Sirma



МЕЖДИНЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД

за дейността на "Сирма Груп" АД

за периода, приключващ на 30.09.2026 година

sirma.com

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 третото тримесечие на 2026 г.** 15
5.1 Бизнесът на Сирма 15
5.2 Икономическа среда 16
5.3 Допълнителна информация за третото тримесечие на 2026 г. 19
5.4 Основни събития и бизнес новини през третото тримесечие на 2026 г. 20
5.5 Основна юридическа информация през третото тримесечие на 2026 г. 24
5.6 Информация за сключените големи сделки през третото тримесечие на 2026 г. 26
5.7 Информация за използваните финансови инструменти през третото тримесечие на 2026 г. 28
5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през третото тримесечие на 2026 г. 28
5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп 28
5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през третото тримесечие на 2026 г. 29
6/ **Резултати по дружества** 29
6.1. „Датикум" АД 29
6.2. „Енгвю Системс" АД 31
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. Роуеб Дивелъпмент 40
6.9. "Сирма Груп" АД – самостоятелен отчет 42
7/ **Резултати по сегменти** 43
8/ **Основни пазари** 53
9/ **Консолидирани финансови резултати** 54

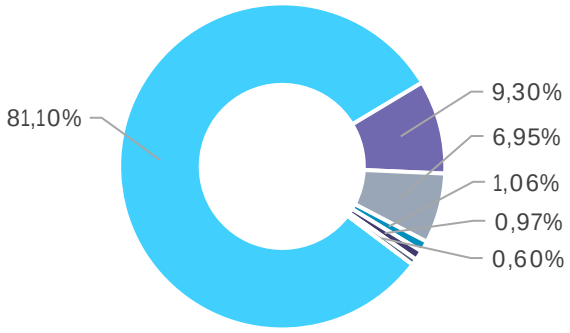
9.1. Консолидирани приходи 54
9.1.1. Повторяеми приходи 54
9.2. Консолидирани разходи 55
9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи) 56
9.4. Консолидирани активи 56
9.5. Консолидиран собствен капитал 56
9.6. Консолидирани пасиви 57
9.7. Парични потоци 61
9.8. Показатели и коефициенти 61
9.9 Сделки със свързани лица 63
10/ **Персонал и екология** 63
10.1 Екология 63
10.2 Персонал 63
11/ **Рискови фактори** 64
11.1 Анализ на пазарния риск 64
11.1.1 Валутен риск 64
11.1.2 Лихвен риск 65
11.2 Анализ на кредитния риск 65
11.3 Анализ на ликвидния риск 66
12/ **Друга информация съгласно Приложение 10 на Наредба 2 на КФН**. 67
12.1. Информация за събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността, и реализираните приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през отчетния период. 67
12.2. Информация за сделки, водени извънбалансово - характер и бизнес цел, посочване финансовото въздействие на сделките върху дейността, ако рискът и ползите от тези сделки са съществени за дружеството и ако разкриването на тази информация е съществено за оценката на финансовото състояние на групата. 67
12.3. Информация за използването на средствата от извършена нова емисия ценни книжа през отчетния период. 67
12.4. Анализ на съотношението между постигнатите финансови резултати, отразени във финансовия отчет за отчетния период, и по-рано публикувани прогнози за тези резултати. 67
12.5. Анализ и оценка на политиката относно управлението на финансовите ресурси с посочване на възможностите за обслужване на задълженията, евентуалните заплахи и мерки, които дружеството е предприел или предстои да предприеме с оглед отстраняването им. 67
12.6. Оценка на възможностите за реализация на инвестиционните намерения с посочване на размера на разполагаемите средства и отразяване на възможните промени в структурата на финансиране на тази дейност. 68
12.7. Информация за настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на групата. 68
12.8. Информация за основните характеристики на прилаганите от дружеството в процеса на изготвяне на финансовите отчети система за вътрешен контрол и система за управление на рискове. 68
12.9. Информация за промените в управителните и надзорните органи през текущия период. 69

12.10. Информация за известните на групата договорености (включително и след приключване на финансовата година), в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери. 69
12.11. Данни за Директора за връзки с инвеститорите, включително телефон и адрес за кореспонденция. 69
13/ **Промени в цената на акциите на дружеството** 70
14/ **Събития след края на отчетния период** 71

Основни финансови резултати

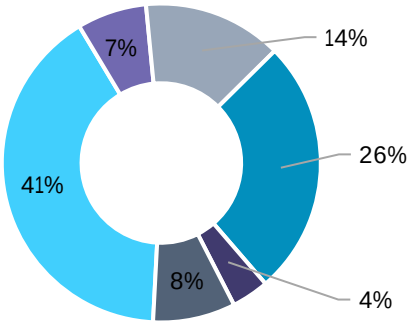
Приходи	EBITDA	Нетна печалба
50 132 **хил.евро**	3 569 **хил.евро**	1 329 **хил.евро**
15.80% ↑	20.53% ↑	24.91% ↑

Приходи по региони



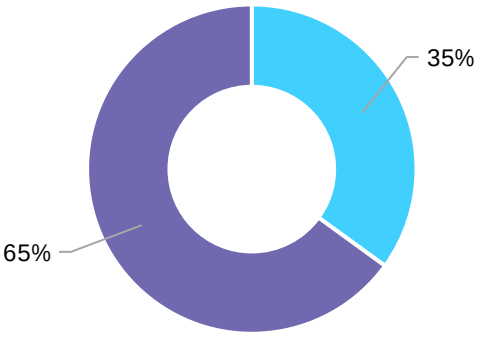
- Европа - 40 658 хил.евро
- Северна Америка - 4 663 хил.евро
- Обединено кралство - 3 483 хил.евро
- Австралия - 532 хил.евро
- Азия - 486 хил.евро
- Южна Америка - 299 хил.евро
- Африка - 11 хил.евро

Приходи по сегменти



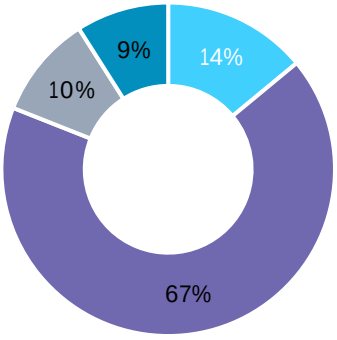
- Системна интеграция - 20 336 хил.евро
- Хотелиерство - 3 539 хил.евро
- Финансова индустрия - 7 083 хил.евро
- ИТ услуги - 13 077 хил.евро
- Производство - 1 903 хил.евро
- Стратегическо развитие - 4 194 хил.евро

Повторяеми приходи



- Общо повторяеми приходи - 17 292 хил.евро
- Други приходи - 32 840 хил.евро

Повторяеми приходи по видове



- Поддръжка и обслужване - 2 445 хил.евро
- Изграждане и управление на ИТ системи - 11 514 хил.евро
- Абонаменти и лицензи - 1 766 хил.евро
- Услуги по дългосрочни договори - 1 567 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 септември 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 30.09.2026 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансовия 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 финансовите отчети на дружествата, участващи в междинния консолидиран финансов отчет и в съответствие с пояснителните бележки към тях, че:

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

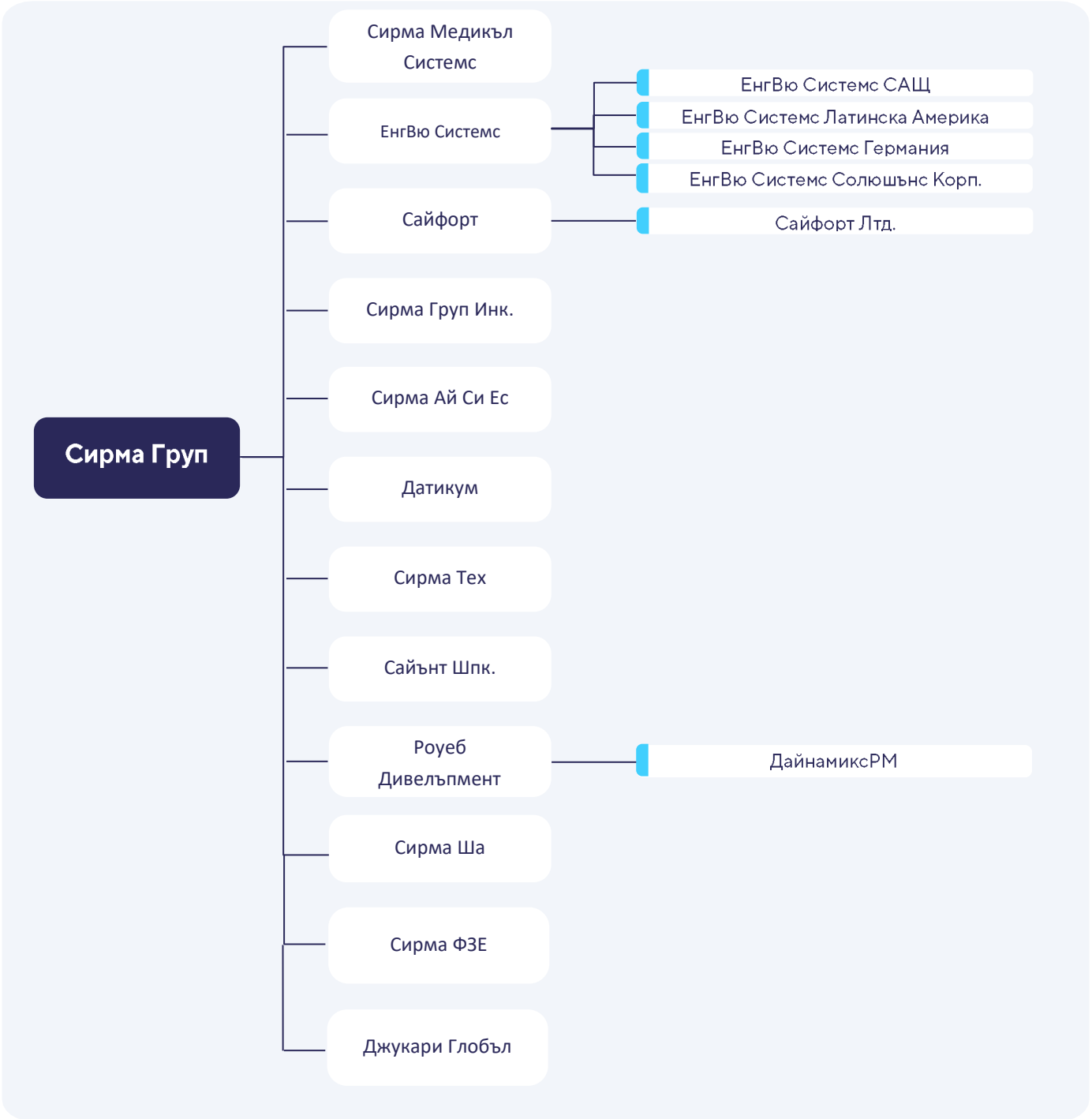
Всички финансови и нефинансови данни и информация за отчетния период се събират и / или докладват от отговорните бизнес единици.

