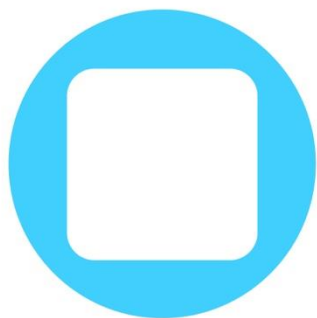




МЕЖДИНЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД НА РЪКОВОДСТВОТО НА СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД ЗА ПЕРИОДА, ПРИКЛЮЧВАЩ НА 31.03.2025 Г.



Съдържание

ОСНОВНИ ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ.....	4
1 ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД.....	5
2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	6
3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ	8
4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА	13
Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД	14
5 „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ПЪРВОТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2025 Г.....	14
5.1 Бизнесът на Сирма.....	14
5.2 Икономическа среда.....	15
5.3 Допълнителна информация за първото тримесечие на 2025 г.....	19
5.4 Основни събития и бизнес новини през първото тримесечие на 2025 г.	20
5.5 Основна юридическа информация през първото тримесечие на 2025 г.....	21
5.6 Информация за сключените големи сделки през първото тримесечие на 2025 г.	21
5.7 Информация за използваните финансови инструменти през първото тримесечие на 2025 г.	21
5.8 Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през първото тримесечие на 2025 г.	21
5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	21
5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през първото тримесечие на 2025 г.....	22
6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	22
6.1. „Датикум“ АД	22
6.2. „Енгвю Системс“ АД.....	24
6.3. Сирма Груп Инк.....	26
6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД.....	27
6.5. Сирма Тех	28
6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД.....	28
6.7. “Сайфорт” ЕАД.....	29
6.8. Роуб Дивелъпмент	30
6.9.“Сирма Груп Холдинг” АД – самостоятелен отчет	32
7 РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	32
8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ	37
9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	38
Консолидирани приходи	38
Консолидирани разходи	39
Консолидирани финансови приходи/разходи (нетно)	39
Консолидирани активи	40
Нетекущи активи.....	40
Текущи активи.....	40
Собствен капитал	40
Консолидирани пасиви.....	41
Нетекущи пасиви	41
Текущи пасиви	44

Парични потоци	44
Показатели и коефициенти.....	45
Сделки със свързани лица	47
10 Персонал и екология.....	47
Екология.....	47
Персонал.....	47
11 РИСКОВИ ФАКТОРИ	48
11.1 Анализ на пазарния риск	48
11.2 Анализ на кредитния риск.....	48
11.3 Анализ на ликвидния риск	49
12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН	50
13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО	53
14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД	54

Основни финансови показатели

Приходи

32 197 хил.лв
34.79% ↑

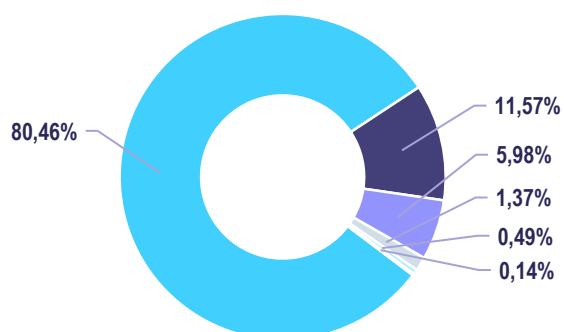
EBITDA

1 963 хил.лв
9.47% ↑

Нетна печалба

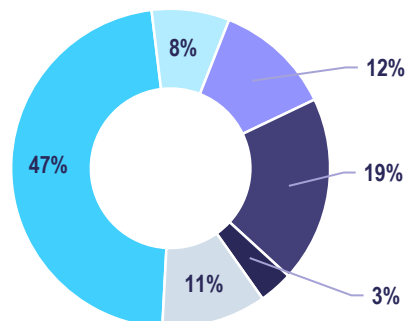
767 хил.лв
2.13% ↑

Приходи по региони



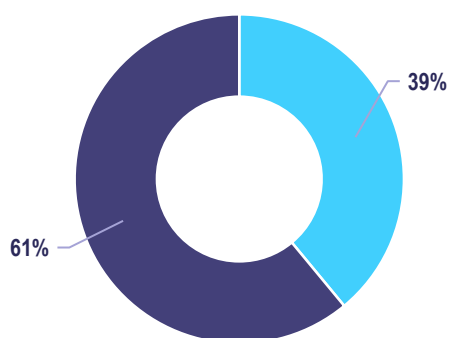
- Европа - 25 905 хил.лв
- Северна Америка - 3 726 хил.лв
- Обединено кралство - 1 924 хил.лв
- Азия - 441 хил.лв
- Южна Америка - 157 хил.лв
- Австралия - 44 хил.лв

Приходи по сегменти



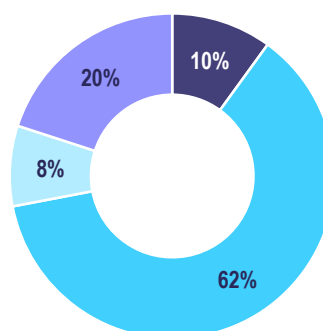
- Системна интеграция - 15 214 хил.лв
- Хотелиерство - 2 540 хил.лв
- Финансова индустрия - 3 844 хил.лв
- ИТ услуги - 6 076 хил.лв
- Производство - 1 106 хил.лв
- Други - 3 417 хил.лв

Повторяеми приходи



- Общо повторяеми приходи - 12 438 хил.лв
- Други приходи - 19 760 хил.лв

Повторяеми приходи по видове



- Поддръжка и обслужване - 1 308 хил.лв
- Изграждане и управление на ИТ системи - 7 653 хил.лв
- Абонаменти и лицензи - 992 хил.лв
- Услуги по дългосрочни договори - 2 484 хил.лв

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

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 31 март 2025 г., е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППК), като включва и установените събития, настъпили след 31.03.2025 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансов отчет е в съответствие с чл.12 от Наредба №2 на КФН.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.03.2025 г. Докладът обхваща „Сирма Груп Холдинг“ АД и всички предприятия на Групата без „ЕнгВю Системс Латинска Америка“ и „Сирма Ай Ес Джи“ ООД, изключени от консолидацията поради несъщественост.

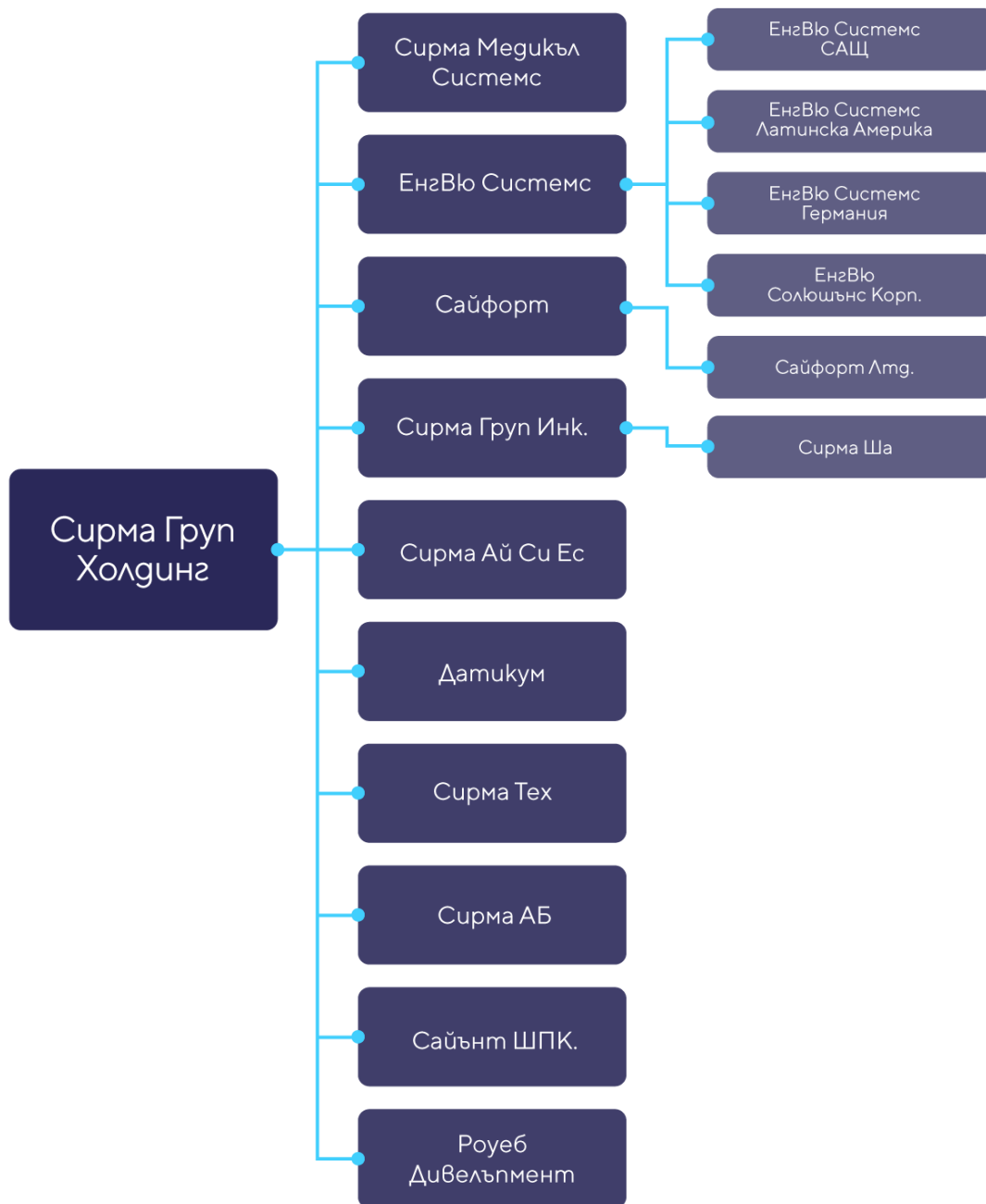
2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

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

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

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

Организационна структура



История и развитие на дружеството

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

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

Промени в предмета на дейност

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

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

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

извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

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

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

КАПИТАЛ

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

История на Акционерния Капитал

История на промените в акционерния капитал

- Дружеството е учредено с капитал от 50 000 лева.

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

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

□ Офис-сграда - офиси, ет.3 и ет. 5 от офис сграда, находяща се в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 135, собственост на „Сирма Груп“ АД, дружество регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК 040529004, със седалище и адрес на управление в гр.

София, район „Младост“, бул. „Цариградско шосе“ № 135, прието за акционер в „Ес Джи Ейч“ АД с решение на Общото събрание на „Ес Джи Ейч“ АД от 10.07.2008 г.

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

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

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

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

структури в преобразуващото се и в новоучреденото дружество са огледални.

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

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

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

3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1 Акционерна структура

Към 31.03.2025 г. разпределението на акционерния капитал на „Сирма Груп Холдинг“ АД е както следва:

	31.03.2025 (хил.лв.,%)	31.12.2024 (хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лв)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1 169	1 160
Юридически лица	42	43
Физически лица	1 127	1 117
Брой акции, притежавани от юридически лица	6 968 710	7 214 055
% на участие на юридически лица	11,74%	12,15%
Брой акции, притежавани от физическите лица	52 391 808	52 146 463
% на участие на физически лица	88,26%	87,85%

Акционери	Брой акции към 31.03.2025	Брой акции към 31.12.2024	Номи- нал	Стойност	% в капита- ла	% от капиталовите права*
Георги Първанов Маринов	5 461 898	5 461 898	1 лв.	5 461 898 лв.	9,20%	9,47%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	1 лв.	5 025 153 лв.	8,47%	8,71%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	4 817 386	1 лв.	4 817 386 лв.	8,12%	8,35%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	1 лв.	4 767 386 лв.	8,03%	8,27%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	1 лв.	3 741 620 лв.	6,30%	6,49%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	1 лв.	2 534 161 лв.	4,27%	4,39%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	1 лв.	2 177 583 лв.	3,67%	3,78%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	1 лв.	2 156 687 лв.	3,63%	3,74%
Емилиана Илиева Илиева	1 996 209	1 996 209	1 лв.	1 996 209 лв.	3,36%	3,46%
Росен Иванов Маринов	1 907 900	1 907 900	1 лв.	1 907 900 лв.	3,21%	3,31%
Деян Николов Ненов	1 814 748	1 814 748	1 лв.	1 814 748 лв.	3,06%	3,15%
Изкупени собствени акции	1 689 786	1 689 786	1 лв.	1 689 786 лв.	2,85%	-
Атанас Костадинов Киряков	1 555 287	1 555 287	1 лв.	1 555 287 лв.	2,62%	2,70%
Явор Людмилов Джонев	1 066 046	1 068 046	1 лв.	1 066 046 лв.	1,80%	1,85%
"Манджуков" ООД	860 000	860 000	1 лв.	860 000 лв.	1,45%	1,49%
Петър Николаев Коняров	803 538	803 538	1 лв.	803 538 лв.	1,35%	1,39%
УПФ "ДСК Родина" АД	747 036	747 036	1 лв.	747 036 лв.	1,26%	1,30%
ДФ Адванс Инвест	738 822	738 822	1 лв.	738 822 лв.	1,24%	1,28%
УПФ „Доверие“ АД	702 126	702 126	1 лв.	702 126 лв.	1,18%	1,22%
Асен Крумов Нелчинов	650 449	650 449	1 лв.	650 449 лв.	1,10%	1,13%
Момчил Николов Зарев	618 153	618 153	1 лв.	618 153 лв.	1,04%	1,07%
Други	13 528 544	13 526 544	1 лв.	13 528 544 лв.	22,79%	23,46%
Общо	59 360 518	59 360 518		59 360 518 лв.	100%	100%

*Процент от капиталовите права представлява участието в капитала на дружеството нетирано от обратно изкупените собствени акции.

