 г. Сирма Груп АД (BSE, FSE: SIRM; „Сирма“ или „Дружеството“) подписа Договор за покупко-продажба на акции (Share Purchase Agreement) и Споразумение между акционерите (Shareholders' Agreement) за придобиване на 51% от акционерния капитал на Jucari Global Pty Ltd (ABN 50 628 172 896) – австралийска компания, специализирана в технологични решения и услуги за сектора на веригите за доставки и логистиката, със седалище в Пърт, Западна Австралия. След приключване на сделката Сирма ще притежава 51% от акционерния капитал на Jucari Global.

Jucari Global е специалист в технологиите за вериги за доставки и логистика и е WiseTech Global Platinum Service Partner и Business Partner, с дълбока експертиза в платформата CargoWise. Компанията обслужва клиенти на международните пазари чрез услуги в областта на технологиите, консултирането, внедряването, интеграцията и оперативната трансформация.

Планираното придобиване е ключова стъпка в стратегията на Сирма за укрепване и разширяване на глобалния ѝ бизнес в областта на веригите за доставки и логистиката. Сделката ще съчетае отрасловата и CargoWise експертиза на Jucari Global с възможностите на Сирма в областта на корпоративните технологии, софтуерното инженерство, данните и изкуствения интелект.

Сделката надгражда съществуващото стратегическо партньорство между Сирма и Jucari Global, включително съвместното разработване на технологични решения и решения, базирани на изкуствен интелект, за сектора на веригите за доставки и логистиката. Тя също така ще засили присъствието на Сирма в Азиатско-тихоокеанския регион и ще подкрепи по-широката международна стратегия за растеж на Групата.

Сделката остава обусловена от изпълнението на договорените предварителни условия (conditions precedent). Допълнителна информация относно приключването на сделката ще бъде оповестена в надлежен срок, в съответствие с приложимите задължения на Дружеството за разкриване на информация.

Град София
24.08.2026 г.

Изпълнителен директор:

Цветан Алексиев