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 30.09.2026 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 искови 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 осъщественото 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 30.09.2026 г. разпределението на акционерния капитал на "Сирма Груп" АД е както следва:

	30.09.2026	30.06.2026
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** 30.09.2026	**Брой акции към** 30.06.2026	**Номинал (евро)**	**Номинална стойност (евро)**	**% в капитала**	**% от право на глас***
Георги Първанов Маринов	5 463 898	5 463 898	0,51	2 786 588	9,20%	9,51%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	0,51	2 562 828	8,47%	8,74%
Чавдар Велизаров Димитров	4 818 586	4 818 586	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%	6,51%
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%	4,02%
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	2 006 709	2 000 709	0,51	1 023 422	3,38%	3,49%
Изкупени собствени акции	1 880 709	1 834 304	0,51	959 162	3,17%	-
Деян Николов Ненов	1 764 748	1 764 748	0,51	900 021	2,97%	3,07%
Други	20 715 378	20 767 783	0,51	10 564 843	34,90%	36,04%
Общо	59 360 518	59 360 518		30 273 864	100%	100%

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

Към 30.09.2026 г. "Сирма Груп" АД притежава 1 880 709 бр. (30.06.2026 г. – 1 834 304 бр.) собствени акции с номинална стойност 959 162 евро (3,17 % 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 30.09.2026 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 оперативно 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	18.06.2026	СГХ
Правила за работа на Съвета на директорите	Инструкции и разяснения за задълженията и отговорностите на членовете на Съвета на директорите	2015	18.06.2026	Всички дружества
Политика за възнагражденията	Политика за възнагражденията на членовете на Съвета на директорите	2015	18.06.2026	СГХ
Инструкции, задължения и отговорности на вътрешните лица	Инструкции и разяснения за задълженията и отговорностите при достъп и работа с вътрешна информация	2015	18.06.2026	Всички дружества
Програма за добро корпоративно управление	Система от правила, която защитава интересите на акционерите и другите заинтересовани лица	2015	18.06.2026	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	18.06.2026	Всички дружества
Анти-корупционна политика	Политика срещу корупционните практики и свързаните с тях явления	2015	18.06.2026	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	18.06.2026	Всички дружества
Етичен кодекс за поведение на служителите	Кодексът установява нормите за етично поведение на служителите в Сирма	2020	18.06.2026	Всички дружества
Политика за личните данни	Политика по поверителност и защита на личните данни на клиентите на Сирма	2021	18.06.2026	Всички дружества
Политика за устойчивост	Политика за устойчиво функциониране и развитие на дружествата в Сирма	2021	18.06.2026	Всички дружества
Политика за човешките права	Политика, която определя отношението към човешките права в дружествата в Сирма	2023	18.06.2026	Всички дружества
Политика за снабдяване съобразена с корпоративната социална отговорност (КСО)	Политика, която интегрира КСО в практиката по снабдяване на Сирма	2023	18.06.2026	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 30.09.2026	Брой акции към 30.06.2026	Номинал (евро)	Стойност (евро)	% в капитала към 30.09.2026	% от право на глас към 30.09.2026
Георги Първанов Маринов	5 463 898	5 463 898	0,51	2 786 588	9,20%	9,51%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	0,51	2 562 828	8,47%	8,74%
Чавдар Велизаров Димитров	4 818 586	4 818 586	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	1 567 256	0,51	799 301	2,64%	2,73%
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	10 933	0,51	5 576	0,02%	0,02%
Пейо Василев Попов	100	100	0,51	51	0,0002%	0,0002%
Общо	22 828 804	22 828 804		11 642 691	38,46%	39,68%

През периода не са извършени сделки с акции на Дружеството от членовете на СД.

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

	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	315	272
Разходи за социални осигуровки	8	6
Общо възнаграждения	323	278

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**	30.09.2026	31.12.2025
				%	%
„Сайфорт" ЕАД	България	Софтуерни услуги	Системна интеграция	100%	100%
Сайфорт Лтд.	Израел	Софтуерни услуги	Системна интеграция	70%	70%
Роуеб Дивелъпмент СА	Румъния	Софтуерни услуги	ИТ услуги	51%	51%
ДайнамиксРМ	Румъния	Софтуерни услуги	ИТ услуги	51%	-
Джукари Глобал	Австралия	Софтуерни услуги	ИТ услуги	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 третото тримесечие 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 предимно 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 АИ, а в началото на 2023 и останалия си дял в него. Сирма АИ (сега Онтотекст АД) е компания, основана от Сирма и работеща в областта на семантичните технологии. Флагманският продукт на Сирма АИ е GraphDB – една от най-добрите граф-бази в света. Безспорно успешна компания, Сирма АИ достигна нивото, при което за да продължи да се развива успешно и да се конкурира със силните си американски конкуренти (компании като Neo4J, Microsoft, Amazon, Oracle, IBM) се нуждае от много големи инвестиции, такива каквито Сирма не може да си позволи. Компанията беше оценена на близо 30М евро, което е отлична референция за способностите на Сирма да създава и развива успешни бизнеси. През последните години стратегията на Сирма се промени драстично. Реалностите в бизнеса са такива, че вече без значителни инвестиции е почти невъзможно да се развива продуктов бизнес. Ето защо Сирма започна да се позиционира като сървис компания с дълбока експертиза в няколко стратегически вертикала и мощни решения, често подпомагани от технологии в областта на ИИ. Основните приходи, фокус, маркетинг и растеж са фокусирани в дейността, свързана с услуги – разработка на софтуер, ИТ консултации, системна интеграция, облачни услуги и т.н. Тази дейност генерира над 90% от бизнеса на групата. Сирма запазва и инвестиционна част – продуктовите си компании като ЕнгВю и Сирма Медикъл Системс. В тези компании се извършва R&D и продуктово развитие. В допълнение, през последната една година Сирма се завърна с пълна сила към корените си, а именно създаване и използване на технологии от ИИ. Сирма разработи и продава, както директно, така и чрез мрежа от дистрибутори, на свои клиенти, собствена ИИ (AI) платформа за създаване и управление на мрежи от ИИ (AI) агенти. 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 АИ). 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

Октомврийската актуализация на проучването показва глобална икономика, която не се забавя равномерно, а се пренарежда: според МВФ около 47% от икономиките са с намалени прогнози, като растежът се измества към страните, свързани с търсенето на ИИ, и встрани от изложените на енергийния шок от войната. МВФ прогнозира световен растеж от 3,1% през 2026 г. и 3,4% през 2027 г.; ОИСР е по-ниска – 2,9% / 3,0%; юнската цифра на Световната банка е 2,5% / 2,8% и не е актуализирана. Глобалната инфлация е 4,7% през 2026 г. и 4,1% през 2027 г. (+0,2 пп спрямо юли), т.е. дезинфлацията е спряла. Европа е повишена: МВФ вдига еврозоната до 1,1% / 1,2%, ОИСР – до 1,0% / 1,0%, докато ЕЦБ (септември) остава на 0,9% / 1,4%. Проблемът е инфлацията: бързата оценка на ХИПЦ в еврозоната достигна 3,8% през септември – над пика от 3,6% през четвъртото тримесечие в проекциите на ЕЦБ. България, членка на еврозоната от 1 януари 2026 г., отчете растеж от 0,7% на тримесечие през Q2 (2,8% г/г през H1), но инфлацията ѝ по ХИПЦ е 5,6% през септември (бърза оценка) – с 1,8 пп над еврозоната. ИТ пазарът запазва двускоростната си форма: юлската прогноза на Gartner повиши ИТ разходите за 2026 г. до 6,37 трлн. щ.д. (+14,2%), а септемврийската поставя разходите за ИИ на 2,67 трлн. щ.д. през 2026 г. (+49,5%) и 3,64 трлн. щ.д. през 2027 г.

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

Реалният БВП на България нарасна с 0,7% на тримесечие през второто тримесечие (еврозона: 0,6%) и с 2,8% г/г през първото полугодие. Прогнозите за 2026 г. са струпани между 2,5% и 2,8%: БНБ (юни) 2,8%, ЕБВР (септември) 2,7%, МВФ (октомври) 2,6%, КВС (септември) 2,6%, Европейската комисия (май) 2,5%. ЕБВР поставя България на четвърто място по растеж сред единадесет членки на ЕС в своите региони и три пъти над темпа на еврозоната (графика 8). За 2027 г. диапазонът е 2,2–2,7%.
Инфлацията е разминаването. ХИПЦ на България беше 6,0% през април и 6,3% през май, спадна до 4,4% през юли и отново нарасна до 5,0% през август и 5,6% през септември (бърза оценка, Евростат, 2 октомври); еврозоната беше 3,8%. Прогнозите за средногодишната инфлация през 2026 г. са от 4,2% (Комисията, май) до 5,0% (БНБ, КВС), като МВФ е на 4,9%; за 2027 г. те се разминават от 2,6% до 4,8% (графика 7). Аритметична проверка: средната стойност за януари–септември е 4,4%, така че средногодишна инфлация от 5,0% предполага около 6,8% през четвъртото тримесечие (при 4,9% на МВФ – около 6,4%), т.е. прогнозите допускат ново покачване. БНБ не е публикувала прогноза, по-нова от юнската; окончателните данни на НСИ за септември се очакват в средата на октомври.

Публични финанси и външно салдо: Процедурата при прекомерен дефицит срещу България беше открита на 10 юли. КВС очаква дефицит на сектор „Държавно управление" от 5,7% от БВП през 2026 г. (Европейската комисия, май: 4,1%) и дълг от 30,1% от БВП (Комисията: 32,3%). МВФ прогнозира дефицит по текущата сметка от 8,0% от БВП през 2026 г. и безработица от 3,4%.

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

- Устойчива инфлационна разлика спрямо еврозоната (1,8 пп през септември), като енергията и ефектите след въвеждането на еврото захранват заплатите и услугите.
- Фискален кредит на доверие: открита процедура при прекомерен дефицит и целеви дефицит от 5,7% оставят малко пространство за поемане на шокове.
- Външно салдо: дефицит по текущата сметка от 8,0% от БВП през 2026 г. според МВФ (2025 г.: 6,1%).
- Слаби партньори в еврозоната: растеж от 0,9–1,1% ограничава външното търсене.

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

Всички институции залагат в базовия си сценарий война, продължаваща и през 2027 г., с постепенно затихване на нарушенията в Ормузкия проток, и публикуват и неблагоприятен сценарий. Количествено оценените неблагоприятни сценарии са значителни спрямо базовите ревизии.

МВФ (WEO, октомври 2026 г.): световен растеж 3,1% през 2026 г. и 3,4% през 2027 г., развити икономики 2,1% / 1,8%. Фондът описва перспективата като „устойчивост под напрежение": растежът се пренарежда според изложеността на шока в предлагането от войната и силата на свързаното с ИИ търсене. Рисковете остават надолу: вероятността световният растеж да падне под 2% през 2027 г. е 10%, растежът в САЩ през 2027 г. да е под 1% – 30%, а глобалната инфлация през 2027 г. да надхвърли 5% – 35%. В сценария с война до средата на 2027 г. и по-високи термин премии световният растеж е с 0,2 пп по-нисък през 2026 г. и с 0,5 пп през 2027 г., а инфлацията – с 0,4 пп и 1,1 пп по-висока.