Към 31.03.2025 г. броят собствени акции, изкупени от „Сирма Груп Холдинг“ АД е 1 689 236 броя акции с номинална стойност 1 689 236 лв. (2,85% от акционерния капитал).

Останалите дружества от Групата, които притежават акции на „Сирма Груп Холдинг“ АД са:

- „Сайфорт“ ЕАД притежава 550 акции на дружеството – майка „Сирма Груп Холдинг“ АД на обща стойност 643,50 лв. Дружеството няма новопридобити собствени акции през отчетния период.

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

Акционери	Брой акции към 31.03.2025	% от капитала	% от капиталовите права
Георги Първанов Маринов	5 461 898	9,20%	9,47%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	8,47%	8,71%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	8,12%	8,35%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	8,03%	8,27%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,49%

Акционери	Брой акции към 31.12.2024	% от капитала	% от капиталовите права
Георги Първанов Маринов	5 461 898	9,20%	9,47%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	8,47%	8,71%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	8,12%	8,35%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	8,03%	8,27%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	6,30%	6,49%

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

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

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

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

3.2 Органи на управление

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

Съветът на директорите към 31.03.2025 г. включва следните членове:

- Чавдар Велизаров Димитров
- Цветан Борисов Алексиев
- Атанас Костадинов Киряков
- Георги Първанов Маринов
- Веселин Анчев Киров
- Йордан Стоянов Недев
- Явор Людмилов Джонев – независим член
- Мартин Веселинов Паев – независим член
- Пейо Василев Попов – независим член

Мандатът на Съвета на директорите се определя в 2 години от датата на вписване.

Мандатът на настоящия Съвет на директорите е до 05.07.2026 г.

Дружеството се представява от изпълнителния директор - Цветан Борисов Алексиев.

Правомощията на управителните органи

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

Опции върху акции на дружеството

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

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

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

Органи към Съвета на директорите

„Сирма Груп Холдинг“ 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:

- | | |
|---|--|
| <p>1. Комитет по инвестиции, риск и устойчивост
в състав:
<i>Йордан Недев – председател</i>
<i>Станислав Танушев – член</i>
<i>Георги Маринов – член</i></p> <p>2. Комитет по възнагражденията в състав:
<i>Георги Маринов – председател</i>
<i>Мартин Веселинов Паев – член</i>
<i>Йордан Недев – член</i></p> | <p>3. Комитет по оповестяване на информация в състав:
<i>Цветан Алексиев – председател</i>
<i>Станислав Танушев – член</i>
<i>Чавдар Димитров – член</i>
<i>Атанас Киряков – член</i></p> <p>4. Одитен комитет в състав:
<i>Ангел Крайчев – председател</i>
<i>Александър Тодоров Колев – член</i>
<i>Веселин Анчев Киров – член</i></p> |
|---|--|

Приети вътрешно-нормативни документи

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

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

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

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

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

Акционери	Брой акции към 31.03.2025	Брой акции към 31.12.2024	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.03.2025	% от капиталовите права към 31.03.2025
Георги Първанов Маринов	5 461 898	5 461 898	1 лв.	5 461 898 лв.	9,20%	9,47%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	1 лв.	5 025 153 лв.	8,47%	8,71%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	4 817 386	1 лв.	4 817 386 лв.	8,12%	8,35%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	1 лв.	4 767 386 лв.	8,03%	8,27%
Атанас Костадинов Киряков	1 555 287	1 555 287	1 лв.	1 555 287 лв.	2,62%	2,70%
Явор Людмилов Джонев	1 066 046	1 068 046	1 лв.	1 066 046 лв.	1,80%	1,85%
Мартин Веселинов Паев	126 920	126 920	1 лв.	126 920 лв.	0,21%	0,22%
Йордан Стоянов Недев	3 433	3 433	1 лв.	3 433 лв.	0,01%	0,01%
Пейо Василев Попов	100	100	1 лв.	100 лв.	0,0002%	0,0002%
Общо	22 823 609	22 825 609		22 823 609 лв.	38,45%	39,58%

През периода 01.01.2025 – 31.03.2025 г. членът на СД Явор Людмилов Джонев е продал 2 000 акции от капитала на дружеството.

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

	31.3.2025	31.3.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	302	270
Разходи за социални осигуровки	12	12
Общо възнаграждения	314	282

Информация за договорите на членовете на административните, управителните или надзорни органи с дружеството, предоставящи обезщетения при прекратяването на заетостта

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

Информация за одитния комитет на дружеството или комитет за възнагражденията, включително имената на членовете на комитета и резюме за мандата, по който функционира комитета

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

Ангел Крайчев – председател

Александър Тодоров Колев - член

Веселин Анчев Киров – член

Изявление за това, дали дружеството спазва или не режима/режимите за корпоративно управление

С оглед на факта, че „Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в регистъра по чл. 30, ал. 1, т. 3 от ЗКФН, воден от КФН, Дружеството е въвело програма, изготвена в съответствие с Националния кодекс за корпоративно управление. В съответствие с разпоредбата на чл. 100н,

ал. 4, т. 8 от ЗППЦК „Сирма Груп Холдинг“ АД съобразява съдържанието на финансовите си отчети с програма за прилагане на Националния кодекс за корпоративно управление и води счетоводната си политика съгласно Международните счетоводни стандарт.

4 ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА

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

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

Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД

Име на дъщерното предприятие	Страна на учредяване и основно място на дейност	Основна дейност	Сегмент	31.03.2025	31.12.2024
				%	%
„Сайфорт“ ЕАД	България	Софтуерни услуги	Системна интеграция	100%	100%
Сайфорт ЛТд.	Израел	Софтуерни услуги	Системна интеграция	70%	70%
Роуб Дивелпмент СА	Румъния	Софтуерни услуги	ИТ услуги	51%	51%
Сирма Груп Инк.	САЩ	Софтуерни услуги	ИТ услуги, Други	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 АБ“	Швеция	Софтуерни услуги	ИТ услуги	100%	100%
„Сирма Ай Си Ес“ АД	България	Софтуерни услуги	Други	93%	93%
Сайънт	Албания	Софтуерни услуги	Хотелиерство, Други	100%	100%
„Сирма Медикъл Системс“ АД	България	Софтуерни услуги	Други	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	Други	71%	71%

Информация за участията

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

Дружеството няма клонове.

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

5.1 Бизнесът на Сирма

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

Сирма предоставя софтуерни услуги и решения за широк спектър от бизнеси, с фокус върху развитието на когнитивните технологии (AI). Групата е с диверсифицирана пазарна експозиция, насочена изключително към частния сектор, със стабилно клиентско портфолио. Услугите и решенията на Сирма са концентрирани в най-перспективните и високотехнологични области – финансови технологии, транспорт и логистика, хотелиерство и ритейл, индустриален софтуер, технологии в областта на здравеопазването. Групата притежава голям сейлс и маркетинг капацитет, активно използва cross-selling стратегии и модерни маркетинг механизми. Сирма има

офиси в България, САЩ, Обединеното кралство, Канада, Германия, Швеция, Албания, Бразилия и регионални представители и/или дистрибутори в над 50 държави.

Сирма е световно разпознаваема компания в области като финансови технологии, транспорт и логистика, хотелиерство, технологии в здравеопазването и някои класове индустриални технологии. Един от продуктите на Сирма - EngView Package Designer Suite CAD е част от решенията за дизайн и производство на опаковки на световните лидери в полиграфическата индустрия. Холдингът е сред регионалните лидери на ИТ пазара, като във финансовия сектор има за клиенти 60% от операторите в него. Клиенти на групата са измежду най-големите световни логистични фирми, най-големите хотелиерски вериги, международни банкови и европейски институции. Един от продуктите на групата в областта на здравеопазването – Diabetes:M е в Топ 3 световни продукта за борба с диабета. Сирма има сериозно присъствие на американския пазар, изпълнявайки огромен брой ИТ консултантски проекти. Една от

компаниите в групата – Датикум е първокласен регионален доставчик на облачни услуги с клас 4 Дейта център, лицензиран за съхранение на данни от БНБ и други организации, изискващи повишена сигурност на данните. Чрез едно от своите дружества, холдингът е лидер в доставката на SaaS за застрахователните посредници. Нашата философия за стратегическите ни технологии и решения е, че ние вграждаме усещането за човешка мисъл – възприемане, интерпретация, предвиждане и вземане на решения. Технологиите, базирани на изкуствен интелект са в ДНК-то на Сирма от началото на нейното създаване. През 2022 г. Сирма продаде мажоритарен пакет от едно от дъщерните си дружества – Сирма AI, а в началото на 2023 и останалия си дял в него. Сирма AI (сега Онтотекст АД) е компания, основана от Сирма и работеща в областта на семантичните технологии. Флагманският продукт на Сирма AI е GraphDB – една от най-добрите граф-бази в света. Безспорно успешна компания, Сирма AI достигна нивото, при което за да продължи да се развива успешно и да се конкурира със силните си американски конкуренти (компани като Neo4J, Microsoft, Amazon, Oracle, IBM) се нуждае от много големи инвестиции, такива каквито Сирма не може да си позволи. Компанията беше оценена на близо 30M евро, което е отлична референция за способностите на Сирма да създава и развива успешни бизнеси. През последните години стратегията на Сирма се промени драстично. Реалностите в бизнеса са такива, че вече без значителни инвестиции е почти невъзможно да се развива продуктов бизнес. Ето защо Сирма започна да се позиционира като сървис компания с дълбока експертиза в няколко стратегически вертикала и мощни решения, често подпомагани от технологии в областта на ИИ. Основните приходи, фокус, маркетинг и растеж са фокусирани в дейността, свързана с услуги – разработка на софтуер, ИТ консултации, системна интеграция, облачни услуги и т.н. Тази дейност генерира над 90% от бизнеса на групата. Сирма запазва и инвестиционна част – продуктите си компании като ЕнгВю и Сирма Медикъл

5.2 Икономическа среда

Обобщено

Световната икономика показва устойчивост пред лицето на множество предизвикателства през последните години. Прогнозите преди новините за тарифите от април 2025 г. бяха за продължителен растеж, макар и с по-умерени темпове. След април 2025 г. всички прогнози занижават бъдещите си очаквания и посочват повишени рискове и нестабилност. Въпреки че все още се очаква ИКТ индустрията да расте, прогнозите предполагат много по-бавно разширяване.

Очаквания за развитие на икономиката в България през 2025 г. и през бъдещите години

В своите прогнози [World Economic Outlook](#) (WEO) от април 2025 г., Международният валутен фонд (МВФ) понижи прогнозата си за растеж на БВП на България за 2025 г. до 2,5%, което е с 0,4 процентни пункта по-малко в сравнение с WEO за 2024 г. В бъдеще се очаква икономическият растеж да набере инерция до 2,7% през 2026 г.

МВФ очаква средногодишната инфлация на потребителските цени да се ускори от 2,6% през 2024 г.

Системс. В тези компании се извършва R&D и продуктово развитие. Компаниите и бизнесите в инвестиционната част на групата могат да бъдат обект на инвестиции – вътрешни и външни, може да бъдат продадени на стратегически купувач, както вече доказахме, че можем успешно да осъществим (продажбата на Сирма AI). Растежът в основната – сървис част от компанията се осъществява органично и чрез придобивания. Тук моделът е ясен, разбираем за инвеститорите, с доста ясно установена зависимост „размер на инвестицията – ръст“. Инвестиционната част е по-рискова, но и шансовете за „избухване“ или „много успешна сделка“ са много по-големи.

Средносрочната цел на Сирма е да достигне приходи от 100+ млн. долара и да се листне на голяма световна борса (най-вероятно NASDAQ). Позиционирането на Сирма към момента на листване ще бъде:

- Една от най-големите източноевропейски групи, специализирана в предоставяне на ИТ услуги
- R&D компании в няколко държави в югоизточна и източна Европа, осигуряващи достъп до един от най-атрактивните световни пазари на ИТ специалисти
- Компании, представителства и дистрибутори в над 50 държави по света
- Специализация, know-how и решения в няколко стратегически индустрии
- Регионален лидер в редица индустрии, много добра световна разпознаваемост, значими референтни клиенти
- Приходи от над 100 млн. долара и атрактивна EBITDA
- Отлично работеща маркетинг и сейлс машина
- Обещаваща инвестиционна част – продуктови компании и бизнеси и компании в инкубация

до 3,7% през 2025 г. и впоследствие да намалее до 2,7% през 2026 г. Очаква се дефицитът по текущата сметка да бъде 1,5% от БВП през 2025 г. и 1% през 2026 г.