ОИСР (Interim Report, септември 2026 г.): световен растеж 2,9% / 3,0%, инфлация в Г-20 4,1% през 2026 г. и 3,6% през 2027 г.; САЩ 2,2% / 2,1%, еврозона 1,0% / 1,0%, Китай 4,5% / 4,2%, Индия 7,1% / 6,5% (фискални години). ОИСР залага Brent на 105 щ.д. през Q4 2026 г. и средно 85 щ.д. през 2027 г., а ефективната американска митническа ставка – на 10,9%. Тя сочи 95% вероятност за много силен Ел Ниньо (NOAA) като риск за цените на храните. Комбинираният неблагоприятен сценарий (енергийни, хранителни и финансови шокове) намалява световния растеж с 0,7 пп през 2027 г. и добавя 1,1 пп към инфлацията.

Световна банка: Най-новата глобална прогноза остава юнският Global Economic Prospects (2,5% през 2026 г., 2,8% през 2027 г., инфлация 4,0%). Октомврийската ѝ актуализация за Европа и Централна Азия (6 октомври) оценява регионалния растеж на 2,2% през 2026 г. (2,6% през 2025 г.), а без Русия – на 3,0%; под 1 от 10 фирми в региона използват ИИ, докато около 1 от 5 работни места са изложени на него.

Прогнозите по региони са:

Еврозона:
Експертите на ЕЦБ (септември 2026 г.) прогнозират растеж на БВП от 0,9% през 2026 г., 1,4% през 2027 г. и 1,5% през 2028 г. и инфлация по ХИПЦ от 3,0%, 2,5% и 2,1%, с базова инфлация от 2,5% и 2,6% през 2026–27 г. Лихвата по депозитното улеснение е 2,50%. Данните вече изпревариха инфлационния път: бързата оценка на Евростат за септември е 3,8% (август: 3,2%), движена от енергията с 18,8% (14,3% през август), при услуги 3,2% и базова инфлация 2,5%. Тежкият сценарий на ЕЦБ би намалил растежа през 2027 г. до 0,4% (базов 1,4%) и би повишил инфлацията до 5,4% (2,5%). Официалните прогнози (0,9–1,1% за 2026 г.) са над анкетите сред прогнозисти, които са 0,6–0,7%.

САЩ:
Растежът е 2,3% през 2026 г. и 2,3% през 2027 г. (МВФ; ОИСР 2,2% / 2,1%), подкрепен от потреблението, фискалната политика и инвестициите, свързани с ИИ; САЩ са нетен износител на енергия и преките ефекти от войната са ограничени. **Обединено кралство.** 1,3% през 2026 г. (МВФ; ОИСР 1,1%). **Китай.** 4,5% през 2026 г. и 4,0% през 2027 г. (МВФ; ОИСР 4,5% / 4,2%): по-високите цени на петрола и структурните пречки тежат, а политиката предотвратява по-рязко забавяне.

Основни краткосрочни рискове:
- Продължителна война или нови нарушения в Ормузкия проток: суровините остават по-скъпи и по-волатилни, термин премиите растат (МВФ; ОИСР).
- Превишаване на инфлацията в Европа: септемврийската бърза оценка е над прогнозирания от ЕЦБ пик; тежкият сценарий на ЕЦБ означава 5,4% ХИПЦ през 2027 г.
- Цени на храните: много силен Ел Ниньо (95% вероятност по NOAA, цитирана от ОИСР) и цени на торовете.
- Обръщане на цикъла на ИИ: голяма част от компенсацията на енергийния шок се дължи на инвестициите в ИИ; МВФ предупреждава за преоценка на рентабилността, свързана с ИИ.

Отрасълът на Сирма Груп

Сирма Груп работи в ИКТ индустрията и обслужва предимно B2B клиенти. Основните дейности на групата обхващат два главни 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 вертикали). Търговският фокус на Сирма остава върху най-големите ИКТ пазари в Европа, Обединеното кралство и Северна Америка, което съчетава групата с регионите, най-засегнати от посочените по-горе макротеми: енергийно обусловена волатилност на разходите и неравномерна перспектива за растеж в Европа и продължаващи инвестиции в

технологии, водени от ИИ, в световен мащаб. С приключването на 18 септември 2026 г. на придобиването на 51% от Jucari Global (Пърт, Западна Австралия; технологии за веригите на доставки и логистиката, с дейност в Австралия, Сингапур, Япония, Китай и Южна Африка) географският фокус на групата се разширява и към Азиатско-тихоокеанския регион. ИИ е общата нишка във всички предложения на Сирма: продуктите и услугите на групата са изградени около ИИ или го интегрират, което я свързва пряко с най-бързо растящата част на ИТ пазара (Gartner: разходи за ИИ +49,5% през 2026 г.).

Развитието на ИКТ сектора през 2026 г. и бъдещите години

Юлската прогноза на Gartner оценява световните ИТ разходи на 6,37 трлн. щ.д. през 2026 г., с 14,2% повече спрямо 2025 г. Системите за центрове за данни са двигателят: 822 млрд. щ.д., +62,5%. Софтуерът достига 1 468 млрд. щ.д. (+15,5%), устройствата – 868 млрд. щ.д. (+9,8%), комуникационните услуги – 1 354 млрд. щ.д. (+4,4%) и ИТ услугите – 1 570 млрд. щ.д. (+5,3%). Gartner вече отчита IaaS отделно (287 млрд. щ.д., +29,3%); ИТ услугите и IaaS заедно растат с 8,3%. За Европа е пренесена цифрата от юлското издание – около 1,4 трлн. щ.д. (+11,1%); Gartner не е публикувала по-нова европейска цифра, която да можем да проверим.

Извод: многоскоростният пазар продължава да се изостря – разходите за центрове за данни и ИИ растат няколко пъти по-бързо от традиционните категории, докато комуникационните и ИТ услугите растат със средни едноцифрени темпове.



Преглед на водещите сегменти

- Системи за центрове за данни / ИИ инфраструктура: 822 млрд. щ.д., +62,5% през 2026 г.
- Софтуер: 1 468 млрд. щ.д., +15,5%, като софтуерът, насочен към ИИ, допринася непропорционално.
- ИТ услуги: 1 570 млрд. щ.д., +5,3% (без IaaS, което расте с 29,3% до 287 млрд. щ.д.).

Практически изводи за адресируемия пазар: клиентите поставят приоритет върху (i) готовност за облак и ИИ, (ii) оптимизиране на разходите и модернизация с измерим ефект върху производителността и (iii) устойчивост и сигурност, докато енергийната и геополитическата несигурност се запазват.

Софтуер

Софтуерът е вторият по големина стълб на растежа: 1 468 млрд. щ.д. през 2026 г., +15,5%, водени от генеративния ИИ и вградените функции с ИИ в бизнес приложенията, които повишават както цените, така и стойностите при подновяване. Gartner определя пазара като „многоскоростен", като софтуерът, насочен към ИИ, ясно изпреварва традиционните категории. Софтуерът добавя 197 млрд. щ.д. през 2026 г., 25% от ръста на ИТ разходите, и е втори след системите за центрове за данни

Пазар на ИИ

Септемврийската прогноза на Gartner замества изследването на пазара на ИИ платформи, използвано до юли. Световните разходи за ИИ са 1,79 трлн. щ.д. през 2025 г., 2,67 трлн. щ.д. през 2026 г. (+49,5%) и 3,64 трлн. щ.д. през 2027 г. (+36,2%). ИИ инфраструктурата е най-големият блок – 1,48 трлн. щ.д. през 2026 г. (56% от общото) и 1,98 трлн. щ.д. през 2027 г.; ИИ услугите достигат 0,58 и 0,75 трлн. щ.д.; ИИ софтуерът – 0,46 и 0,66 трлн. щ.д. Спрямо май растежът за 2026 г. е с 2,4 пп по-висок, главно заради ИИ инфраструктурата (+4,4 пп) и платформите за разработка на ИИ приложения (+10,8 пп от малка база: 10 млрд. щ.д.), докато ИИ услугите са намалени с 1,4 пп.

МВФ (октомври 2026 г.) посочва ИИ като един от двата фактора, които задържаха световната икономика по време на войната в Близкия изток: пренасочването на енергийни доставки и други корекции омекотиха петролния шок, а инвестиционният бум в ИИ даде тласък на глобалната активност и подкрепи международната търговия. Фондът определя технологичния цикъл като противовес на геополитическите насрещни ветрове – чрез износ на хардуер за ИИ, по-високи инвестиции и задълбочаване на капитала сега, а по-късно евентуално и различен профил на производителността. Базовият сценарий не допуска допълнително ускоряване на производителността от ИИ. Ако инвестициите в ИИ се окажат по-устойчиви, световният БВП може да е с 0,6% по-висок до 2029 г. (САЩ +1,3% до 2031 г.), а по-бързото разпространение може да добави до 0,3 пп към глобалния растеж в краткосрочен план и 0,1–0,8 пп в средносрочен. Доказателствата все още са смесени: експерименти показват ръст от 14–15% в поддръжката на клиенти (30–35% при по-неопитните служители) и 26% в обема на софтуерна разработка, но опитни разработчици с отворен код са били с 19% по-бавни с ИИ, а данните за цялата икономика показват широко внедряване с ограничен измерим ефект върху производителността, заплатите и заетостта – в съответствие с „J-крива на производителността".

МВФ подчертава, че подемът от ИИ е неравномерен. Предлагането е концентрирано: Тайван и Корея осигуряват 62% от нетната търговия с изчислителен хардуер за ИИ, а Китай и САЩ имат над 75% от нетния внос на хардуер за ИИ през 2025 г. и 57% от центровете за данни, построени от 2024 г. насам. Затова устойчивостта е неравномерна. Икономиките със силно участие в технологичния подем или с благоприятни условия на търговия устояват, докато вносителите на енергия с малка връзка с технологичната верига понасят по-високи разходи за внос, по-слаби реални доходи и по-малко фискално пространство; много държави с ниски доходи са в тази група, а МВФ предупреждава, че разликите в доходите между и в рамките на държавите може да се увеличат. Средносрочните перспективи се разминават според готовността за ИИ и енергийния микс, като най-бедните страни изостават по двата показателя. Зависимостта е и риск: ползите са съсредоточени в малък брой фирми, сектори и икономики, а преоценка на рентабилността на ИИ може да свие инвестициите и да предизвика корекции на борсите. В сценария на МВФ за пазарна корекция световната активност е с 1,1% под базовата до 2028 г. (САЩ 1,8%, Азия 1,7%), а енергийните ограничения могат да отслабят тласъка от ИИ.

ИТ услуги

ИТ услугите остават най-големият сегмент по стойност: 1 570 млрд. щ.д. през 2026 г., +5,3% (от 1 492 млрд. щ.д., +3,8% през 2025 г.), като IaaS е отделено на 287 млрд. щ.д. Услугите плюс IaaS са 1 857 млрд. щ.д., +8,3%. IaaS е двигателят на растежа в сегмента, докато ИТ услугите в тесния смисъл растат със средни едноцифрени темпове, в съответствие с двускоростен пазар.

5.3 Допълнителна информация за третото тримесечие 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 третото тримесечие на 2026 г.

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

18.09.2026
„Сирма Груп" приключи стратегическата инвестиция в Jucari Global.

18.09.2026
Оповестяване на приключване на придобиването на 51% от капитала на Jucari Global Pty Ltd от Сирма Груп АД.

31.08.2026
Hamburg Investor Days 2026: обща визия, ползотворни разговори и дългосрочна стойност.

31.08.2026
Следващата глава на „Сирма Груп“: разширяване в Азия и Австралия.

24.08.2026
Публикуване на междинните консолидирани финансови отчети на Сирма Груп АД към 30.06.2026 г.