Фондът също така предвижда стабилно ниво на безработица от 4,1% през прогнозния хоризонт. Същевременно икономическият растеж на Европа е ревизиран надолу до 1,4% през 2025 г. (-0,6 процентни пункта), като се очаква растеж от 1,6% през 2026 г. Перспективите за развитата Европа предполагат растеж от 1% през 2025 г., докато растежът за развиващата се Европа се прогнозира на 2,1%.

Общата краткосрочна перспектива предвижда по-нисък растеж в различните страни и отразява до голяма степен преките ефекти от новите търговски мерки и техните косвени ефекти чрез разпространение на търговски връзки, повишена несигурност и влошаване на настроенията. МВФ отбеляза, че перспективите са доминирани от засилващи се рискове от спад. Несигурността в глобалната търговска политика може да намали краткосрочните и дългосрочните перспективи за растеж, докато ерозираните политически буфери могат да отслабят устойчивостта към бъдещи шокове. От друга страна, намаляването на настоящите тарифни ставки и новите споразумения, осигуряващи яснота и стабилност в търговските политики, биха могли да повишат потенциала за глобален растеж.

Рисковете пред развитието на българската икономика през 2025 г. са:

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

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

Глобалният растеж беше стабилен, но не впечатляващ през 2024 г. след изключителна поредица от сътресения в предходните години и повечето прогнози предвиждаха да остане такъв и през януари 2025 г. Но тъй като правителствата по целия свят пренаредиха политическите си програми, ситуацията се промени рязко. В началото на 2025 г. САЩ обявиха и въведоха редица нови тарифни мерки, а търговските им партньори реагираха. На 2 април САЩ наложиха почти универсални мита, като повишиха ефективните тарифни ставки до нива, невиджани от век. Само по себе си това е сериозен отрицателен шок за растежа. Непредсказуемостта, с която тези мерки се разгръщат, също има отрицателно въздействие върху икономическата активност и перспективите и същевременно прави по-трудно от обикновено да се правят предположения, които биха послужили като основа за вътрешно последователни и навременни икономически прогнози.

Очаква се световната икономическа активност да бъде значително повлияна от бързата ескалация на търговските конфликти и изключително високите нива на политическа несигурност ([World Economic Outlook, April 14, 2025, IMF](#)). През 2025 г. и 2026 г. се очаква глобалният растеж да спадне съответно до 2,8% и 3% от 3,3% за двете години, както беше прогнозирано съвсем наскоро през януари 2025 г. от МВФ в неговата актуализация WEO. Това представлява кумулативно понижение от 0,8

процентни пункта и е значително по-ниско от историческата средна стойност (2000–2019 г.) от 3,7%.

Според прогнозата на МВФ, растежът в развитите икономики се очаква да бъде 1,4% през 2025 г. Очаква се растежът в Съединените щати да се забави до 1,8%, темп, който е с 0,9 процентни пункта по-нисък спрямо прогнозата в актуализацията WEO от януари 2025 г. Причините за това са по-голямата политическа несигурност, търговското напрежение и по-слабата инерция на търсенето. Очаква се растежът в еврозоната от 0,8% да се забави с 0,2 процентни пункта. В развиващите се пазари и икономиките се очаква растежът да се забави до 3,7% през 2025 г. и 3,9% през 2026 г., със значително понижение на рейтингите за страните, най-засегнати от последните търговски мерки.

Очаква се глобалната инфлация да намалее с темп, малко по-бавен от очаквания през януари, достигайки 4,3% през 2025 г. и 3,6% през 2026 г., със забележими корекции нагоре за развитите икономики и леки корекции надолу за развиващите се пазари и икономиките през 2025 г.

Засилващите се рискове от спад доминират в перспективите. Увеличаването на интензивността на търговската война и повишаването на несигурността в търговската политика биха могли допълнително да забавят растежа на БВП в краткосрочен и дългосрочен план и да отслабят политическите буфери, като по този начин направят страните по-малко устойчиви на бъдещи сътресения.

Засиленото геополитическо напрежение рискува да наруши енергийните пазари, валутните пазари и веригите за доставки, което потенциално може да доведе до по-висока инфлация и забавяне на икономическата активност. В по-широк план, това напрежение създаде насрещни ветрове за търговията както на развитите, така и на развиващите се пазари, засилвайки несигурността относно бъдещия ход на световната търговия. По-фрагментирана, протекционистка търговска среда и политики, биха повлияли негативно на конкуренцията, биха повишили цените и биха възпрепятствали производителността и растежа, като същевременно биха натежали на потенциала на развиващите се пазарни икономики да навакнат.

Продължителните последици от неотдавнашната криза с разходите за живот, съчетани с ограничено политическо пространство и неясни средносрочни перспективи за растеж, биха могли да разпалят отново социалните вълнения. Устойчивостта, демонстрирана от много големи икономики с развиващи се пазари, може да бъде поставена на изпитание, тъй като обслужването на високите нива на дълг става все по-предизвикателно при неблагоприятни глобални финансови условия. По-ограничената международна помощ за развитие може да увеличи натиска върху страните с ниски доходи, тласвайки ги по-дълбоко в дългове или налагайки значителни фискални корекции, с незабавни последици за растежа и жизнения стандарт.

В положителен аспект, намаляването на настоящите тарифни ставки и новите споразумения, осигуряващи

яснота и стабилност в търговските политики, биха могли да повишат световния растеж.

Рисковете пред икономическото развитие на света остават. Такива са:

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

В началото на април 2025 г. Международният валутен фонд намали прогнозата си за икономически растеж в еврозоната за тази и следващата година, позовавайки се на увеличението на американските тарифи и несигурността около тяхното прилагане. МВФ намали прогнозата си за 20-те държави, споделящи еврото, до 0,8% растеж през 2025 г. и 1,2% растеж през 2026 г., като и двете прогнози са с 0,2 пункта по-ниски от прогнозата от началото на годината.

Освен това, търговското напрежение и несигурността биха могли да представляват по-голям риск за растежа в дългосрочен план. Икономическият растеж е застрашен от съществуващите рискове за развитието на ЕС. Икономическите перспективи на ЕС остават силно несигурни, като рисковете до голяма степен сочат надолу. Търговската война между САЩ и Китай може да отклони дъмпинговия износ от Китай към Европа, като по този начин подхранва инфлацията. Продължаващата агресивна война на Русия срещу Украйна и конфликтът в Близкия изток подхранват геополитическите рискове и продължаващата уязвимост на европейската енергийна сигурност. По-нататъшното увеличаване на протекционистките мерки от страна на търговските партньори (като американските тарифи) би могло да окаже натиск върху световната търговия, с отрицателно въздействие върху силно отворената икономика на ЕС.

Ниският растеж на производителността може да затрудни фирмите да поддържат растежа на заплатите, което ще ги накара или да намалят работната си сила, или да прехвърлят нарастващите разходи върху потребителите. И накрая, екстремните метеорологични явления (като неотдашните наводнения в Испания) илюстрират за пореден път драматичните последици, които нарастващата честота и мащаб на природните бедствия могат да имат не само за засегнатите хора и техните местообитания, но и за икономиката.

Отрасълът на Сирма

Компаниите в Сирма Груп са специализирани в индустрията на информационните технологии (ИТ) с преобладаващ фокус към бизнеса (B2B). Индустриалните данни обикновено се комбинират с данни за „комуникационния сегмент“, тъй като този сегмент зависи изцяло от информационните технологии. Съответно индустрията придоби името „Информационни и комуникационни технологии“ или за кратко ИКТ. От цялото разнообразие на ИКТ сегменти, компаниите в групата работят предимно в сегментите „ИТ услуги“ (системна интеграция, инфраструктура като услуга, софтуер като услуга, софтуерна поддръжка, консултации) и „Бизнес софтуер“ (различни софтуерни продукти и услуги, насочени към различни бизнес вертикали и разработка на персонализиран софтуер).

Двата основни сегмента („ИТ услуги“ и „Софтуер“), в които Групата оперира, бяха най-бързо и устойчиво развиващите се в миналото ([Gartner, October, 2024](#)). Понастоящем и двата сегмента се разглеждат като решението на всички проблеми възникващи от глобалната икономическа несигурност и съответно като „имунизирани от кризи“. Масовата дигитализация, която се разгръща, разчита именно на „Софтуер“, за различните технологични решения и „ИТ услуги“, чрез които тези решения да бъдат внедрени. Това доведе до ръст на двата сегмента дори и през турбулентните изминали години, както и очакванията за продължаващ ръст през 2025 и следващите години.

Географски, Сирма е фокусирана върху водещите световни пазари (САЩ, Великобритания и Европа), които също са и водещите географски центрове за потребление на ИКТ продукти и услуги.

Развитието на ИКТ сектора през 2025 г. и през бъдещите години

След по-добра от очакваната 2024 г., Gartner ревизира прогнозите си за развитието на пазара на ИКТ през 2024 г. ([Gartner, January, 2025](#)) и очакванията си за 2025 г. (Прогнозата не отчита ефектите от тарифите от април 2025 г.). Очаква се 2025 г. да донесе впечатляващ ръст от 8,2% по текущи цени или 9,8% по постоянни цени. Очаква

се пазарът на ИКТ да достигне 5,6 трилиона щатски долара през 2025 г.

Очаква се всички ИКТ сегменти да нараснат през 2025 г. Въпреки това, различните темпове на растеж се запазват: Очаква се системите за центрове за данни да нараснат с до 21,9%, докато комуникационните услуги само с 2,2%. След паритет с телекомуникационните компании по абсолютни разходи през 2023 г., „ИТ услугите“ остават водещият сегмент в ИКТ сектора през 2025 г., отговорен за 1,7 трилиона щатски долара разходи.

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

	2024 Spending	2024 Growth (%)	2025 Spending	2025 Growth (%)
Data Center Systems	329,132	39.4	405,505	23.2
Devices	734,162	6.0	810,234	10.4
Software	1,091,569	12.0	1,246,842	14.2
IT Services	1,588,121	5.6	1,731,467	9.0
Communications Services	1,371,787	2.3	1,423,746	3.8
Overall IT	5,114,771	7.7	5,617,795	9.8

Source: Gartner (January 2025)

По-голямата част от този значителен растеж в сектора се дължи на големите ИКТ гиганти, а не толкова на средните и малките ИКТ компании.

Преглед на водещите сегменти (преди новините за мита от април 2025)

Очаква се всички сегменти да нараснат през 2025 г., ускорявайки се (с около 10%) спрямо прогнозата от предходната година от около 6%). За първи път подсегментът „Сървъри“ надминава стандартните очаквания за растеж, отчитайки впечатляващия ръст от 29% през 2025 г. и годишен темп на растеж от 23,6% до 2028 г. Очакват се разходи от около 100 милиарда щатски долара за сървъри, пригодени да отговорят на нуждите на изкуствения интелект. Очаква се тази инвестиция само да се ускори, достигайки 200 милиарда щатски долара до 2028 г. Готовността за изкуствен интелект е движеща сила и за други подсегменти „Устройства“, включително потребителски устройства като мобилни телефони и персонални компютри.

Сегментите „Софтуер“ и „ИТ услуги“ запазват традиционно устойчивия си растеж. Очакваният среден растеж за 2025 г. се очаква да бъде 14,2% за „Софтуер“ и 9% за „ИТ услуги“, като CAGR 2023-2028 г. е приблизително еднакъв. Нещо поразително е огромната разлика в растежа (който е и отрицателен за някои подсегменти) между най-бързо развиващите се и най-

бавно развиващите се подсегменти: Инфраструктурата като услуга (IaaS) продължава да не може да се впише в класацията поради впечатляващия си растеж от 23,5% през 2025 г., докато фиксираните гласови услуги се свиват с над 8%.

Ефектът на митата от април 2025 г. върху разходите за ИКТ

На 31 март IDC публикува негативен сценарий, при който глобалните разходи за ИТ ще нараснат с 5%, вместо с 10%, прогнозиран по-рано. Този сценарий беше моделиран преди последните обявления за тарифи през април, но вече отразяваше потенциалното въздействие на разширяващото се забавяне на икономиката. Въпреки че детайлите на окончателните тарифи не съвпадат точно с този негативен сценарий, IDC понастоящем ([след април 2025 г.](#)) очаква базовата им прогноза да се придвижи към долния край на този диапазон от 5-10% през следващите месеци.

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

В резултат на това IDC разработва нов негативен сценарий, който отразява възможността за разширяваща се световна търговска война, която вероятно ще включва допълнителни тарифи и ответни мерки от много страни. Те могат да включват защитни действия срещу страни, различни от САЩ. Новата базова прогноза на IDC от април отразява това, което е известно в момента, а именно, че тези нови тарифи ще имат значително отрицателно въздействие върху ИКТ индустрията през 2025 г.

Тази ситуация остава силно променлива и динамична. Тарифите, които ще бъдат въведени на 9 април, все още може да бъдат коригирани или отложени, а реакцията в други страни може да включва стимулиращи мерки за защита на краткосрочната икономическа стабилност в Китай и другаде. Това е движеща се цел, но рискът от глобална рецесия е по-висок, отколкото преди седмица, като някои икономисти сега го определят на 40%, и тази несигурност ще има незабавен ефект върху доверието на бизнеса и потребителите.

Новите тарифи ще имат инфлационно въздействие върху цените на технологиите в САЩ, както и ще причинят значителни смущения във веригите за доставки. Въпреки че това въздействие ще бъде най-непосредствено при устройствата, след това при други изчислителни, мрежови хардуерни системи, както и при изграждането на центрове за данни, дори сектори като софтуера и услугите ще бъдат засегнати, ако тарифите продължат да важат. Съществува и косвено отрицателно въздействие на тарифите върху софтуера и услугите, при което доставчикът, предоставящ софтуера и/или услугите, ще понесе увеличени разходи за инфраструктурата за разработване и доставка на продукта, което означава, че много доставчици на софтуер и услуги ще трябва да включат увеличените разходи в собствените си ценови допускания. Някои доставчици на устройства и хардуер може да се стремят да смекчат въздействието, но клиентите в САЩ бързо ще усетят ефекта от по-високите цени. Ограничените запаси и бързите производствени цикли означават, че покачванията на цените ще се материализират бързо. Широкият, нефокусиран характер на тези нови тарифи оставя на производителите малко място за корекция. Важно е да се отбележи, че нашите проучвания сред купувачите на ИТ останаха относително устойчиви през март. Въпреки че има значителна загриженост относно несигурността, причинена от тарифните политики, мнозинството от фирмите през март се опитваха да защитят ключовите си инвестиционни приоритети около изкуствения интелект, анализите, сигурността и ИТ оптимизацията. ИТ е по-важен за бизнеса от всякога.

Ценовата чувствителност обаче се увеличава, което историята показва, че е основна причина за нарушаване на конкуренцията. Пазарът на ИТ ще продължи да бъде по-устойчив, отколкото по време на предишни икономически цикли, и по-устойчив от много други сектори на икономиката. Доставчиците на услуги ще се опитат да

поддържат агресивните си инвестиции във внедряване на инфраструктура с изкуствен интелект и имат способността да оптимизират използването на активите в много по-голяма степен, отколкото дори най-големите от своите корпоративни клиенти. За бизнеса ИТ до голяма степен е преминал от модел на капиталови разходи към модел на оперативни разходи, при който по-голям дял от разходите за технологии е от съществено значение за бизнес операциите и е все по-обвързан с бизнес условията. Въпреки всичко това, реалността на забавящата се икономика и нарастващата безработица ще окаже пряко въздействие върху разходите за ИТ. Потребителските разходи вероятно ще бъдат силно засегнати. Бизнесът първо ще се стреми да намали разходите за устройства и локална инфраструктура, търсейки бързи ползи от разходите, за да защити крайния резултат. Всяко съкращение на работни места ще окаже пряко въздействие върху някои видове разходи за ИТ. Разходите за ИТ услуги са уязвими към забавяне на подписването на нови договори, което ще бъде обусловено от по-широк икономически спад през следващите 6-12 месеца. В комбинация с други икономически неблагоприятни фактори, включително съкращенията на държавните разходи в САЩ, това води до много по-слаби перспективи за краткосрочни инвестиции в нови технологични проекти.

5.3 Допълнителна информация за първото тримесечие на 2025 г.

Влияние на изключителни фактори

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

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

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

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

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

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

съществено приходите от дейността на Групата и бъдещите инвестиции.

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

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

консолидирания финансов отчет на Групата, подробно описани в раздел 9 от настоящия Доклад

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

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

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

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

27.03.2025

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

27.03.2025

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

01.03.2025

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

28.02.2025

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

24.02.2025

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

17.02.2025

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

12.02.2025

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

07.02.2025

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

30.01.2025

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

16.01.2025

Оповестяване на придобиване на обособена част от предприятие Дуо Софт.

10.01.2025

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



10.01.2025

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

03.01.2025

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

5.5 Основна юридическа информация през първото тримесечие на 2025 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2025 г. – 31.03.2025 г.:

Няма сделки с акции през периода.

Съдебни искове за периода 01.01.2025 г. – 31.03.2025 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни искове за периода.

Друга юридическа информация за периода 01.01.2025 г. – 31.03.2025 г.:

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

На 15.01.2025, бе подписан договор от „Сирма Груп Холдинг“ АД, за придобиване на обособена част от търговското предприятие с фирма „Дуо Софт“ ЕООД, ЕИК 130235197, с наименование „Софтуерни разработки в областта на академичното признаване“ като самостоятелна съвкупност от права, задължения и фактически отношения, създадени при осъществяване на досегашната му търговска дейност съгласно счетоводния баланс към момента на прехвърлянето на обособената част, срещу цена от 287 000 (двеста осемдесет и седем хиляди) лева. Придобиването ще засили позициите на „Сирма Груп Холдинг“ АД при предоставяне на ИТ услуги и решения на организации, които се занимават с патентна дейност.

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

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

Покупки:

- Сделка 1 за 2 754 хил.лв.
- Сделка 2 за 2 652 хил.лв.
- Сделка 3 за 2 580 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за 2 919 хил.лв.
- Сделка 2 за 2 892 хил.лв.
- Сделка 3 за 2 772 хил.лв.

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

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

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

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

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

Прогнозите за развитие на сектор Информационни и комуникационни технологии през 2025 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, БНБ очаква отлагането на изпълнението на инвестиционни проекти, забавения темп на усвояване на средствата по европейски програми и забавеното изпълнение на Националния план за възстановяване да бъдат съпътстващи рискове и през 2025 г. Има и сериозна неяснота по отношение на стабилността на новото редовно правителство на България и неговия капацитет да се справи с икономическите предизвикателства и влизането на България в еврозоната. Годишният бюджет, представен от МФ, изглежда е доста амбициозен за изпълнение, особено в приходната си част, за сметка на съществено увеличени разходи, въпреки че заявената цел е поддържането на стабилни финансови показатели, относително ниски инфлация и задлъжнялост.

През 2024 г. приключи интеграцията на шест дъщерни компании от Групата в „Сирма Груп Холдинг“ АД. През 2025 г. очакваме това да доведе до по-добра конкурентоспособност и пазарно позициониране на Групата, които да способстват създаването на нови бизнес възможности, предоставяне на клиентите на по-широка и разнообразна гама от услуги, професионален растеж и развитие на служителите ни, оптимизиране на административните процеси, съответно по-добра продуктивност, комуникация и сътрудничество между служителите и звената в Групата.

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

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

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

6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

6.1. „Датикум“ АД

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

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

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

Основни конкуренти:

Международни компании предоставящи облачни услуги като Амазон, Гугъл (Алфабет), Майкрософт, Ай Би Ем и други. На локално ниво конкуренти може да се смятат

„Нетера“ ООД, „Еволинк“ АД, „Телепоинт“ ООД, „З Ди Си“ ЕАД, СуперХостинг.БГ ЕООД.

Основен бизнес модел на дружеството.

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

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

Нови продукти, нови бизнеси или бизнес модели за периода.

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

Политика за човешките ресурси.

Политиката ни е насочена към запазване на текущия персонал, поддържане и увеличаване на квалификацията



му чрез обучения, курсове и участия в партньорски програми. Разходите за персонала нарастват в съответствие с увеличаване обема на дейността с до 10-15% годишно.

Датикум през първото тримесечие на 2025 г.

Условия за развитие на бизнеса през 2025 година

България продължава да се утвърждава като технологичен хъб в Централна и Източна Европа, с нарастваща роля в областите на изкуствения интелект и дълбоките технологии. Страната привлича значителни инвестиции и глобално признание, благодарение на силната държавна подкрепа, изследователските институти и квалифицираната работна сила. Тази тенденция създава благоприятна среда за развитие на иновативни компании като Датикум и засилва интереса към високонадеждни облачни и инфраструктурни решения.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Продължаващите военни конфликти в Украйна и Близкия изток продължават да внасят несигурност в икономическата среда. Те влияят на потребителското поведение и на инвестиционната активност, особено в сектори, свързани с ИТ инфраструктура и данни.

Покачването на цените на електроенергията и хардуера, отчетено в края на 2024 година, оказва допълнителен натиск върху разходите на компаниите и води до по-внимателно планиране на ИТ бюджетите.

Въпреки това, на фона на растящото търсене на дигитални решения, наблюдаваме постепенно възстановяване на доверието и увеличаване на инвестициите в облачни технологии.

Развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2025 г.

Датикум продължи да регистрира устойчив ръст в облачните услуги, който компенсира спада при колокационните услуги и наема на физически хардуер. Платформата ни беше допълнително оптимизирана, включително чрез внедряване на нови сторидж системи и подобрена мрежова инфраструктура.

Важни събития:

- В платформата за оркестрация и управление на виртуални ресурси беше въведена нова функционалност, която позволява на клиентите самостоятелно да активират желаните ресурси в режим на архивиране при нужда.
- През този период успешно внедрихме и пуснахме на пазара новата услуга Instant Recovery Backup – високопроизводителна услуга за резервно копиране и възстановяване, базирана на NVMe flash технологии. Решението предлага почти мигновено възстановяване на данни, имунитет срещу рансъмуер атаки и изолирани зони за възстановяване, осигуряващи пълна бизнес непрекъсваемост.

Нови договори:

Подписани са нови договори с клиенти, с което се разшири клиентската база, както и бяха подновени и разширени партньорствата с ключови корпоративни клиенти от телекомуникационния сектор. Освен това бяха установени нови партньорски взаимоотношения с консултантски фирми и ИТ компании, с цел разширяване на пазарното присъствие и предлагането на съвместни решения.

Реализация на бизнес плана през първото тримесечие на 2025 г.

Приходите на дружеството през първото тримесечие на 2025 г. надхвърлят с 9,59% тези през първото тримесечие на 2024 г., като ръстът при облачните услуги възлиза на 4,18%.

Перспективи и прогнози за 2025

Очаква се ръст в търсенето на облачни и хибридни инфраструктурни решения, особено от МСП сектора. Заложен е ръст от над 10% в основните приходи на дружеството за цялата 2025 г. Дружеството ще продължи инвестициите в сигурност, автоматизация и предлагането на нови услуги. Очаква се частично възстановяване на търсенето за традиционни услуги във втората половина на годината.

Финансови резултати

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	903	824	79	9,59%
EBITDA	376	358	18	5,03%
Амортизации	(146)	(155)	9	(5,81%)
Нетна печалба	225	197	28	14,21%
EBITDA марж	41,64%	43,45%	(1,81%)	(4,16%)
Марж на нет. печалба	24,92%	23,91%	1,01%	4,22%
Продажби / акции	0,3923	0,3579	0,03	9,59%
Печалба / акция	0,0977	0,0856	0,012	14,21%
ROE	0,1105	0,1087	0,002	1,65%
Общо активи	3 409	3 321	88	2,65%
Нематериални активи	1 070	1 140	(70)	(6,14%)
Book value	967	673	294	43,68%
Собствен капитал	2 037	1 813	224	12,36%
Общо пасиви	1 372	1 508	(136)	(9,02%)
Лихвоносни дългове	272	290	(18)	(6,21%)
D/E	0,6735	0,8318	(0,16)	(19,02%)
ROA	0,0660	0,0593	0,007	11,26%

6.2. „Енгвю Системс“ АД

- <http://www.engview.com>
- „Енгвю Системс“ АД е дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- Капитал : 68 587 лв.

Акции: 68 587 бр. обикновени поименни акции с право на глас, право на дивидент и право на ликвидационен дял, пропорционално на участието в капитала. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 50 000 бр. акции или 72,9 % от капитала на дружеството.

Енгвю Системс през първото тримесечие на 2025

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2025 година

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

Голям дял от производството на опаковки си остава в утвърдения офсетов печат, разпространението на дигиталните технологии става с все по-засилени темпове и все повече компании инвестират в дигитални машини за печат и производство. Оформят се и нови нишови пазари, свързани с персонализация, малки тиражи опаковки от картон и велпапе, продукти с рекламна цел и по-добра визуализация на избрани марки (стелажи) или цели структури, щандове за изложби, шоута, напечатани и изрязани от дебели материали (Rigid Board). В Европа и

САЩ се наблюдава и тенденцията за навлизането и производството на материали и продукти от тях, които са пряко свързани с опазването на природата и са екологично чисти, лесно се рециклират и преработват.

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

Енгвю Системс успешно развива своите продукти в двете си основни направления за опаковъчната и видеоизмервателната индустрии. В последните години компанията инвестира в разработката на нови продукти, базирани на вече реализираните си решения и натрупаните знания и експертиза в отделните ниши. Те отговарят на последните тенденции, както и изискванията на клиентите за висококачествен софтуер, способен да ускорява темповете на производство, да увеличава продажбите чрез оптимизации и поддържане на

допълнителни процеси. Маркетинговите усилия на компанията съчетават както традиционния начин за брендинг, реклама и позициониране на продуктите си, така и с новите тенденции в дигиталния маркетинг, онлайн демонстрации, мултимедия, участие в панели, членство в асоциации и т.н.