14.08.2026
Сирма прави важна крачка към стратегическа инвестиция в Jucari Global.

13.08.2026
Оповестяване на подписване на договори за придобиване на мажоритарен дял в Jucari Global Pty Ltd.

12.08.2026
Сирма ще представи стратегията си за растеж и резултатите за първото полугодие на 2026 г. на Hamburg Investor Days.

03.08.2026
Сирма в Топ 100 ИКТ: година на силен напредък за българския пионер в изкуствения интелект.

03.08.2026
Оповестяване на сделки със собствени акции в рамките на програмата за обратно изкупуване на акции на Сирма Груп АД.

29.07.2026
Sirma Travel and Hospitality се присъединява към работните комитети на AIHA.

29.07.2026
Публикуване на междинните индивидуални финансови отчети на Сирма Груп АД към 30.06.2026 г.

27.07.2026
Оповестяване на сделки със собствени акции в рамките на програмата за обратно изкупуване на акции на Сирма Груп АД.

17.07.2026
Оповестяване на сделки със собствени акции в рамките на програмата за обратно изкупуване на акции на Сирма Груп АД.

10.07.2026
Оповестяване на сделки със собствени акции в рамките на програмата за обратно изкупуване на акции на Сирма Груп АД.

09.07.2026
От „Сирма Груп Холдинг“ към „Сирма Груп“: завършване на консолидацията.

07.07.2026
Оповестяване на промяна в наименованието на Сирма Груп Холдинг АД на Сирма Груп АД.

03.07.2026
Оповестяване на сделки със собствени акции в рамките на програмата за обратно изкупуване на акции на Сирма Груп АД.

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 проведоха 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 третото тримесечие на 2026 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2026 г. – 30.09.2026 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.

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.

- ***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. – 30.09.2026 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни искове за периода.

Друга юридическа информация за периода 01.01.2026 г. – 30.09.2026 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 Develompent 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.

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 комисони: „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 дивиденти чрез клоновата мрежа на търговската банка „Уникредит Булбанк" АД.

Дивиденти в брой над EUR 5000: при получаване на дивидент в брой, чиято сума надхвърля EUR 5000, банката изисква еднодневно 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.

- ***Сирма Груп приключи придобиването на 51% от капитала на Jucari Global Pty Ltd***

На 18.09.2026 г. Сирма Груп АД (BSE, FSE: SIRM; „Сирма" или „Групата") приключи придобиването на 51% от капитала на Jucari Global Pty Ltd (ABN 50 628 172 896) – австралийско дружество, специализирано в технологични решения и услуги за сектора на веригите за доставки и логистиката, със седалище в Пърт, Западна Австралия. Всички отлагателни условия по договора за покупко-продажба на дялове и по акционерното споразумение, подписани на 13 август 2026 г. и оповестени от Дружеството на същата дата, са изпълнени. Сирма притежава 51% от капитала на Jucari Global и упражнява контрол върху дружеството.

Останалите 49% от капитала на Jucari Global продължават да се държат от учредителя на дружеството. Акционерното споразумение предвижда опции пут и кол върху останалите 49% в средносрочен план.

Приключеното придобиване укрепва глобалния бизнес на Сирма в областта на веригите за доставки и логистиката и създава по-силна глобална платформа за трансформация на веригите за доставки и логистиката. То обединява задълбочения оперативен опит и експертизата на Jucari Global в CargoWise с възможностите на Сирма в корпоративните технологии, софтуерното инженерство, интеграцията на данни и изкуствения интелект, включително Sirma.AI Enterprise.

Заедно Сирма и Jucari Global предоставят Интелигентност за Глобалната Търговия, като помагат на организациите да превърнат знанието, съдържащо се в техните хора, процеси, системи и данни, в по-ясно разбиране, по-добра прогнозируемост и практически действия. Резултатът е по-свързани операции, по-добре информирани решения и измерима оперативна стойност.

Сделката разширява значително международното присъствие на Сирма чрез дейността на Jucari Global в Австралия, Сингапур, Япония, Китай и Южна Африка, като укрепва позициите на Групата в Азиатско-тихоокеанския регион и допълва съществуващото присъствие на Групата в Европа, Северна Америка, Латинска Америка и Близкия изток.

Jucari Global е CargoWise Platinum Service Partner и Business Partner със задълбочена експертиза в глобалните вериги за доставки и обслужва клиенти на международните пазари чрез технологични, консултантски, внедрителски, интеграционни и трансформационни услуги. Дружеството разработва и собствени продукти и SaaS решения, генериращи над 50% от приходите му. През финансовата година, приключила на 30.06.2026 г., Jucari Global реализира приходи над 6,7 млн. австралийски долара и EBITDA в размер на около 2 млн. австралийски долара. Към момента дружеството ангажира около 50 души.

Придобиването е финансирано със собствени средства на Дружеството и с налични кредитни линии.

Jucari Global ще бъде включено на пълна консолидация във финансовите отчети на Сирма считано от септември 2026 г. Тъй като ще бъде консолидирана само част от финансовата година, не се очаква придобиването да окаже съществено влияние върху финансовите резултати на Сирма Груп за 2026 г.

5.6 Информация за сключените големи сделки през третото тримесечие на 2026 г.

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

Покупки:
- Сделка 1 за 5 185 хил. евро
- Сделка 2 за 3 459 хил. евро
- Сделка 3 за 2 184 хил. евро

Продажби:
- Сделка 1 за 5 402 хил. евро
- Сделка 2 за 3 725 хил. евро
- Сделка 3 за 1 800 хил. евро

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през третото тримесечие на 2026 г.

През третото тримесечие на 2026 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през третото тримесечие 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 широкото използване на ИИ (AI) вътре в операциите на Сирма, както и изключителният фокус на дружеството да базира всяко свое ново решение, внедрено при клиент, върху собствената си ИИ платформа или върху други технологии от спектъра на ИИ (AI), 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 третото тримесечие на 2026 г.

През третото тримесечие 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, “3 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 заемен капитал.

Продукти и услуги.
Датикум продължи да предлага облачни и хибридни решения, наети сървъри, колокация, услуги по киберсигурност, резервни копия, възстановяване при бедствия и софтуерни лицензи. Търговският фокус остана върху надеждни и предвидими услуги, които позволяват на клиентите да ограничат собствените капиталови разходи. Решенията за нови договори и разширяване на капацитета обаче се вземат по-предпазливо, а при част от ERP клиентите изборът на инфраструктура все по-силно се определя от облачната стратегия на софтуерния доставчик.

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.

Условия за развитие на бизнеса през третото тримесечие на 2026 **година**
Третото тримесечие на 2026 г. премина в условия на продължаваща предпазливост при корпоративните инвестиции. Геополитическата несигурност, инфлационният натиск и по-високите разходи за технологии ограничават готовността на компаниите да стартират нови инфраструктурни проекти. След въвеждането на еврото част от организациите продължават да адаптират бюджети, договори и ценови очаквания. Приоритет остават контролът на разходите, удължаването на жизнения цикъл на наличните системи и поетапното одобрение на инвестиции.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството
Високите цени на сървърния хардуер, RAM паметта, системите за съхранение, лицензиите и мрежовото оборудване продължиха да оказват натиск върху себестойността и инвестиционното планиране. Рисковете от забавени доставки затрудняват своевременното разширяване на инфраструктурния капацитет. Паралелно с това част от корпоративните клиенти ограничават разходите за външни ИТ услуги и предпочитат вътрешни оптимизации, което забавя реализацията на нови аутсорсинг проекти.

Търсенето на киберсигурност, резервираност, автоматизация и надеждно възстановяване при инциденти остава важен фактор за развитието на пазара. Същевременно все по-широкото използване на интегрирани SaaS предложения от ERP производители променя модела на потребление на инфраструктурни услуги. Миграцията от самостоятелно хоствани ERP системи към управлявани от вендорите облачни платформи ограничава част от традиционните възможности за независими доставчици на IaaS. Клиентите все по-често изискват ясна икономическа обосновка и измерима полза от всяко ново внедряване.

Оперативна дейност през третото тримесечие на 2026 **година**
През третото тримесечие компанията запази оперативна устойчивост, но приходната динамика остана отрицателна. Значителният отлив на клиенти през първото полугодие продължи да оказва влияние върху приходната база и възможността новата търговска активност да доведе до нетен растеж. Сред факторите за този отлив е преминаването на част от клиентите към интегрирани облачни и SaaS решения на доставчиците на техните ERP платформи. Например потребителите на Microsoft Dynamics NAV могат да преминат към Dynamics 365 Business Central Online в екосистемата на Microsoft, а клиентите на SAP се насочват към облачните предложения на SAP. Подобни миграции намаляват потребността от отделно наемана инфраструктура при независими доставчици. Датикум продължи да оптимизира оперативните процеси, използването на наличната инфраструктура и разходите.

Важни събития:
През тримесечието фокусът остана върху запазването на съществуващите клиенти, адаптирането на предложенията към по-ограничените бюджети и развитието на услуги с доказуема добавена стойност. Натрупаният ефект от загубата на клиенти през първото полугодие, както и продължаващата предпазливост при нови ИТ инвестиции, ограничиха възможностите за възстановяване на приходите. Пазарното пренасочване към вендорски SaaS решения за ERP системи остава структурно предизвикателство пред традиционния инфраструктурен хостинг.

Реализация на бизнес плана през третото тримесечие на 2026 **година**
Приходите от облачни услуги в края на третото тримесечие на 2026 са с 6,37 % по-ниски спрямо същия период на 2025 г., а общите приходи са намалели с 5,51 % спрямо третото тримесечие на 2025 г. Тези резултати потвърждават продължаващ натиск върху приходната база. Натрупаният ефект от високото ниво на отпадане на клиенти пред първото полугодие, миграцията на част от ERP клиентите към облачни платформи на техните софтуерни доставчици и ограничената инвестиционна активност възпрепятстват възстановяването на растежа. Наличните данни не позволяват да се определи самостоятелният принос на всеки от тези фактори към отчетения спад.

Разходите са намалели с 4,68 % спрямо третото тримесечиен 2025 г., което отразява продължаващите усилия за оперативна дисциплина и ефективно използване на ресурсите. Темпът на намаление на разходите обаче е по-нисък от спада на общите приходи за същия период, което предполага допълнителен натиск върху финансовия резултат при равни други условия. Високите цени на хардуера, RAM паметта, лицензиите и инфраструктурните компоненти остават съществен риск за себестойността на услугите и бъдещите инвестиции.

Перспективи и прогнози до края на 2026 **година**
До края на 2026 г. се очаква корпоративните клиенти да продължат да оценяват внимателно новите ИТ разходи, с акцент върху оптимизацията, сигурността и предвидимостта на бюджета. Възстановяването на приходите ще зависи както от новите продажби, така и от способността да се ограничи отливът на клиенти и да се компенсира структурното пренасочване на ERP натоварвания към вендорски SaaS екосистеми. Не се приема автоматично, че понижението на разходите ще компенсира спада на приходите.

Датикум ще продължи да развива управляваните облачни услуги, киберсигурността, резервните копия и възстановяването при инциденти. Основни приоритети остават задържането на съществуващите клиенти, ранното идентифициране на риск от прекратяване на услуги, разширяването на използваните решения при настоящите клиенти и привличането на нови проекти с ясна икономическа обосновка. Компанията ще поддържа селективен подход към инвестициите и контрол на разходите, без да компрометира надеждността и качеството на услугите.