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

Покупката на услуги на абонаментен принцип е много важна тенденция на световния пазар през последните няколко години. Това се обуславя от навлизането на облачните технологии и възможността дори много сложни софтуерни продукти да се продават като услуги, а не лицензи. Това ги прави по-достъпни и като цена, и като време за усвояване и стартиране в реалния бизнес. Както много други софтуерни компании, така и ЕнгВю успешно популяризира своя събскрипшън модел. През първото тримесечие на 2025 г. се вижда удвояване на приходите от абонаменти спрямо това на 2024 г.

От началото на тази година се подготвя нов уеб сайт, който да рекламира базирани на взаимовръзки клауд и десктоп специализирани услуги и иновативни технологии. На тяхна основа могат да се разработват клиентски уеб сайтове, както и интеграции с други продукти от индустрията за допълване на работните процеси или увеличение на производителността.

През първото тримесечие на 2025 г. ЕнгВю беше представена на няколко изложения в различните индустрии, в които е позиционирана. За 2025та има агресивен маркетингов план и са планирани участия в САЩ, Канада, Китай, Германия, Индия, Полша, Гърция на специализирани изложения, както и посещения на такива.

ЕнгВю Системс САЩ участва заедно с японския производител Мимаки на различни събития и изложения, с което популяризира своето партньорство. Успешно беше посещението на ISA в Лас Вегас, където се проведеха различни срещи с текущи и потенциални партньори. За поредна година щатската ни компания готви участието си на Printing United, Orlando.

Търсят се и нови механизми, партньорства и представителства по света, които да увеличат разпознаваемостта на бранда, увеличаване на продажбите и търсене на нови нишови пазари.

В немската компания ЕнгВю Системс ГмбХ продължава ръста си на приходите от продажби, търсенето на нови големи партньорства и клиенти.

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

През това тримесечие се пуснаха нови версии на всички продукти за метрология.

Провеждат се онлайн демонстрации на ScanFit&Measure както и посещения на заводи, които имат нужда от измервателни системи за проверка на качеството. Подготвя се участието на престижна конференция в Нашвил, САЩ, на която ще бъдат демонстрирани нови приложения на ScanFit&Measure. Продажбите на този продукт се увеличават, продължават кампаниите в цял свят.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

2025 г. започва добре като приходи. Разходите и инвестициите в маркетинг и селс, също влияят върху цялостния финансов отчет.

Компанията разработва всичките си продукти в България, но разполага с мрежа от дистрибутори в цял свят, както и собствени офиси в САЩ, Германия и Бразилия. Факторите, влияещи на бизнеса са свързани основно с наситеността на пазара с конкурентни продукти или степента на развитие на дадения пазар. Все още основен дял от продажбите на софтуер за опаковъчната индустрия се генерира в Европа, но се разширява пазара и в САЩ чрез усилията в маркетинг.

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

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

През първото тримесечие на 2025 г. компанията продължава развитието на своите продукти и подготовка за повече онлайн услуги и разработки. Интензивна е подготовката на няколко събития, на които продукти и партньорства да бъдат представени и затвърдени.

Компанията постепенно увеличава капацитета си и ресурсите си за иновационни разработки в двете области, в които оперира.

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

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

В Бразилия се налага като основен модела за продажба чрез абонаментен принцип. Продажбите от там бележат ръст спрямо миналата година и се надяваме тази тенденция да се запази и в следващите периоди.

Перспективи и прогнози за 2025 г.

Очаква се увеличение на клиентите през 2025 г., които да увеличат и обема на продажбите и приходите. Разработват се кампании, търсят се нови дистрибутори и се засилва присъствието и в двата нишови пазара.

Финансови резултати

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	919	868	51	5,88%
EBITDA	327	237	90	37,97%
Амортизации	(258)	(218)	(40)	18,35%
Нетна печалба	56	11	45	409,09%
EBITDA марж	35,58%	27,30%	8,28%	30,32%
Марж на нет. печалба	6,09%	1,27%	4,83%	380,84%
Продажби / акции	13,3188	12,5797	0,74	5,88%
Печалба / акция	0,8116	0,1594	0,65	409,09%
ROE	0,0105	0,0021	0,0084	403,53%
Общо активи	6 326	6 082	244	4,01%
Нематериални активи	4 572	4 535	37	0,82%
Book value	738	717	21	2,93%
Собствен капитал	5 310	5 252	58	1,10%
Общо пасиви	1 016	830	186	22,41%
Лихвоносни дългове	266	168	98	58,33%
D/E	0,0501	0,0320	0,0181	56,60%
ROA	0,0089	0,0018	0,0071	389,45%

6.3. Сирма Груп Инк.

Развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2025 година

Сирма Груп Инк. продължи да развива бизнеса си в здравеопазването и продажбите на дребно на автомобили. Постигнахме огромен напредък в прилагането на технологията за изкуствен интелект и генеративни големи езикови модели за практически приложения в медицинските информационни системи. За първи път в индустрията ние разработихме способността да описваме работни потоци с помощта на разбираем език и автоматично генерираме и конфигурираме готови

за изпълнение мини-приложения в приложения за здравеопазване, изградени върху нашата платформа BoCore. Системите, задвижвани от нашата система за анализи в реално време, също продължиха да печелят позиции сред дилърите на автомобили и получихме високо признание от лидерите в областта.

Финансови Резултати

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	1 174	864	310	35,88%
EBITDA	50	(466)	516	н/п
Амортизации	(1)	(1)	-	-
Нетна печалба/загуба	48	(469)	517	н/п
EBITDA марж	4,26%	(53,94%)	58,19%	н/п
Марж на нет. печалба/загуба	4,09%	(54,28%)	58,37%	н/п
Продажби / акции	0,0544	0,0400	0,0144	35,88%
Печалба/загуба / акция	0,0022	(0,0217)	0,0239	н/п
ROE	0,0060	(0,0556)	0,0616	н/п
Общо активи	11 375	10 475	900	8,59%
Нематериални активи	2 110	1 675	435	25,97%
Book value	5 898	6 766	(868)	(12,83%)
Собствен капитал	8 008	8 441	(433)	(5,13%)
Общо пасиви	3 367	2 034	1 333	65,54%
Лихвоносни дългове	21	36	(15)	(41,67%)
D/E	0,0026	0,0043	(0,0016)	(38,51%)
ROA	0,0042	(0,0448)	0,0490	н/п

6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД

- <http://sirmaics.com/>
- **Капитал:** 300 000 лв., разпределен на 300 000 бр. поименни налични акции с номинална стойност на 1 акция 1 лв. с право на глас, дивидент и ликвидационен дял. Сирма Груп Холдинг АД притежава 279 000 бр. акции или 93% от капитала.

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

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2025 година

Компанията оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента бележат минимален ръст на приходите, поради повишен брой застраховани както и увеличение на застрахователните премии.

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 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.

Като цяло онлайн пазара в България остава неразвит поради ограниченията за стикер и ЗК на задължителната „Гражданска отговорност“.

Компанията предлага услуги и на други дружества от Групата, като предимно това е “body rent” на програмисти.

Развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2025 година и реализация на инвестиционните намерения

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

- Доработки в мобилни приложения;
- Увеличаване на продуктовата гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му;
- Дружеството продължава да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на продукти с месечна лицензионна такса, вместо разчитането на големи еднократни сделки, които са по-трудно прогнозируеми.

Перспективи и прогнози за 2025

Предвиждаме задържане на месечните приходите от такси на Sirma Insurance Enterprise Platform, главно от големи нови клиенти, с които се преговаря, но отделни малки брокери може да прекратят договорите поради прекратяване на дейност. Стремим се и към привличане на големи клиенти за платформата за брокери.

Финансови Резултати

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	288	256	32	12,50%
EBITDA	63	44	19	43,18%
Амортизации	(20)	(20)	-	-
Нетна печалба	43	23	20	86,96%
EBITDA марж	21,88%	17,19%	4,69%	27,27%
Марж на нет. печалба	14,93%	8,98%	5,95%	66,18%
Продажби / акции	0,9600	0,8533	0,11	12,50%
Печалба / акция	0,1433	0,0767	0,067	86,96%
ROE	0,0408	0,0235	0,017	73,13%
Общо активи	1 245	1 220	25	2,05%
Нематериални активи	805	866	(61)	(7,04%)
Book value	250	111	139	125,23%
Собствен капитал	1 055	977	78	7,98%
Общо пасиви	190	243	(53)	(21,81%)
Лихвоносни дългове	45	83	(38)	(45,78%)
D/E	0,0427	0,0850	(0,042)	(49,79%)
ROA	0,0345	0,0189	0,016	83,20%

6.5. Сирма Тех

Сирма Тех развива дейност на територията на Обединеното кралство. Компанията предоставя технологични услуги в сферите на софтуерна интеграция, интеграция на данни и мобилни технологии за сектора на финансовите услуги.

Сирма Тех има натрупана огромна експертиза за банковата индустрия и разработването на технологични решения за едни от най-големите световни банки. Това дава възможност на компанията да разбере по-добре

предизвикателствата, пред които са изправени клиентите, да идентифицира областите, в които може да предостави иновативни решения и безпроблемно да интегрира специфичните си решения в рамките на една по-широка програма за доставка.

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

Финансови Резултати

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	373	607	(234)	(38,55%)
EBITDA	(435)	18	(453)	н/п
Нетна (загуба)/печалба	(438)	9	(447)	н/п
EBITDA марж	(116,62%)	2,97%	(119,59%)	н/п
Марж на нет. печалба	(117,43%)	1,48%	(118,91%)	н/п
ROE	5,6883	0,0247	5,664	н/п
Общо активи	200	655	(455)	(69,47%)
Собствен капитал	(77)	365	(442)	(121,10%)
Общо пасиви	277	290	(13)	(4,48%)
ROA	(2,1900)	0,0137	(2,204)	н/п

6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД

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

Условия за развитие на бизнеса през 2025 година

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

Технологични гиганти, стартиращи компании и традиционни фармацевтични играчи все по-често се насочват към стратегически партньорства, придобивания и развитие на вътрешни иновационни хъбове, за да отговорят на нуждите на разрастващата се аудитория. Редица правителствени инициативи и здравни системи,

особено в развитите пазари като САЩ, Обединеното кралство и Германия, въвеждат или надграждат електронни здравни досиета, стимулират стандартизацията на данните и насърчават интеграцията между различни платформи. Това улеснява не само обмена на информация, но и повишава качеството на клиничните решения и персонализирането на терапиите.

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

Перспективи и прогнози за 2025

През 2025 г. 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“ за 2025 г. поставя акцент върху привличането на корпоративни клиенти и разширяване на продуктовата екосистема при

Финансови Резултати

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	39	61	(22)	(36,07%)
EBITDA	(36)	(36)	-	-
Амортизации	(10)	(9)	(1)	11,11%
Нетна загуба	(47)	(47)	-	-
EBITDA марж	(92,31%)	(59,02%)	(33,29%)	56,41%
Марж на нет. загуба	(120,51%)	(77,05%)	(43,46%)	56,41%
Продажби / акции	0,1300	0,2033	(0,07)	(36,07%)
Загуба / акция	(0,1567)	(0,1567)	-	-
ROE	0,0864	0,2338	(0,15)	(63,05%)
Общо активи	1 506	1 332	174	13,06%
Нематериални активи	1 420	1 250	170	13,60%
Book value	(1 964)	(1 451)	(513)	35,35%
Собствен капитал	(544)	(201)	(343)	170,65%
Общо пасиви	2 050	1 533	517	33,72%
Лихвоносни дългове	-	250	(250)	(100%)
D/E	-	(1,24)	1,24	(100%)
ROA	(0,0312)	(0,0353)	0,0041	(11,55%)

6.7. „Сайфорт“ ЕАД

„Сайфорт“ ЕАД е дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 2008 г., с основна цел да концентрира във себе си познанието и експертизата на „Сирма Груп Холдинг“ АД, в областта на изкуствения интелект и в последната година, неговото приложение в областта на кибер- сигурността. Дейността на дружеството е ориентирана към специализация в областта на фирмената кибер- сигурност и прилагане на изкуствен интелект за осъществяване на основните цели на същата.

Дружеството има за цел да осъвремени системата за кибер- сигурност на групата компании, собственост и/или под контрола на „Сирма Груп Холдинг“ АД, както и да привлече външни клиенти, имащи необходимост от цялостно решение в същата област.

Условия за развитие на бизнеса през 2025 г.

Дружеството предоставя цялостни „холистични“ услуги в областта на кибер- сигурност, фирмена сигурност, одитиране по съвременните стандарти за кибер-сигурност и изготвяне на политики и процедури в тази сфера. През 2025 г. продължи да се развива чрез българското и дъщерното израелско дружество, бизнес в

сферата на цялостни услуги в областта на киберсигурността:

- Основни целеви пазари - Израел, Близък Изток, Румъния, Гърция, България, Скандинавски страни.
- Участие в поне три водещи събития, в сферата на киберсигурност, хоспиталити и логистика.
- Разработване на стратегия за навлизане на пазара в САЩ, чрез дъщерните на „Сирма Груп Холдинг“ АД, дружества.
- Усъвършенстване на процесите по използване на „Sirma Cyber Security Management Platform“, чрез внедряване на изкуствен интелект (ИИ).
- Наемане и обучение на високо- квалифицирани експерти по продажби, за опериране на стратегически планираните пазари.
- Провеждане на Penetration Tests и симулирани атаки, в системата на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Дружеството предоставя на пълен пакет от услуги в областта на фирмената и кибер сигурност, чрез предоставяне на следните услуги:

- А. „SOC“ и „Response“ екип
Еволюирането на кибер заплахите и атаките през последните години, води до

несигурност в кибер еко системите. От жизнена важност за посрещане на тези предизвикателства е изграждане на усъвършенствани оперативни центрове за кибер- сигурност „SOC“ осигуряващи структура за управление на операционния риск в организациите, с цел управление, наблюдение и реакции на заплахи за киберсигурността.

В. “CISO as a Service”

Основно предизвикателство към сектора, е глобалният недостиг на квалифицирани работници в областта на киберсигурността и на наличните експертни познания, които да помогнат за защитата на изложените на риск данни.

С. “Penetration Testing”

Нарастващото търсене на решения за сигурност за софтуерно базирани уеб и мобилни приложения се очаква да засили растежа на световния пазар на тестване за сигурност. Освен това се очаква нарастващото използване на „облачни“ услуги за кибер- сигурност, да стимулира търсенето на услугите за тестове за слабости и сигурност. Освен това се очаква, с все по-нарастващата цифровизация в развиващите се страни, да засили тенденцията на свързаните устройства, базирани на IoT. Това, от своя страна, засилва необходимостта от тестване слабости и сигурност.

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 на софтуерни услуги за сложни проекти и глобални клиенти. Специализирани екипи от опитни софтуерни професионалисти реализират проекти за клиенти в над 30 държави. Разработват се уеб, десктоп и мобилни приложения, мащабируеми уебсайтове с фокус върху потребителското изживяване.

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2025 г.

Дружеството оперира в следните индустрии:

- **Електронна търговия:** Глобалният пазар на електронната търговия продължава своя устойчив растеж, подкрепен от още по-широкото използване на мобилни устройства, разширената интеграция на изкуствен интелект и нарастващите очаквания за персонализирано потребителско изживяване. Компаниите търсят по-гъвкави и адаптивни платформи, като Magento e-Commerce остава водещ

- D. Одит, оценка на риска и последващо внедряване на процедури за кибер-сигурност

Продължаващата динамичната международна обстановка и икономически трендове, показват все по-нарастващата нужда от цялостни услуги в сферата на киберсигурност и ще позволят на дружеството, чрез изграденият, модерен SOC център, да добави нови клиенти в портфолиото на услугите си.

През 2025 г. „Сайфорт“ ЕАД следва изпълнението на стратегическите си цели, а именно:

- A. Развиване и разработване на основни целеви пазари- Израел, Близък Изток, Румъния, Гърция, България, Скандинавски страни.
- B. Наемане и обучение на квалифицирани и отговарящи на изискванията на дейността специалисти- продажби и маркетинг за описаните по- горе пазари.
- C. Поддържане и постоянно осъвременяване на системата за кибер- сигурност на групата компании , собственост и/или под контрола на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- D. Изготвяне на комплект процедури и политики за съответствие с изискванията на NIS 2 директива на ЕС, за компаниите от групата и външни клиенти.
- E. Привличане на нови, международни клиенти, имащи необходимост от разработване и прилагане на цялостни решения в областта на киберсигурността.

избор благодарение на своята надеждност, мащабируемост и възможности за персонализация. Роуеб е стратегически позиционирана да отговори на тези нужди със своите цялостни решения.

- **Информационни технологии:** ИТ секторът демонстрира стабилен растеж, като акцентът е върху облачни архитектури, low-code/no-code платформи, AI интеграции и повишена сигурност. Все повече компании търсят партньори за разработка на персонализиран софтуер с висока добавена стойност. Нашият доказан опит в изграждането на сложни, гъвкави системи прави Роуеб предпочитан доставчик на софтуерни услуги в конкурентна среда.
- **Телекомуникации:** Първото тримесечие на 2025 г. отбеляза ускорено внедряване на 5G решения и фокус върху автоматизацията на мрежовите процеси.

Компаниите в сектора се нуждаят от софтуерни инструменти за управление на инфраструктура, анализ на данни в реално време и подобро клиентско обслужване. Роубеб предлага мащабируеми, надеждни и високопроизводителни решения, които отговарят на тези изисквания.

- **Финансови услуги:** Финансовият сектор сегментът се развива с бързи темпове, а регулациите около сигурността и защитата на личните данни стават все по-строги. Първото тримесечие на 2025 отбеляза ръст в търсенето на сигурни онлайн портали, мобилни разплащателни приложения и автоматизирани системи за спазване на регулации (RegTech). С фокус върху UX и сигурността, Роубеб предоставя ефективни решения, адаптирани към нуждите на банки и финансови институции.
- **Здравеопазване:** Продължава дигитализацията на здравния сектор – особено в посока телемедицина, интеграция на електронни здравни досиета и дигитално планиране на здравни услуги. През първото тримесечие на 2025 здравните организации търсят партньори, които могат да изградят сигурни, интуитивни и персонализирани платформи. Роубеб отговаря на тези изисквания със своя опит в създаване на ориентирани към пациента приложения.
- **Образование:** Технологиите в образованието навлизат още по-дълбоко – с акцент върху хибридно обучение, адаптивни учебни среди и мобилни решения. В началото на 2025 г. се наблюдава засилен интерес към интерактивни платформи, интеграции с LMS системи и мащабируеми уебсайтове. Роубеб е готова да подкрепи този преход с опита си в разработката на персонализирани онлайн образователни портали.

Фокусирайки се върху стратегически важни индустрии и съчетавайки технологична експертиза с бизнес ориентиран подход, Роубеб Дивелъпмент продължава да разширява международното си присъствие и да създава устойчиви партньорства през 2025 г.

Роубеб Дивелъпмент е компания за софтуерни услуги с богат опит в реализирането на сложни проекти за глобални клиенти. Нашите специализирани екипи от опитни софтуерни професионалисти са реализирали проекти за клиенти в над 30 държави. Въз основа на модела на специализиран екип разработваме уеб, десктоп и мобилни приложения, мащабируеми уебсайтове с фокус върху потребителското изживяване, персонализирани онлайн портали и Magento e-Commerce решения.

Перспективи и прогнози за 2025 г.

Роубеб Дивелъпмент очаква да продължи положителната динамика от началото на годината и да реализира ръст на приходите по текущи и нови проекти. Прогнозира се до 10% увеличение на приходите от стратегическите дългогодишни клиенти, като резултат от разширяване на съществуващи договори и внедряване на допълнителни услуги. Активно се търси синергия с портфолиото на Сирма Груп, като целта е разширяване на предложенията в области като изкуствен интелект, бизнес анализ, облачни услуги и киберсигурност. Очаква се повишаване на дела на приходите от румънския пазар, който представлява около 10% от общите постъпления на компанията, с тенденция за допълнителен растеж чрез локализиран кампаний и нови бизнес възможности. Освен това, компанията ще се фокусира върху разширяване на проектната дейност в Западна Европа и Северна Америка, с приоритет върху сектори като финансови услуги, здравеопазване и електронна търговия. Тези прогнози потвърждават положителната траектория на развитие на Роубеб през 2025 г., с фокус върху устойчив растеж, технологично обогатяване и пазарна експанзия.

Финансови Резултати

01.01.2025 – 31.03.2025

Приходи	3 354
EBITDA	513
Амортизации	(17)
Нетна печалба	417
EBITDA марж	15,30%
Марж на нет. печалба	12,43%
Продажби / акции	11,1800
Печалба / акция	1,3900
ROE	0,1153
Общо активи	6 375
Нематериални активи	15
Book value	3 602
Собствен капитал	3 617
Общо пасиви	2 758
ROA	0,0654

6.9. „Сирма Груп Холдинг“ АД – самостоятелен отчет

	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение хил. лв.	Изменение %
Приходи	26 083	1 903	24 180	1 270,63%
EBITDA	1 223	1 123	100	8,90%
Амортизации	(646)	(164)	(482)	293,90%
Нетна печалба	538	953	(415)	(43,55%)
EBITDA марж	4,69%	59,01%	(54,32%)	(92,05%)
Марж на нет. печалба	2,06%	50,08%	(48,02%)	(95,88%)
Продажби / акции	0,4394	0,0321	0,407	1 270,63%
Печалба / акция	0,0091	0,0161	(0,01)	(43,55%)
ROE	0,0071	0,0126	(0,01)	(43,95%)
Общо активи	104 878	108 150	(3 272)	(3,03%)
Нематериални активи	11 207	10 710	497	4,64%
Book value	64 716	64 675	41	0,06%
Собствен капитал	75 923	75 385	538	0,71%
Общо пасиви	28 955	32 765	(3 810)	(11,63%)
Лихвоносни дългове	8 128	7 085	1 043	14,72%
D/E	0,1071	0,0940	0,013	13,91%
ROA	0,0051	0,0088	(0,004)	(41,79%)

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

7 РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ

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

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

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

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

	Системна интеграция	Хотелиерство	Финансова индустрия	ИТ услуги	Производство	Други	Общо
31.03.2025	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	15 214	2 540	3 844	6 076	1 106	3 417	32 197
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(12 622)	(1)	(115)	(21)	(26)	(141)	(12 926)
Разходи за външни услуги	(836)	(627)	(438)	(1 451)	(142)	(781)	(4 275)
Разходи за персонал	(569)	(1 887)	(2 828)	(4 040)	(629)	(2 454)	(12 407)
Амортизация на нефинансови активи	(164)	(144)	(181)	(163)	(257)	(179)	(1 088)
Други разходи	(5)	(6)	(46)	(67)	(21)	(211)	(356)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	1 018	(125)	236	334	31	(349)	1 145

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

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

„Системната интеграция“ е част от сектор „ИТ Услуги. Обявените мита от САЩ през април 2025 г. и ответните мита от засегнатите държави ще забавят прогнозирания ръст, ще увеличат рисковете пред индустрията и ще увеличат несигурността през годината.

Допълнителен риск, пред който е изправена сегмента през 2025 г. е нарушаване на снабдителните вериги на хардуера, причинени от разрастващата се търговска война. Това би могло да доведе до забавя в доставките и изпълнението на проектите.

Приходите от сегмента през първото тримесечие на годината достигнаха над 15 милиона лева. Сегмента се запазва като водещ за компанията с почти половината (47,25%) от приходите за тримесечието на консолидирана основа. Постигнатата печалба от сегмента за тримесечието възлиза на 1 018 хиляди лева с марж 6,7%.

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

- проект за продажба и интегриране на мрежово оборудване за една от големите телеком компании в България;
- проект за интегриране на оборудване за киберсигурност в центровете за данни в 4 държави на голяма финтех компания;
- 2 големи проекта за продажба и интегриране на оборудване за киберсигурност в държавната администрация в България;
- доставка на настолни компютри за голяма българска банка;
- сключен договор за официално представителство на Apple за техните бизнес клиенти в България.

Българският пазар остава доминиращ за сегмента „Системна интеграция“ с дял от 90%.

През следващите тримесечия на 2025 г. сегмента може би ще е изправен пред сериозни предизвикателства, свързани с разрастващата се търговска война. Независимо от това, екипът е подготвен и уверен в изпълнението на годишния план за дейността.

Финансови резултати на сегмента:

	Системна интеграция	
	31.03.2025 хил. лв.	31.03.2024 хил. лв.
Приходи на сегмента	15 214	10 679
Разходи за материали и себестойност на продадените стоки	(12 622)	(8 434)
Разходи за външни услуги	(836)	(458)
Разходи за персонал	(569)	(483)
Амортизация на нефинансови активи	(164)	(161)
Други разходи	(5)	(14)
Оперативна печалба на сегмента	1 018	1 129

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

През първото тримесечие на 2025 г. сегмента продължава да изпълняват своите стратегически цели:

- Основният фокус продължава да бъде върху разработването на стабилен и устойчив модел на продажби на услуги, свързани с разработка на софтуер и поддръжка на интеграции, предназначени за хотелиерската индустрия.
- Стратегията за растеж е насочена към компании, работещи в сектора на онлайн резервационните системи, като се стремим да създаваме нови системи или да развиваме съществуващи такива към различните доставчици на подобни услуги.
- Стратегически, усилията ни са съсредоточени в Западна Европа, като същевременно се проучват нови възможности за продажби в Северна Америка, с план за навлизане на пазара в Близкия изток.
- Настоящите икономически условия доведоха до спиране на някои проекти през първото тримесечие, което се отрази неблагоприятно на очакваните приходи и брутната печалба. Съществува обаче убеждение, че ситуацията ще се подобри през второто тримесечие, което ще доведе до положителен импулс до края на годината.
- Развитието на Managed Integration Services (MIS), предназначена да поддържа интеграциите в рамките на хотелиерската индустрия, продължава. Тази услуга работи на абонаментен модел, като отчетеният месечен ръст на приходите е средно 3%, а обслужваните хотели към клиенти достигат над 2 000 към края на първото тримесечие на 2025 г.
- През изминалото тримесечие сегмента представи нашите услуги на конференцията ITB в Берлин, където имаме обособен специален щанд. След осемгодишно присъствие в сектора, практиката продължава да поддържа много добри взаимоотношения с клиентите си и успешно да представя визията на Сирма за бъдещето и развитието на индустрията, което от своя страна води до очакване на нови бизнес възможности и партньорства в сферата.