Финансови резултати:

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	**Изменение хил.евро**	**Изменение %**
Приходи	1 321	1 398	(77)	(5,51%)
EBITDA	588	626	(38)	(6,07%)
Амортизации	(214)	(228)	14	6,14%
Нетна печалба	373	393	(20)	(5,09%)
EBITDA марж	44,51%	44,78%	(0,27%)	(0,60%)
Марж на нет. печалба	28,24%	28,11%	0,12%	0,44%
Продажби / акции	0,5738	0,6073	(0,03)	(5,51%)
Печалба / акция	0,1620	0,1707	(0,009)	(5,09%)
ROE	0,4154	0,4043	0,011	2,73%
Общо активи	1 137	1 541	(404)	(26,22%)
Нематериални активи	331	439	(108)	(24,60%)
Book value	567	533	34	6,38%
Собствен капитал	898	972	(74)	(7,61%)
Общо пасиви	239	569	(330)	(58%)
Лихвоносни дългове	84	112	(28)	(25%)
D/E	0,2661	0,5854	(0,32)	(54,54%)
ROA	0,3281	0,2550	0,073	28,63%

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 третото тримесечие на 2026 **година**
Условия за развитие на бизнеса през третото тримесечие 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.

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 развива своите решения за опаковъчната и метрологичната индустрия, като през третото тримесечие на 2026 година акцентът беше върху производителността, автоматизацията и интеграцията с производствените процеси. През тримесечието компанията пусна нова версия на CAD системата EngView Package & Display Designer Suite с промени в модула Layout, насочени към по-висока ефективност при оптимизацията на разполагането върху листа и по-добро съобразяване с технологичните изисквания на печатните машини и коругаторите. Паралелно продължи разработката на нови агенти с изкуствен интелект (AI), подпомагащи основните продукти и работата на потребителите. Маркетинговите активности включват дигитални кампании, продуктово съдържание, онлайн демонстрации и подготовка за специализирани изложения в двете индустрии.

През третото тримесечие на 2026 година дружеството и международните му екипи подготвяха и реализираха маркетингови активности за основните си продуктови направления, с приоритет върху пазара в САЩ. Работата включваше координация с партньори, подготовка на демонстрации, презентационни материали и кампании, насочени към посетителите на GlassBuild America, Corr Expo и PRINTING United Expo (Print Expo). Целта е разширяване на контактите с потенциални клиенти, развитие на партньорствата и представяне на решенията за опаковъчно проектиране и индустриално измерване.

През периода компанията съсредоточи значителна част от маркетинговите си усилия върху присъствието и подготовката за специализирани събития в САЩ, включително Corr Expo, PRINTING United Expo и GlassBuild America. За опаковъчната индустрия акцентът бе върху CAD/CAM проектиране, оптимизации на листа и интеграции с производственото оборудване, а за измервателната индустрия – върху автоматизиран контрол на качеството на индустриални профили.

Заедно с изложенията продължи разработването на комуникационни материали, продуктови видеа и дигитални кампании, представящи новите възможности на EngView, включително подобренията в Layout и разработваните AI агенти в подкрепа на основните продуктови линии.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството
През третото тримесечие на 2026 година дружеството продължи да работи в условията на макроикономическа несигурност и различна динамика на пазарите, на които присъства. В отговор компанията насочи усилия към запазване на активните клиентски отношения, развитие на партньорската мрежа и целенасочени маркетингови активности в двете индустрии, особено в САЩ.

Компанията разработва основните си продукти в България и ги предлага чрез дистрибуторска мрежа и собствени офиси в САЩ, Германия и Бразилия. Върху развитието на бизнеса влияят конкурентната среда и зрелостта на отделните регионални пазари. Европейските клиенти запазват значението си за опаковъчния бизнес, докато в САЩ компанията работи за разширяване на присъствието си чрез партньорства с Mimaki, CutWorks, Colex, Kongsberg и Multicam. Подготовката за GlassBuild America, Corr Expo и PRINTING United Expo през третото тримесечие на годината подкрепя представянето на продуктите и в двете основни направления.

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 третото тримесечие 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.

Компанията постепенно развива капацитета и експертизата си за иновации в опаковъчната и измервателната индустрия. Част от усилията през третото тримесечие бяха насочени към интегрирането на AI функционалности и агенти към съществуващите продукти и към маркетинговата подготовка за представяне на техните практически ползи пред клиентите и партньорите.

В САЩ ЕнгВю продължи активната работа за повишаване разпознаваемостта на марката, привличане на партньори и клиенти и развитие на абонаментния модел. През Q3 особено внимание бе отделено на маркетинговата подготовка и координацията за GlassBuild America, Corr Expo и PRINTING United Expo – събития, които дават възможности за срещи с професионалисти от измервателната, печатната и опаковъчната индустрия.

Немското дружество EngView Systems GmbH се справя добре и въпреки икономическата нестабилност, успява да намира нови клиенти и да разработва пазара.
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 на софтуера ни за опаковки.

В измервателната индустрия пазарната среда остава предизвикателна, като интересът е насочен към измервателни системи SFM с разширени функционалности и приложения. През третото тримесечие маркетинговата подготовка за GlassBuild America в САЩ подкрепи позиционирането на решенията за автоматизирано 2D измерване и контрол на качеството в производствени условия. Продължава и работата по AI агенти и функционалности, които да улесняват използването на основните продуктови решения.

Перспективи и прогнози за 2026 година

За 2026 година компанията продължава да работи за увеличение на приходите и разширяване на пазарното си присъствие чрез координирани усилия на дъщерните дружества. Сред приоритетите са развитието на новата версия на CAD системата и последващата реализация на контакти и възможности, създадени чрез маркетинговите активности за изложенията в САЩ.

Компанията продължава разработката на нов онлайн продукт, базиран на съществуващи технологии и насочен към пазара на проектиране на въздуховоди и тяхната изолация. Проектът се осъществява съвместно с компании от Катар и Англия. Паралелно с него се развиват AI агенти и нови функционалности за основните продуктови линии, които могат да допринесат за по-ефективна работа и допълнителни възможности за развитие на бизнеса.

Финансови резултати:

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1 573	1 371	202	14,73%
EBITDA	461	361	100	27,70%
Амортизации	(416)	(365)	(51)	(13,97%)
Нетна печалба/(загуба)	44	(20)	64	н/п
EBITDA марж	29,31%	26,33%	2,98%	11,30%
Марж на нет. печалба/(загуба)	2,80%	(1,46%)	4,26%	н/п
Продажби / акции	22,7971	19,8696	2,93	14,73%
Печалба / акция	0,6377	(0,2899)	0,93	н/п
ROE	0,0159	(0,0073)	0,023	н/п
Общо активи	3 285	3 246	39	1,20%
Нематериални активи	2 413	2 406	7	0,29%
Book value	355	317	38	11,99%
Собствен капитал	2 768	2 723	45	1,65%
Общо пасиви	517	523	(6)	(1,15%)
Лихвоносни дългове	68	162	(94)	(58,02%)
D/E	0,0246	0,0595	(0,035)	(58,71%)
ROA	0,0134	(0,0062)	0,020	н/п

6.3. Сирма Груп Инк

Развитие на бизнеса през третото тримесечие на 2026 година

До края на третото тримесечие 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:

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	2 351	2 043	308	15,08%
EBITDA	313	112	201	179,46%
Амортизации	-	(2)	2	100%
Нетна печалба	313	103	210	203,88%
EBITDA марж	13,31%	5,48%	7,83%	142,85%
Марж на нет. печалба	13,31%	5,04%	8,27%	164,07%
Продажби / акции	0,1090	0,0947	0,01	15,08%
Печалба / акция	0,0145	0,0048	0,01	203,88%
ROE	0,0761	0,0281	0,05	170,56%
Общо активи	5 300	5 106	194	3,80%
Нематериални активи	1 028	993	35	3,52%
Book value	3 085	2 669	416	15,59%
Собствен капитал	4 113	3 662	451	12,32%
Общо пасиви	1 187	1 444	(257)	(17,80%)
Лихвоносни дългове	28	22	6	27,27%
D/E	0,0068	0,0060	0,0008	13,32%
ROA	0,0591	0,0202	0,039	192,76%

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 платфрома 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 третото тримесечие на 2026 година и реализация на инвестиционните намерения
До края на третото тримесечие 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:

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	328	435	(107)	(24,60%)
EBITDA	60	73	(13)	(17,81%)
Амортизации	(60)	(31)	(29)	(93,55%)
Нетна (загуба)/печалба	(1)	41	(42)	н/п
EBITDA марж	18,29%	16,78%	1,51%	9,00%
Марж на нет. (загуба)/печалба	(0,30%)	9,43%	(9,73%)	н/п
Продажби / акции	1,0933	1,4500	(0,36	(24,60%)
(Загуба)/печалба / акция	(0,0033)	0,1367	(0,140)	н/п
ROE	(0,0022)	0,0919	(0,094)	н/п
Общо активи	511	507	4	0,79%
Нематериални активи	273	321	(48)	(14,95%)
Book value	173	125	48	38,40%
Собствен капитал	446	446	-	-
Общо пасиви	65	61	4	6,56%
Лихвоносни дългове	-	12	(12)	(100%)
D/E	-	0,0269	(0,027)	(100%)
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:

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1 357	998	359	35,97%
EBITDA	(17)	(110)	93	84,55%
Нетна (загуба)	(17)	(116)	99	85,34%
EBITDA марж	(1,25%)	(11,02%)	9,77%	88,63%
Марж на нет. (загуба)	(1,25%)	(11,62%)	10,37%	89,22%
ROE	(0,0825)	(0,5156)	0,433	83,99%
Общо активи	652	515	137	26,60%
Собствен капитал	206	225	(19)	(8,44%)
Общо пасиви	446	290	156	53,79%
ROA	(0,0261)	(0,2252)	0,199	88,42%

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 високостойностни 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

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	38	59	(21)	(35,59%)
EBITDA	(53)	(58)	5	8,62%
Амортизации	(30)	(16)	(14)	(87,50%)
Нетна загуба	(83)	(74)	(9)	(12,16%)
EBITDA марж	(139,47%)	(98,31%)	(41,17%)	(41,88%)
Марж на нет. загуба	(218,42%)	(125,42%)	(93,00%	(74,15%)
Продажби / акции	0,1267	0,1967	(0,07)	(35,59%
Загуба / акция	(0,2767)	(0,2467)	(0,03)	(12,16%)
ROE	0,2196	0,2508	(0,03)	(12,47%)
Общо активи	904	847	57	6,73%
Нематериални активи	873	808	65	8,04%
Book value	(1 251)	(1 103)	(148)	(13,42%)
Собствен капитал	(378)	(295)	(83)	(28,14%)
Общо пасиви	1 282	1 142	140	12,26%
ROA	(0,0918)	(0,0874)	(0,0044)	(5,09%)

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 третото тримесечие на 2026 година
Третото тримесечие 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 – делът 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 третото тримесечие 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 третото тримесечие 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 третото тримесечие 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 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.