- Броят на заетите хора остава непроменен към края на първото тримесечие. Въпреки това през второто тримесечие може да изпита известен отлив на таланти поради пазарни промени. Фокусът ни винаги е бил върху задържането на съществуващите таланти и развитието на нови хора вътрешно в екипите, тъй като намирането на подходящи нови служители е предизвикателство.

Перспективи и прогнози за 2025 г.:

- В отговор на икономическото забавяне и бюджетните ограничения, компанията възнамерява да възприеме по-предпазлив подход към наемането на нови кадри, давайки приоритет на поддържането на съществуващия екип и насърчавайки органичния растеж по проектите, за да отговори на тенденциите в индустрията
- Сегмента предвижда устойчив растеж, с основен фокус върху позиционирането на компанията в Съединените щати, което би довело до нови партньорства и продажби.
- Планирани са участия на следните събития, свързани със сегмента за 2025 г.:
 - ITB, Берлин (компанията ще има щанд на конкретното събитие)
 - HITEC, САЩ (компанията ще има щанд на конкретното събитие)
 - WTM, Лондон

Финансови резултати на сегмента:

	Хотелиерство	
	31.03.2025	31.03.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	2 540	2 889
Разходи за материали	(1)	(13)
Разходи за външни услуги	(627)	(439)
Разходи за персонал	(1 887)	(2 084)
Амортизация на нефинансови активи	(144)	(70)
Други разходи	(6)	(52)
Оперативна печалба на сегмента	(125)	231

Сегмент „ИТ услуги“ е насочен към крос-индустриални услуги, кръстосани продажби и услуги за публичния сектор.

„ИТ Услугите“ се запазват като водещия сегмент в ИКТ индустрията в света. Очакванията бяха (прогнози преди април 2025 г.) сегментът да отбележи ръст от 9% на глобалния ИТ пазар през 2025 г. ([Gartner, January, 2025](#)). Обявените мита от САЩ през април 2025 г. и ответните мита от засегнатите държави ще забавят прогнозирания ръст, ще увеличат рисковете пред индустрията и ще увеличат несигурността през годината.

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

В допълнение към икономическата несигурност, сегмента „ИТ Услуги“ е уязвима и към валутния риск, който произлиза от драматичния спад на курса на щатския долар в началото на 2025 г. (4%) към еврото и относително високите нива на продажби на сегмента в САЩ (19% през първото тримесечие).

Приходите от сегмента през първото тримесечие на 2025 г. достигнаха над 6 милиона лева. Сегмента е с почти 19% от приходите на консолидирана основа за Холдинга през първото тримесечие. „ИТ Услугите“ осигуряват марж на печалба от 1,9%, като допринасят с 334 хиляди лева към печалбата на консолидирана основа на Холдинга за първото тримесечие на 2025 г.

В началото на 2025 г. бяха преподписани договори за ИТ обслужване със всички стари клиенти, като и съответно работата по техните проекти продължава. По-значимите от проектите, по които се работи са:

ИТ Услуги в Европа:

- разработка на платежна система за gift cards в скандинавските страни
- разработка на платежна система за голям английски оператор
- работа по голяма система за самолетни резервации

ИТ Услуги в сегмент търговия на дребно (ритейл):

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

ИТ Услуги за публичния сектор

- Адаптиране, надграждане и промяна на съществуващата информационна система на НСЦРЛП за привеждането ѝ в съответствие с изискванията и плана за въвеждане на евро в България

- Модернизация на информационна система на Българското Патентно Ведомство, извънгаранционна поддръжка и осигуряване на непрекъсваемост на работния процес и киберсигурност
 - Извънгаранционно обслужване на Air Traffic License Manager
- ИТ Услуги в САЩ:
- обслужваме стари клиенти на Сирма

Паралелно с работата по проекти, които са започнали през изминалите години, екипа от „ИТ услуги“ участва в четири публични търга в България. Резултати от класиранията по тези търгове се очаква през второто тримесечие на 2025 г.

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

Целите, заложили пред сегмента „ИТ Услуги“ за 2025 г. е постигане на органичен ръст от 10% на приходите от продажби при запазване на значителния марж постигнат през 2024 г. Целевите географски пазари са: Великобритания, DACH, Белгия, скандинавските държави и Румъния.

Финансови резултати на сегмента:

	ИТ услуги 31.03.2025 хил. лв.	31.03.2024 хил. лв.
Приходи на сегмента	6 076	2 112
Разходи за материали	(21)	(6)
Разходи за външни услуги	(1 451)	(199)
Разходи за персонал	(4 040)	(1 595)
Амортизация на нефинансови активи	(163)	(102)
Други разходи	(67)	(58)
Оперативна печалба на сегмента	334	152

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, Оракул, Теменос и ИТ Решения.

Пред сегмента продължават да седят сериозни предизвикателства:

- Корекция в цените на предлаганите услуги и продукти.
- Намиране и задържане на висококвалифициран персонал в рамките на българския пазар.
- Адаптиране на бизнес модела и подходите в реализация и създаване на решения с лицензи за които се плаща на месец и на ползвател.
- Адаптация на съществуващите решения в портфолиото на компанията, за да отговорят на нови регулаторни изисквания и тенденции в посока роботизация на цифровите операции и процеси. Настъпването на технологии за изкуствен интелект и машинно знание за оптимизиране на времената за доставка на услуги за крайните клиенти ще доведе до ново търсене, но и време за реализация на нови проекти.

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

В началото на 2025 г. в сегмента се подписа множество малки поръчки за адаптация на рипортинг системите предвид промени в законовата рамка. Все още продължат да са актуални и възлагания за промени и адаптация на системи свързани с преминаване към евро, макар забавата в глобалните срокове за въвеждане да се отместват при всяко следващо правителство.

Продължава изпълнението на няколко проекта за внедряване на платежни и други сателитни решения, които покриват: „RepXpress“, „ceGate“ и „UBX Suite“, DIGI Bank.

Сегмента има ясен план и разчет за развитие и увеличаване на стойността на продуктите през 2025 г., както и активно рекламира и разпространява новите версии на:

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

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

Реализираните приходи за първото тримесечие на 2025 г. са по-добри в сравнение с първото тримесечие на 2024 г. и сегмента отчита повишение над планираните приходи. Макар реализацията на приходите да е в подобряваща се градация, все още има несигурност и забавяне при генериране на „нови“ проекти и доходи. Положителна тенденция има при възлагането и спечелването на нови проекти за сегмента.

Относно перспективите и целите пред сегмента за 2025 г. въпреки някои положителни сигнали за подобряване на икономическия климат и отхлабване на строгите търговски и социално ограничителни мерки, стагнацията и инертността на финансовите играчи не предполага бързо възстановяване и съживяване на пазара от нивата за 2018-2019 г. Това ще изисква повече усилия в намиране на свежи проекти и решения без фокус в определена област, въпреки ясните предпочитания на Сирма Груп Холдинг да развива и работи по проекти за анализ на данни и цялостни решения за банков и транзакционен бизнес. Несигурната среда и пренасочване на част от ресурсите в компанията да работят под наем ще забави развитието на собствените продукти в компанията. Единствено визията за намаляване на рисковете и гарантиране на положените нива на приходи е аргумент в поддържане на екип от експерти, които да работят в споделени проекти при клиенти.

В планираните нови приходи за сегмента се увеличава дела на приходи, които са свързани с адаптиране и промени в системите на клиенти, които ще трябва да отговорят на законовите промени за присъединяване на България в Евронзоната.

Задържане на всички служители и клиенти ще е ключово за успешно изпълнение на всички планове на дружеството, което трябва да върви с ясна политика и комуникация за покачване на цените на предоставяните решения и услуги за всички направления в портфейла на компанията.

Финансови резултати на сегмента:

	Финансова индустрия	
	31.03.2025	31.03.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	3 844	4 570
Разходи за материали	(115)	(15)
Разходи за външни услуги	(438)	(840)
Разходи за персонал	(2 828)	(2 939)
Амортизация на нефинансови активи	(181)	(172)
Други разходи	(46)	(72)
Оперативна печалба на сегмента	236	532

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

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

Географски продажбите през 2025 г. бяха насочени към Европа и САЩ.

Очаква се увеличение на клиентите в сегмента през 2025, които да увеличат и обема на продажбите.

Финансови резултати на сегмента:

	Производство	
	31.03.2025	31.03.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	1 106	962
Разходи за материали	(26)	(11)
Разходи за външни услуги	(142)	(104)
Разходи за персонал	(629)	(548)
Амортизация на нефинансови активи	(257)	(218)
Други разходи	(21)	(23)
Оперативна печалба на сегмента	31	58

Сегмент „Други“ предлага ИТ решения, консултации и ИТ услуги на своите клиенти в областта на транспорта и логистиката, застраховането и здравеопазването.

Групата оповестява информация за водещите сегменти на специализация, които допринасят с около или над 10% от приходите за съответния период. Тази методология предполага сегментите с по-скромни продажби да бъдат групирани в сегмент „Други“.

През първото тримесечие на 2025 г. сегмент „Други“ включва продажби в следните подсегменти:

- Софтуер и ИТ услуги за застрахователни компании
- Софтуер и ИТ услуги за транспортни и логистични компании
- Софтуер и ИТ услуги за медицината

Дейността и на трите подсегмента, включени в сегмента „Други“ е част от индустриалният сектор „Софтуер“. Той е най-динамично развиващият се сектор сред останалите в ИКТ в световен мащаб.

Географската насоченост на продажбите на сегмент „Други“ е разнородна – от почти пълен фокус върху България (застрахователните компании), през САЩ (медицина) до глобално проникване на ИТ услугите за транспорт и логистика.

Богатата палитра от клиенти в този сегмент допринася за диверсификацията и устойчивостта на продажбите в Холдинга, както и създава предпоставки за допълнително развитие в перспектива.

Финансови резултати на сегмента:

	Други	
	31.03.2025	31.03.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	3 417	2 675
Разходи за материали	(141)	(151)
Разходи за външни услуги	(781)	(717)
Разходи за персонал	(2 454)	(2 688)
Амортизация на нефинансови активи	(179)	(302)
Други разходи	(211)	(135)
	(349)	(1 318)

8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

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

Приходи по региони и държави:

	31.03.2025	31.03.2024	Изменение	Изменение
Регион	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Европа	25 905	16 608	9 297	55,98%
Северна Америка	3 726	3 406	320	9,40%
Обединено кралство	1 924	3 327	(1 403)	(42,17%)
Азия	441	357	84	23,53%
Южна Америка	157	143	14	9,79%
Австралия	44	42	2	4,76%
Африка	-	4	(4)	(100%)
Общо	32 197	23 887	8 310	34,79%

„Сирма Груп Холдинг“ АД и предприятията от Групата реализират своята продукция и услуги без географски ограничения. Въпреки това, традиционно най-високи продажби Групата генерира в Европа и Северна Америка. Същите заедно с приходите от Великобритания заемат традиционно 98,01% от общата сума на консолидираните приходи. Независимо от това, поради изключителната диверсификация на продуктите и услугите си, които се прилагат в множество напълно различни сектори и клиенти, не може да се говори за каквато и да е зависимост на Групата от отделни клиенти или от дадени услуги.

През първото тримесечие на 2025 г. Групата реализира продажби в 53 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 18 852 хил.лв. или 58,55% от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 3 401 хил.лв. или 10,56% и от Великобритания с 1 924 хил.лв. или 5,98 %.

9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.03.2025 хил.лв.	31.03.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи от договори с клиенти	32 015	23 710	8 305	35,03%
Приходи от финансираня	22	-	22	н/п
Печалба от продажба на нетекущи активи	1	-	1	н/п
Други приходи	159	177	(18)	(10,17%)
Общо	32 197	23 887	8 310	34,79%

През периода консолидираните приходи нарастват с 34,79% или с 8 310 хил.лв. през разглеждания период в сравнение с първото тримесечие на 2024 г.

Приходите по продуктови линии са:

	31.03.2025 хил.лв.	31.03.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Продажба на ИТ оборудване	13 875	9 654	4 221	43,72%
Софтуерни услуги	13 726	9 186	4 540	49,42%
Абонаменти	2 039	1 369	670	48,94%
Лицензи	681	663	18	2,71%
Облачни услуги	475	452	23	5,09%
Консултантски услуги	388	949	(561)	(59,11%)
Поддръжка	335	570	(235)	(41,23%)
Системна интеграция	-	370	(370)	(100%)
Други	496	497	(1)	(0,20%)
Общо	32 015	23 710	8 305	35,03%

За първото тримесечие на 2025 г. Групата отчита повторяеми приходи както следва:

	Сума (в хил. лв.)	Процент от приходите
Поддръжка и обслужване	1 308	4%
Изграждане и управление на ИТ системи	7 653	24%
Абонаменти и лицензи	992	3%
Услуги по дългосрочни договори	2 484	8%
Общо повторяеми приходи	12 438	39%
Други приходи	19 760	61%
Общо приходи	32 197	100%

Повторяеми са стабилни, прогнозируеми и постоянни във времето приходи.