Заключение

До края на третото тримесечие на 2026 година се 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-а 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

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	**Изменение хил.евро**	**Изменение %**
Приходи	1 203	66	1 137	1 722,73%
EBITDA	(38)	(39)	1	2,56%
Амортизации	(6)	(8)	2	25,00%
Нетна (загуба)	(44)	(44)	-	-
ROE	(0,0118)	(0,0117)	(0,0001)	(1,18%)
Общо активи	3 771	3 813	(42)	(1,10%)
Нематериални активи	597	535	62	11,59%
Book value	3 133	3 239	(106)	(3,27%)
Собствен капитал	3 730	3 774	(44)	(1,17%)
Общо пасиви	41	39	2	5,13%
ROA	(0,0117)	(0,0115)	(0,0001)	(1,11%)

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 третото тримесечие на 2026 година

През 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 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 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. Roweb 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 Роуеб.

- Телекомуникации: Телекомуникационните компании търсят инструменти за управление на инфраструктура и анализ в реално време. Roweb предлага мащабируеми, високопроизводителни решения за мониторинг, OSS/BSS интеграции и клиентски портали.
- Финансови услуги: Финансовият сектор 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 Роуеб 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. Роуеб 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). Роуеб 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 третото тримесечие, 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

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	5 823	5 184	639	12,33%
EBITDA	1 080	825	255	30,91%
Амортизации	(37)	(33)	(4)	(12,12%)
Нетна печалба	1 043	676	367	54,29%
EBITDA марж	18,55%	15,91%	2,63%	16,54%
Марж на нет. печалба	17,91%	13,04%	4,87%	37,36%
Продажби / акции	19,4100	17,2800	2,13	12,33%
Печалба / акция	3,4767	2,2533	1,223	54,29%
ROE	0,8304	0,9811	(0,151)	(15,36%)
Общо активи	3 714	3 171	543	17,12%
Нематериални активи	2	1	1	100%
Book value	1 254	688	566	82,27%
Собствен капитал	1 256	689	567	82,29%
Общо пасиви	2 458	2 482	(24)	(0,97%)
ROA	0,2808	0,2132	0,068	31,73%

6.9. "Сирма Груп" АД – самостоятелен отчет

	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	38 926	34 416	4 510	13,10%
EBITDA	1 515	2 226	(711)	(31,94%)
Амортизации	(1 172)	(1 037)	(135)	(13,02%)
Нетна печалба	219	1 111	(892)	(80,29%)
EBITDA марж	3,89%	6,47%	(2,58%)	(39,83%)
Марж на нет. печалба	0,56%	3,23%	(2,67%)	(82,57%)
Продажби / акции	0,6558	0,5798	0,076	13,10%
Печалба / акция	0,0037	0,0187	(0,015)	(80,29%)
ROE	0,0055	0,0274	(0,022)	(79,78%)
Общо активи	63 326	58 116	5 210	8,96%
Нематериални активи	6 477	5 833	644	11,04%
Book value	33 084	34 753	(1 669)	(4,80%)
Собствен капитал	39 561	40 586	(1 025)	(2,53%)
Общо пасиви	23 765	17 530	6 235	35,57%
Лихвоносни дългове	10 773	5 176	5 597	108,13%
D/E	0,2723	0,1275	0,145	113,53%
ROA	0,0035	0,0191	(0,016)	(81,91%)

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:

30.09.2026	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
Приходи на сегмента	20 336	3 539	7 083	13 077	1 903	4 194	50 132
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(16 414)	(24)	(1)	(160)	(71)	(178)	(16 848)
Разходи за външни услуги	(1 569)	(991)	(1 681)	(2 640)	(180)	(709)	(7 770)
Разходи за персонал	(1 493)	(2 468)	(4 563)	(7 736)	(1 035)	(3 972)	(21 266)
Амортизация на нефинансови активи	(269)	(134)	(304)	(356)	(435)	(419)	(1 918)
Други разходи	(20)	(8)	(92)	(170)	(43)	(440)	(773)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	571	(86)	443	2 015	139	(1 525)	1 557

30.09.2025	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
Приходи на сегмента	15 687	3 864	6 242	10 315	1 655	5 530	43 293
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(11 709)	(3)	(103)	(42)	(42)	(84)	(11 983)
Разходи за външни услуги	(1 620)	(773)	(1 324)	(2 546)	(215)	(636)	(7 114)
Разходи за персонал	(851)	(2 859)	(4 202)	(6 262)	(837)	(4 960)	(19 971)
Амортизация на нефинансови активи	(254)	(200)	(254)	(247)	(366)	(379)	(1 700)
Други разходи	(18)	(11)	(93)	(298)	(43)	(402)	(865)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	1 235	18	266	920	152	(931)	1 660

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 най-голямата категория услуги в ИКТ индустрията в света. В прогнозата си от юли 2026 г. Gartner очаква световни разходи за ИТ от 6,37 трилиона щатски долара през 2026 г. (+14,2%), като ИТ услугите са около 1,57 трилиона щатски долара (+5,3%), или 1,86 трилиона (+8,3%) заедно с инфраструктурата като услуга. Растежът е воден от инфраструктурата за изкуствен интелект – системите за центрове за данни се очаква да нараснат с 62,5% – и от софтуера (+15,5%) – ускоряващ се технологичен цикъл, който остава основното положително очакване в макро-икономическа конюнктура на несигурност. Разходите за устройства – категорията, най-близка до препродажбата на хардуер в сегмента – се прогнозира да нараснат с 9,8% до 868 милиарда щатски долара.

Макроикономически контекст към есента на 2026 г. остава доминиран от енергийния и транспортен шок, свързан с войната в Близкия изток. Базовите сценарии на институциите предполагат, че смущенията около Ормузкия проток ще продължат и през 2027 г., при цена на Brent около 96 щатски долара за барел средно за 2026 г. (МВФ) и 105 долара през четвъртото тримесечие (ОИСР). Прогнозите за растежа през 2026 г. варират от 3,1% (МВФ, октомври) и 2,9% (ОИСР, септември) до 2,5% (Световната банка, юни, без актуализация оттогава) – при рискове, наклонени към понижение, докато глобалната инфлация се прогнозира на 4,7%, а в еврозоната достигна 3,8% през септември. За „Системна интеграция" това означава нарушена логистика, по-високи цени на оборудването и риск от забавяне или отлагане на проекти. Ефектът върху цените на оборудването вече е видим: свързаните с изкуствения интелект в центровете за данни поскъпвания на паметите потиснаха търсенето след силно изпреварващо презареждане през първото полугодие: световните доставки на персонални компютри спаднаха с 20,1% на годишна база през третото тримесечие (IDC), а цените се очаква да останат високи.

Независимо от описаната трудна конюнктура, продажбите в сегмента надхвърлиха планираното за първите девет месеца на 2026 г. Приходите на сегмента достигнаха 20,3 милиона евро, ръст от около 30% на годишна база, и сегментът се запазва като водещ за Сирма с близо 41% от приходите на консолидирана основа. Тъй като сегментът е ориентиран основно към препродажба на хардуер и оборудване, маржът му е структурно нисък: оперативната печалба за деветмесечието бе 571 хиляди евро, при марж от около 2,81% – значително под нивото отпреди година. Разходите за материали и себестойност на продадени стоки нараснаха до около 91% от приходите на сегмента (80% година по-рано), в съответствие с по-големия дял на сделките с по-нисък марж за оборудване.

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;
- доставка на оборудване и услуги по интеграция за голям технологичен клиент.

Българският пазар остава доминиращ за сегмент „Системна интеграция".

Целите, заложени пред сегмента „Системна интеграция" за първите девет месеца, бяха преизпълнени по отношение на приходите, макар че маржът на печалба остана под натиск.

Пазарните предизвикателства пред сегмента се запазват до края на 2026 г., а базовите сценарии на институциите предполагат, че смущенията ще продължат и през 2027 г.: войната в Близкия изток предполага нарушена логистика, свито търсене и ръст на цените на оборудването, към които се добавят поскъпванията на паметите.

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	
	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Приходи на сегмента	20 336	15 687
Разходи за материали и себестойност на продадените стоки	(16 414)	(11 709)
Разходи за външни услуги	(1 569)	(1 620)
Разходи за персонал	(1 493)	(851)
Амортизация на нефинансови активи	(269)	(254)
Други разходи	(20)	(18)
Оперативна печалба на сегмента	571	1 235

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 първите девет месеца 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 фиксираните разходи да се коригира със същия темп като спада на приходите.

Спрямо годишния план за 2026 г., представянето за първите девет месеца отразява 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 първите девет месеца на годината сегментът инвестира сериозно 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 периода 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 до края 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.

До края на 2026 г. е планирано участие в следните индустриални събития:

• 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	
	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Приходи на сегмента	3 539	3 864
Разходи за материали	(24)	(3)
Разходи за външни услуги	(991)	(773)
Разходи за персонал	(2 468)	(2 859)
Амортизация на нефинансови активи	(134)	(200)
Други разходи	(8)	(11)
Оперативна (загуба)/печалба на сегмента	(86)	18

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 най-голямата категория в ИКТ индустрията в света. В прогнозата си от юли 2026 г. Gartner очаква световни разходи за ИТ от 6,37 трилиона щатски долара през 2026 г., ръст от 14,2% на годишна база, воден от инфраструктурата за изкуствен интелект и разработката на софтуер – само системите за центрове за данни се очаква да нараснат с 62,5%, а софтуерът – с 15,5%. ИТ услугите остават най-голямата категория с около 1,57 трилиона щатски долара, но с по-умерен ръст от 5,3% (8,3% заедно с инфраструктурата като услуга). Септемврийската прогноза на Gartner оценява разходите за изкуствен интелект на 2,67 трилиона щатски долара през 2026 г. (+49,5%), но същевременно отбелязва, че предприятията ползват доставчиците на услуги по-малко за широка трансформация и повече за по-малки проекти, базирани на вградени в софтуера им функции с изкуствен интелект. Този ускоряващ се, движен от изкуствения интелект технологичен цикъл е основното положително развитие, което подкрепя глобалната активност в условията на енергийния шок, но облагодетелства инфраструктурата и софтуера повече, отколкото услугите.

Този макроикономически контекст към есента на 2026 г. е доминиран от енергийния и транспортен шок, свързан с войната в Близкия изток. Краткото деескалиране между САЩ и Иран в средата на юни се разпадна в началото на юли, а базовите сценарии на институциите вече предполагат, че смущенията около Ормузкия проток ще продължат и през 2027 г., при цена на Brent около 96 щатски долара за барел средно за 2026 г. (МВФ) и 105 долара през четвъртото тримесечие (ОИСР). Прогнозите за растежа през 2026 г. варират от 3,1% (МВФ, октомври) и 2,9% (ОИСР, септември) до 2,5% (Световната банка, юни, без актуализация оттогава), при рискове, все още наклонени към понижение; МВФ очаква растеж от едва 1,1% за еврозоната, докато Европа формира около 80% от приходите на Сирма през 2025 г. 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 деноминираните си в долари приходи (около 12% от продажбите през деветмесечието бяха в САЩ) и на ценов натиск от движената от енергията инфлация. В България – член на еврозоната от 1 януари 2026 г. – годишната инфлация по ХИПЦ достигна 5,6% през септември (бърза оценка; еврозона – 3,8%) след пик от 6,3% през май, а юнската прогноза на централната банка за 5,0% средно за 2026 г. предполага ново ускорение през четвъртото тримесечие. Почасовото възнаграждение в България нарасна с 9,9% на годишна база през второто тримесечие – най-силното повишение в ЕС (Евростат), което поддържа висок натиск върху заплатите; нарастващите разходи за персонал и суровини остават основният риск за маржовете на сегмента.

Въпреки затрудненатa конюнктура, сегментът надхвърли планираните продажби и запази позицията си като втори по големина в Сирма Груп. Приходите на сегмента през първите девет месеца на 2026 г. достигнаха над 13 милиона евро, растеж от около 27% на годишна база, формирайки около 26% от приходите на консолидирана основа. Нарастването на приходите е съпътствано с марж на печалба от 15,4%, а сегментът отново постигна най-високата оперативна печалба сред всички сегменти – над 2 млн. евро и остава водещ носител на печалба за Сирма Груп.

През първите девет месеца 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 периода 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 ангажименти с Министерство на културата и Столична община

ИТ Услуги в САЩ:

- обслужваме стари клиенти на Сирма

Географски продажбите през първите девет месеца на 2026 г. останаха насочени към Европа и САЩ, със силна вътрешна база в България и продължаващи продажби на Балканите.

Финансовите резултати от дейността на сегмента през първите девет месеца на 2026 г. надхвърлиха планираното по отношение на приходите. Същевременно, несигурността на пазарите, потенциалното забавяне на икономическия растеж и ръстът на заплатите ни правят въздържани в очакванията за развитие на сегмента през останалата част на 2026 г.

Финансови резултати на сегмента:

	ИТ услуги	
	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Приходи на сегмента	13 077	10 315
Разходи за материали	(160)	(42)
Разходи за външни услуги	(2 640)	(2 546)
Разходи за персонал	(7 736)	(6 262)
Амортизация на нефинансови активи	(356)	(247)
Други разходи	(170)	(298)
Оперативна печалба на сегмента	2 015	920

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 индексиране 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 деветте месеца 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.
- ceGate 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 ангажименти 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.
- ceGate 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) сервизи, 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 първите девет месеца на 2026 г. потвърждава пазарната позиция на Финансовия сегмент. Приходите нарастват с 13,5% до над 7 млн. 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 към края на деветия месец на 2026 г. са в съответствие с очакванията при отчитане на пазарната среда.

Финансови резултати на сегмента:

	Финансова индустрия	
	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Приходи на сегмента	7 083	6 242
Разходи за материали	(1)	(103)
Разходи за външни услуги	(1 681)	(1 324)
Разходи за персонал	(4 563)	(4 202)
Амортизация на нефинансови активи	(304)	(254)
Други разходи	(92)	(93)
Оперативна печалба на сегмента	443	266

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 първите девет месеца на 2026 г. бяха насочени към Европа и САЩ.

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

Финансови резултати на сегмента:

	Производство	
	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Приходи на сегмента	1 903	1 655
Разходи за материали	(71)	(42)
Разходи за външни услуги	(180)	(215)
Разходи за персонал	(1 035)	(837)
Амортизация на нефинансови активи	(435)	(366)
Други разходи	(43)	(43)
Оперативна печалба на сегмента	139	152

Сегмент "Стратегическо развитие" включва различни предимно разходни звена,които 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 първите девет месеца на 2026 г., сегментът „Стратегическо развитие" е реализирал 8,4% от общите приходи на консолидирано ниво за Сирма, и е реализирал 1 525 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 първите девет месец 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 първите девет месеца на 2026 г. водещ по продажби под-сегмент остава „ИТ услуги за транспорт и логистика". Този под-сегментът се самоиздържа, генерира печалба и има най-близка перспектива за израстване до ниво на самостоятелен сегмент. Завършването на 18.09. 2026 г. на придобиването на 51% от капитала на Jucari Global Pty Ltd – специалист в технологиите за вериги на доставки и логистика – се очаква да даде решителен тласък на под-сегмента: през четвъртото тримесечие на 2026 г., когато новото дъщерно дружество ще бъде консолидирано в Сирма Груп, под-сегментът се очаква да надхвърли 10% от приходите на Групата и да премине към 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 края на деветия месец 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" през 2026 г. 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 съответствие след двойното 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, при който Саудитска Арабия е сред най-силно засегнатите икономики (МВФ: -3,3% растеж през 2026 г.) – 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	
	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Приходи на сегмента	4 194	5 530
Разходи за материали	(178)	(84)
Разходи за външни услуги	(709)	(636)
Разходи за персонал	(3 972)	(4 960)
Амортизация на нефинансови активи	(419)	(379)
Други разходи	(440)	(402)
Оперативна(загуба) на сегмента	(1 525)	(931)

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	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**	**Изменение хил. евро**	**Изменение** %
Европа	40 658	34 041	6 617	19,44%
Северна Америка	4 663	4 743	(80)	(1,69%)
Обединено кралство	3 483	3 457	26	0,75%
Австралия	532	65	467	718,46%
Азия	486	650	(164)	(25,23%)
Южна Америка	299	335	(36)	(10,75%)
Африка	11	2	9	н/п
Общо	50 132	43 293	6 839	15,80%

"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 97,35% от общата сума на консолидираните приходите. 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.

До края на третото тримесечие на 2026 г. Групата реализира продажби в 65 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 28 935 хил. евро или 57,72% от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 3 729 хил. евро или 7,44% и от Великобритания с 3 483 хил. евро или 6,95 %.

9/ Консолидирани финансови резултати

9.1. Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	30.09.2026 хил. евро	30.09.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Приходи от договори с клиенти	49 811	43 042	6 769	15,73%
Приходи от финансирания	11	22	(11)	(50%)
Печалба от продажба на нетекущи активи	16	7	9	128,57%
Други приходи	294	222	72	32,43%
Общо	50 132	43 293	6 839	15,80%

През периода консолидираните приходи нарастват с 15,80% или с 6 839 хил. евро през разглеждания период в сравнение с третото тримесечие на 2025 г.

Приходите от продажби по продуктови линии включват:

	30.09.2026 хил. евро	30.09.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Софтуерни услуги	23 957	23 173	784	3,38%
Продажба на ИТ оборудване	19 059	13 143	5 916	45,01%
Абонаменти и поддръжка	3 984	4 070	(86)	(2,11%)
Лицензи	1 454	1 151	303	26,32%
Хостинг, интернет и облачни услуги	885	892	(7)	(0,78%)
Системна интеграция	22	-	22	н/п
Други	450	613	(163)	(26,59%)
Общо	49 811	43 042	6 769	15,73%

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 30.09.2026
Поддръжка и обслужване	2 445	5%
Изграждане и управление на ИТ системи	11 514	23%
Абонаменти и лицензи	1 766	4%
Услуги по дългосрочни договори	1 567	3%
Общо повторяеми приходи	17 292	35%
Други приходи	32 840	65%
Общо приходи	50 132	100%

	Сума (в хил. евро)	Процент от приходите към 30.09.2025
Поддръжка и обслужване	2 584	6%
Изграждане и управление на ИТ системи	11 849	25%
Абонаменти и лицензи	1 207	3%
Услуги по дългосрочни договори	3 105	8%
Общо повторяеми приходи	18 745	42%
Други приходи	24 548	58%
Общо приходи	43 293	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 дългогодишни или безсрочни договорни отношения с добре остойностени ангажименти и за двете страни.

Изграждане и управление на ИТ системи / Управлявани услуги

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

Абонаменти и лицензи

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

Услуги по дългосрочни договори

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

9.2. Консолидирани разходи

	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**	**Изменение (хил. евро,%)**
Разходи за материали	(499)	(365)	(134)
Изменение %			*36,71%*
Разходи за външни услуги	(7 770)	(7 114)	(656)
Изменение %			*9,22%*
Разходи за персонала	(21 266)	(19 971)	(1 295)
Изменение %			*6,48%*
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(1 918)	(1 700)	(218)
Изменение %			*12,82%*
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(16 349)	(11 618)	(4 731)
Изменение %			*40,72%*
Други разходи	(733)	(865)	92
Изменение %			*(10,64%)*
Разходи общо	(48 575)	(41 633)	(6 942)
Изменение %			*16,67%*

През периода консолидираните разходи на Групата се увеличават с 6 942 хил. евро или с 14,17% спрямо третото тримесечие на 2025 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходи за персонала (43,78%), следвани от разходите за външни услуги (16%).

9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи)

	30.09.2026 хил. евро	30.09.2025 хил. евро	Изменение (в хил. евро)	Изменение (%)
Финансови разходи	(180)	(488)	308	(63,11%)
Финансови приходи	149	9	140	1 555,56%
Финансови приходи / разходи (нетно)	(31)	(479)	448	**н/п**

Консолидираните финансови приходи нарастват със 140 хил. евро или с 1 555,56% през разглеждания период основно поради увеличението на печалбите от валутна преоценка. Консолидираните финансови разходи намаляват с 308 хил. евро или с 63,11%, основно поради намаление на разходите от валутна преоценка.

9.4. Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат увеличение от 7 479 хил. евро или с 12,07% през разглеждания период.

Нетекущи активи

	30.09.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение хил. евро.	Изменение %
Репутация	22 604	20 339	2 265	11,14%
Имоти, машини и съоръжения	7 562	7 856	(294)	(3,74%)
Нематериални активи	16 670	11 359	5 311	46,76%
Отсрочени данъчни активи	162	344	(182)	(52,91%)
Общо	46 998	39 898	7 100	17,80%

Текущи активи

	30.09.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Материални запаси	455	1 793	(1 338)	(74,62%)
Търговски и други вземания	13 839	11 458	2 381	20,78%
Предплащания и други активи	2 968	1 840	1 128	61,30%
Вземания от свързани лица	201	167	34	20,36%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	99	11	88	800%
Парични средства	4 895	6 809	(1 914)	(28,11%)
Общо	22 457	22 078	379	1,72%

9.5. Консолидиран собствен капитал

	30.09.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение (хил. евро,%)
Акционерен капитал	30 274	30 351	(77)
Изменение			*(0,25%)*
Изкупени собствени акции	(959)	(802)	(157)
Изменение			*19,58%*
Резерви	4 973	4 858	115
Изменение			*2,37%*
Неразпределена печалба	6 635	7 614	(979)
Изменение			*(12,86%)*
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	40 923	42 021	(1 098)
Изменение			*(2,61%)*
Неконтролиращо участие	2 350	1 495	855
Изменение			*57,19%*
Общо собствен капитал	43 273	43 516	(243)
Изменение			*(0,56%)*

Към края на третото тримесечие на 2026 г. консолидираният собствен капитал е намалял с 243 хил. евро спрямо края на 2025 г.

9.6. Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви се увеличават със 7 722 хил.евро или с 41,83% през разглеждания период.

Нетекущи пасиви

	30.09.2026 **хил. евро**	31.12.2025 **хил. евро**	**Изменение хил. евро**	**Изменение %**
Пенсионни и други задължения към персонала	437	437	-	-
Дългосрочни заеми	8 467	3 752	4 715	125,67%
Задължения по лизингови договори	265	414	(149)	(35,99%)
Дългосрочни задължения към свързани лица	2 957	84	2 873	3 420,24%
Отсрочени данъчни пасиви	1 065	182	883	485,16%
Финансирания	229	246	(17)	(6,91%)
Общо	13 420	5 115	8 305	162,37%

Нетекущите пасиви нарастват с 8 305 хил. евро или със 162,37 % през разглеждания период.

Текущи пасиви

	30.09.2026 **хил. евро**	31.12.2025 **хил. евро**	**Изменение хил. евро**	**Изменение %**
Задължения към персонала	2 710	2 673	37	1,38%
Краткосрочни заеми	1 997	718	1 279	178,13%
Задължения по лизингови договори	287	406	(119)	(29,31%)
Търговски и други задължения	3 436	6 113	(2 677)	(43,79%)
Пасиви по договори	1 737	2 338	(601)	(25,71%)
Краткосрочни задължения към свързани лица	2 527	1 029	1 498	145,58%
Задължения за данъци върху дохода	53	53	-	-
Финансирания	15	15	-	-
Общо	12 762	13 345	(583)	(4,37%)

Текущите пасиви намаляват с 583 хил.евро или с 4,37% 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 30.09.2026 (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	5 112 919	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	3 924 818	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	1 275 977	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	511 292	-	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 взаимоотно-шенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 30.09.2026 (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	1 217	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	23	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	12	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	242	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 взаимоот-ношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 30.09.2026 (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	1 217	20.12.2022	2.80	31.12.2027	необезпечен
"Сирма Груп Инк"	"Уърклоджик Канада"	Чуждестранна компания	Несвързано 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	242	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.

	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**	**Изменение (в хил. евро)**	**Изменение** (%)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	(1 641)	(182)	(1 459)	801,65%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(5 227)	(3 703)	(1 524)	(41,16%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	4 944	961	3 983	414,46%
Нетна промяна в паричните средства	(1 924)	(2 924)	1 000	34,20%
Парични средства в началото на годината	6 809	7 771	(962)	(12,38%)
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	10	(151)	161	н/п
Парични средства в края на периода	4 895	4 696	199	4,24%

9.8. Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период компанията реализира следните финансови резултати:

Показатели в хил. евро	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	***Изменение стойност***	***(%)***
Приходи от оперативна дейност	50 132	43 293	6 839	15,80%
Общо оперативни разходи	(48 575)	(41 633)	(6 942)	16,67%
Печалба от оперативната дейност	1 557	1 660	(103)	(6,20%)
Финансови приходи	149	9	140	1 555,56%
Финансови разходи	(180)	(488)	308	(63,11%
Печалба преди разходи за данъци	1 526	1 181	345	29,21%
Разходи за данъци	(197)	(117)	(80)	68,38%
Нетна печалба	1 329	1 064	265	24,91%
Дивидент	863	593	270	45,53%
Парични средства и парични еквиваленти	4 895	6 809	(1 914)	(28,11%)
Материални запаси	455	1 793	(1 338)	(74,62%)
Краткотрайни активи	22 457	22 078	379	1,72%
Обща сума на активите	69 455	61 976	7 479	12,07%
Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	63 115	59 675	3 440	5,76%
Краткосрочни задължения	12 762	13 345	(583)	(4,37%)
Дълг	11 016	5 290	5 726	108,24%
Обща сума на пасивите	26 182	18 460	7 722	41,83%
Собствен капитал	43 273	43 516	(243)	(0,56%)
Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	43 414	43 134	280	0,65%
Оборотен капитал	9 695	8 733	962	11,02%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
Печалба от малцинствено участие	684	477	207	43,40%
Разходи за лихви	(125)	(80)	(45)	56,25%
Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,799	0,718	0,0810	11,28%
Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,788	0,721	0,0670	9,29%

Показатели	30.09.2026	30.09.2025/ 31.12.2025	Изменение Стойност	Изменение (%)
EBITDA	3 569	2 961	608	20,53%
DEPRECIATION	(1 918)	(1 700)	(218)	12,82%
EBIT	1 651	1 261	390	30,93%
FIN/INVEST NET	(31)	(479)	448	(93,53%)
EBT	1 526	1 181	345	29,21%
ROA	0,0093	0,0095	(0,0002)	(1,95%)
Debt/EBITDA Ratio	3,0866	1,7866	1,3000	72,77%
Quick Ratio	1,7240	1,5200	0,2040	13,42%
ROE	0,0306	0,0247	0,0059	24,10%
Debt/Equity Ratio	0,6050	0,4242	0,1808	42,63%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на печалбата от оперативна дейност	0,0311	0,0383	(0,0073)	(19%)
Норма на нетната печалба	0,0265	0,0246	0,0019	7,87%
Възвращаемост на активите	0,0211	0,0178	0,0032	18,10%
Възвращаемост на собствения капитал	0,0306	0,0247	0,0059	24,10%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите	0,7943	0,7255	0,0688	9,49%
Обращаемост на оборотния капитал	5,1709	4,9574	0,2135	4,31%
Текуща ликвидност	1,7597	1,6544	0,1053	6,36%
Бърза ликвидност	1,7240	1,5200	0,2040	13,42%
Абсолютна (незабавна) ликвидност	0,3836	0,5102	(0,1267)	(24,83%
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S	0,9461	0,9845	(0,0384)	(3,90%)
Цена/Печалба P/E	35,6881	40,0575	(4,36950	(10,91%)
Коефициент на Продажби за една акция	0,8445	0,7293	0,1152	15,80%
Коефициент на Печалба за една акция	0,0224	0,0179	0,0045	24,91%
Коефициент на Балансова стойност за една акция	0,7314	0,7266	0,0047	0,65%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,1580	0,4154	(0,2574)	(61,97%)
Темп на прираст на активите	0,1207	0,0227	0,0980	431,46%
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи	0,1745	0,0886	0,0859	96,89%
Коефициент Дълг / Капитал	0,2024	0,1092	0,0931	85,26%
Коефициент Дълг / Собствен капитал	0,2537	0,1226	0,1311	106,90%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал	1,4538	1,3835	0,0703	5,08%
Пазарна капитализация на компанията	46 776	42 799	3977	9,29%

9.9 Сделки със свързани лица

	30.09.2026 **хил. евро**	30.09.2025 **хил. евро**
Продажби:		
- стоки	216	270
- услуги	30	36

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:

30.09.2026 **година**

Фирма	**ТД**	**ДУК**	**Общо**
Сирма Груп АД	404	9	413
Роуеб, Румъния	135	4	139
Енгвю Системс АД	31	4	35
Джукари Глобъл, Австралия	28	3	31
Сайънт Шпк., Албания	26	1	27
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	670	37	707

30.09.2025 **година**

Фирма	ТД	ДУК	Общо
Сирма Груп АД	434	9	443
Роуеб, Румъния	137	4	141
Енгвю Системс АД	31	4	35
Сайънт Шпк., Албания	27	1	28
Сирма Ша, Албания	17	3	20
Датикум АД	8	2	10
Сирма Ай Си Ес АД	6	1	7
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 Тех, Великобритания	2	1	1
Общо	670	33	703

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 породи инфлационен натиск и годишната инфлация в България за септември 2026 г. спрямо септември 2025 г., измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) е 5,6%.

11.1.1 Валутен риск

По-голямата част от сделките на Групата се 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 третото тримесечие 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	30.09.2026 **хил. евро**	31.12.2025 **хил. евро**
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:		
Търговски и други финансови вземания	13 839	11 068
Вземания от свързани лица	201	167
Парични средства	4 895	6 809
	18 935	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 транзакции само с контрагенти с добър кредитен рейтинг. Ръководството на Групата счита, че всички гореспоменати финансови активи, които не са били обезценявани или са с настъпил падеж през представените отчетни периоди, са финансови активи с висока кредитна оценка.

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

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

По отношение на търговските и други вземания Групата не е изложена на значителен кредитен риск към нито един отделен контрагент или към група от контрагенти, които имат сходни характеристики. Търговските вземания се състоят от голям брой клиенти в различни индустрии и географски области. На базата на исторически показатели, ръководството счита, че кредитната оценка на търговски вземания, които не са с изтекъл падеж, е добра.
Кредитният риск относно пари и парични еквиваленти се счита за несъществен, тъй като контрагентите са банки с добра репутация и висока външна оценка на кредитния рейтинг.

11.3 Анализ на ликвидния риск

Ликвидният риск представлява рискът Групата да не може да погаси своите задължения. Групата посреща нуждите си от ликвидни средства, като внимателно следи плащанията по погасителните планове на дългосрочните финансови задължения, както и входящите и изходящи парични потоци, възникващи в хода на оперативната дейност. Нуждите от ликвидни средства се следят за различни времеви периоди -ежедневно и ежеседмично, както и на базата на 30-дневни прогнози. Нуждите от ликвидни средства в дългосрочен план - за периоди от 180 и 360 дни, се определят месечно. Нуждите от парични средства се сравняват със заемите на разположение, за да бъдат установени излишъци или дефицити. Този анализ определя дали заемите на разположение ще са достатъчни, за да покрият нуждите на Групата за периода.
Групата държи пари в брой и публично търгувани ценни книжа, за да посреща ликвидните си нужди за периоди до 30 дни. Средства за дългосрочните ликвидни нужди се осигуряват чрез заеми в съответния размер и продажба на дългосрочни финансови активи.

Към 30 септември 2026 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

30 **септември** 2026 **г.**	**Текущи**		**Нетекущи**
	До 6 месеца хил. евро	**Между 6 и 12 месеца хил. евро**	**От 1 до 5 години хил. евро**
Заеми	999	998	8 467
Задължения по лизингови договори	144	143	265
Търговски и други задължения	3 436	-	-
Задължения към свързани лица	2 527	-	2 957
Общо	7 106	1 141	11 689

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 й, и реализираните приходи и извършени разходи.

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

Няма сделки, водени извънбалансово.

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

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

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

Няма публикувани прогнози за финансови резултати.

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

Управлението на финансовите ресурси е подчинено на изискването за достигането на максимална ефективност с едновременното съблюдаване на сроковете за плащане договорени както с доставчици, така и с клиенти. Това означава преимуществено използване на собствени средства, което води до по-малки финансови разходи и разходите за лихви. От друга страна, по този начин се запазва и значим резерв от неусвоени кредити, с които могат да бъдат обслужвани както текущи, така и инвестиционни разходи с, което се поддържа висока ликвидност на плащанията.
Възможността на дружеството за обслужване на задълженията се изразява с показателите за ликвидност в описанието на ликвидния риск в настоящия доклад. Видно от стойностите на показателите за ликвидност, „Сирма Груп" 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 заемен 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 рискове.

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

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

- извършване на всички операции в съответствие със законовите и подзаконови 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**

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

☐ Среднопретеглена цена ☑ Цена на затваряне

1 месец 6 месеца 1 година 01.01.2026 « » 30.09.2026



виж в TradingView

Пазарна капитализация *: **46 776 088** EUR към 30.09.2026

Начална цена	**0.9668**	EUR	01.01.2026
Последна цена	**0.7880**	EUR	30.09.2026
Макс. цена	**1.3446**	EUR	12.01.2026
Мин. цена	**0.7000**	EUR	24.08.2026
Процентно изменение	**-18.4940**	%	-
Стойностно изменение	**-0.1788**	EUR	-

ROA	**0.04**	ROA cons	**0.03**
ROE	**0.06**	ROE cons	**0.04**
ROA/EBIT	**0.04**	ROA/EBIT cons	**0.05**
ROE/EBIT	**0.06**	ROE/EBIT cons	**0.07**
Asset turnover	**1.02**	Asset turnover cons	**1.17**
Current ratio	**1.45**	Current ratio cons	**1.69**
D/A	**0.35**	D/A cons	**0.34**

14/ **Събития след края на отчетния период**

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

Град София
23.11.**2026 г.**

Изпълнителен директор:

Цветан Алексиев