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 ангажменти и за двете страни.

Изграждане и управление на ИТ системи / Управлявани услуги

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

Абонаменти и лицензи

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

Услуги по дългосрочни договори

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

Консолидирани разходи

	31.03.2025 хил.лв.	31.03.2024 хил.лв.	Изменение (хил.лв.,%)
Разходи за материали	(280)	(279)	(1)
Изменение %			0,36%
Разходи за външни услуги	(4 275)	(2 757)	(1 518)
Изменение %			55,06%
Разходи за персонала	(12 407)	(10 337)	(2 070)
Изменение %			20,03%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(1 088)	(1 025)	(63)
Изменение %			6,13%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(12 646)	(8 351)	(4 295)
Изменение %			51,43%
Други разходи	(356)	(354)	(2)
Изменение %			0,56%
Разходи общо	(31 052)	(23 103)	(7 949)
Изменение %			34,41%

През периода консолидираните разходи на Групата се увеличават със 7 949 хил. лв. или с 34,41% спрямо първото тримесечие на 2024 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонала (39,96%), следвани от разходите за външни услуги (13,77%).

Консолидирани финансови приходи/разходи (нетно)

	31.03.2025 хил.лв.	31.03.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Финансови разходи	(316)	(110)	(206)	187,27%
Финансови приходи	6	77	(71)	(92,21%)
Финансови приходи / разходи (нетно)	(310)	(33)	(277)	839,39%

Консолидираните финансови приходи намаляват с 71 хил. лв. или с 92,21% през разглеждания период основно поради намалението на приходите от валутна преоценка. Консолидираните финансови разходи нарастват с 206 хил. лв. или със 26,74 %, основно поради увеличение на разходите от валутна преоценка.

Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат намаление от 3 386 хил. лв. или 2,86% през разглеждания период.

Нетекущи активи

	31.03.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Репутация	39 777	39 478	299	0,76%
Имоти, машини и съоръжения	15 172	14 456	716	4,95%
Нематериални активи	22 250	21 810	440	2,02%
Отсрочени данъчни активи	820	820	-	0,00%
Общо	78 019	76 564	1 455	1,90%

Нетекущите активи нарастват с 1 455 хил. лв. или с 1,90% през първото тримесечие на 2025 г.

Текущи активи

	31.03.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Материални запаси	686	1 667	(981)	(58,85%)
Търговски и други вземания	27 092	23 021	4 071	17,68%
Предплащания и други активи	1 101	1 269	(168)	(13,24%)
Вземания от свързани лица	454	473	(19)	(4,02%)
Вземания във връзка с данъци върху дохода	4	18	(14)	(77,78%)
Финансови активи по справедлива стойност	313	313	-	-
Парични средства	7 468	15 198	(7 730)	(50,86%)
Общо	37 118	41 959	(4 841)	(11,54%)

Текущите активи намаляват с 4 841 хил. лв. или с 11,54% през първото тримесечие на 2025 г.

Собствен капитал

	31.03.2025	31.12.2024	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	(хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(1 689)	(1 689)	-
<i>Изменение</i>			-
Резерви	9 663	9 595	68
<i>Изменение</i>			0,71%
Неразпределена печалба	13 582	13 487	95
<i>Изменение</i>			0,70%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	80 917	80 754	163
<i>Изменение</i>			0,20%
Неконтролиращо участие	4 119	3 833	286
<i>Изменение</i>			7,46%
Общо собствен капитал	85 036	84 587	449
Изменение			(0,53%)

Собственият капитал през периода бележи увеличение с 449 хил.лв. или с 0,53 %.

Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат намаление от 3 835 хил.лв. или с 11,30% през разглеждания период.

Нетекущи пасиви

	31.03.2025	31.12.2024	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Пенсионни и други задължения към персонала	741	741	-	-
Дългосрочни заеми	5 674	6 009	(335)	(5,57%)
Задължения по лизингови договори	827	691	136	19,68%
Дългосрочни задължения към свързани лица	245	245	-	-
Отсрочени данъчни пасиви	326	326	-	-
Финансирания	513	518	(5)	(0,97%)
Общо	8 326	8 530	(204)	(2,39%)

Нетекущите пасиви намаляват с 204 хил. лв. или с 2,39 % през разглеждания период.

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.03.2025 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в лева)	Оставащо задължение към 31.03.2025 (в лева)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник									
Сирма Груп Холдинг АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	лева	6 000 000	-	12.12.2024	Приложимия за съответен период на олихвяване променлив Лихвен индекс и надбавка за редовен дълг	12.12.2027	Залог на вземания
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Банков кредит	лева	9 400 000	6 233 333,87	09.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс надбавка годишно	09.10.2032	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	лева	8 000 000	805 597,45	10.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс надбавка годишно	10.10.2026	Залог на вземания
Кредити, по които Емитента е гарант									
Енгвю Системс АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	лева	1 000 000	-	15.12.2020	Приложимия за съответен период променлив лихвен индекс +2 пункта, но не по-малко от 2.08%	15.12.2026	Залог на вземания

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.03.2025 г.

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

Предоставил	Получил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.03.2025 (в хил. лв.)	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Медикъл Системс“ АД	204054855	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	1 827	20.12.2022	2.80	31.12.2026	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	3 699	18.07.2023	0.1	31.12.2026	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	Сайфорт Израел		Дружество под общ контрол	Заем	Шекели	26	21.02.2024	2.5	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Пирина технологии“ АД	175149906	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	295	10.01.2022	2	31.12.2026	необезпечен
							27.06.2017,			
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Лева	150	20.09.2017	3	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Лева	133	31.05.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„ЕнгВю Системс“ АД	ЕнгВю Системс ГмбХ		Дъщерно дружество	Заем	Евро	104	05.12.2022	3	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	Сайънт Шпк.		Дъщерно дружество	Заем	Евро	84	25.7.2023	3	01.09.2025	необезпечен
Сирма Ай Си Ес АД	Сирма Груп Холдинг АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Лева	250	04.2.2025	0.10	04.02.2027	необезпечен

* 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

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

Получил	Предоставил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.03.2025 (в хил. лв.)	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
„Сирма Медикъл Системс“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дружество под общ контрол	Заем	Лева	1 827	20.12.2022	2.80	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп Инк“	„Уърклоджик Канада“	Чуждестранна компания	Несвързано лице	Заем	Щатски долари	85	31.07.2017	0.01	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	3 699	18.07.2023	0.1	31.12.2026	необезпечен
Сайънт Шпк.	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200356710	Дружество под общ контрол	Заем	Евро	84	25.07.2023	3	01.09.2025	необезпечен
Сирма Груп Холдинг АД	Сирма Ай Си Ес АД	203940550	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	250	04.2.2025	0.10	04.02.2027	необезпечен

Текущи пасиви

	31.03.2025 хил.лв.	31.12.2024 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Провизии	77	77	-	-
Задължения към персонала	5 013	5 498	(485)	(8,82%)
Краткосрочни заеми	1 394	268	1 126	420,15%
Задължения по лизингови договори	480	379	101	26,65%
Търговски и други задължения	10 835	15 296	(4 461)	(29,16%)
Пасиви по договори	2 134	2 359	(225)	(9,54%)
Краткосрочни задължения към свързани лица	1 622	1 473	149	10,12%
Задължения за данъци върху дохода	190	26	164	630,77%
Финансирания	30	30	-	-
Общо текущи пасиви	21 775	25 406	(3 631)	(14,29%)

Текущите пасиви намаляват с 3 631 хил. лв. или с 14,29% през разглеждания период.

Парични потоци

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

ОБООБЩЕН ПАРИЧЕН ПОТОК

	31.03.2025 BGN '000	31.03.2024 BGN '000	Изменение хил.лв.	Изменение %
Нетен паричен поток от оперативна дейност	(6 836)	662	(7 498)	н/п
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(1 397)	(607)	(790)	130,15%
Нетен паричен поток от финансова дейност	639	(1 713)	2 352	н/п
Нетна промяна в парични средства	(7 594)	(1 658)	(5 936)	358,02%
Парични средства в началото на годината	15 198	14 694	504	3,43%
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	(136)	(4)	(132)	3 300%
Парични средства в края на годината	7 468	13 032	(5 564)	(42,69%)

Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период групата реализира следните финансови резултати:

(Показателите и коефициентите са изчислени съобразно указанията на БФБ)

Показатели в хил. лв.		31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение	Изменение
№				(стойност)	(%)
1	Приходи от оперативна дейност	32 197	23 887	8 310	34,79%
2	Себестойност на продажбите	(30 696)	(22 749)	(7 947)	34,93%
3	Брутна печалба/загуба	1 501	1 138	363	31,90%
4	Други оперативни разходи	(356)	(354)	(2)	0,56%
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	1 145	784	361	46,05%
6	Финансови приходи	6	77	(71)	(92,21%)
7	Финансови разходи	(316)	(110)	(206)	187,27%
8	Печалба/(загуба) преди разходи за данъци	835	751	84	11,19%
9	Разходи за данъци	(68)	-	(68)	н/п
10	Нетна печалба	767	751	16	2,13%
11	Дивидент	-	1 491	(1 491)	(100%)
12	Парични средства и парични еквиваленти	7 468	15 198	(7 730)	(50,86%)
13	Материални запаси	686	1 667	(981)	(58,85%)
14	Краткотрайни активи	37 118	41 959	(4 841)	(11,54%)
15	Обща сума на активите	115 137	118 523	(3 386)	(2,86%)
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	101 467	97 543	3 923	4,02%
17	Краткосрочни задължения	21 775	25 406	(3 631)	(14,29%)
18	Дълг	8 375	7 347	1 028	13,99%
19	Пасиви (привлечени средства)	30 101	33 936	(3 835)	(11,30%)
20	Собствен капитал	85 036	84 587	449	0,53%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	79 289	78 207	1 082	1,38%
22	Оборотен капитал	15 343	16 553	(1 210)	(7,31%)
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
24	Печалба малцинствено участие	289	48	241	502,08%
25	Разходи за лихви	(40)	(17)	(23)	135,29%
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	1,10	0,745	0,355	47,65%
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	1,09	0,750	0,340	45,33%

Показатели	31.03.2025	31.03.2024/ 31.12.2024	Изменение (стойност)	Изменение (%)
EBITDA	1 963	1 793	170	9,47%
DEPRECIATION	(1 088)	(1 025)	(63)	6,13%
EBIT	875	768	107	13,93%
FIN/INVEST NET	(310)	(33)	(277)	839,39%
EBT	835	751	84	11,19%
ROA	0,0042	0,0059	(0,0018)	(30,01%)
Debt/EBITDA Ratio	4,2664	4,0973	0,1691	4,13%
Quick Ratio	1,6731	1,5859	0,0872	5,50%
ROE	0,0097	0,0096	0,00007	0,74%
Debt/Equity Ratio	0,3540	0,4012	(0,0472)	(11,77%)
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутната печалба	0,0466	0,0476	(0,0010)	(2,14%)
Норма на печалбата от оперативна дейност	0,0356	0,0328	0,0027	8,35%
Норма на нетната печалба	0,0238	0,0314	(0,0076)	(24,23%)
Възвращаемост на активите	0,0076	0,0077	(0,0001)	(1,82%)
Възвращаемост на собствения капитал	0,0097	0,0096	0,0001	0,74%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите	0,3173	0,2449	0,0724	29,58%
Обращаемост на оборотния капитал	2,0985	1,4431	0,6554	45,42%
Текуща ликвидност	1,7046	1,6515	0,0531	3,21%
Бърза ликвидност	1,6731	1,5859	0,0872	5,50%
Абсолютна (незабавна) ликвидност	0,3430	0,5982	(0,2552)	(42,67%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S	2,0280	1,8514	0,1767	9,54%
Цена/Печалба P/E	85,1331	58,8867	26,2464	44,57%
Коефициент на Продажби за една акция	0,5424	0,4024	0,1400	34,79%
Коефициент на Печалба за една акция	0,0129	0,0127	0,0003	2,13%
Коефициент на Балансова стойност за една акция	1,3357	1,3175	0,0182	1,38%
Коефициенти за дивидент				
Коефициент на изплащане на дивидент	-	0,0146	(0,0146)	(100%)
Коефициент на задържане на печалбата	1,0000	0,9854	0,0146	1,49%
Дивидент на една акция	-	0,0002	(0,0002)	(100%)
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,3479	0,2402	0,1076	44,81%
Темп на прираст на брутната печалба	0,3190	0,1507	0,1683	111,73%
Темп на прираст на активите	(0,0286)	0,2408	(0,2694)	н/п
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи	0,0825	0,0753	0,0072	9,58%
Коефициент Дълг / Капитал	0,0955	0,0859	0,0097	11,25%
Коефициент Дълг / Собствен капитал	0,1056	0,0939	0,0117	12,44%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал	1,2797	1,2472	0,0325	2,60%
Пазарна капитализация на компанията	64 703	44 521	20 183	45,33%

Сделки със свързани лица

Сделки с други свързани лица

	31.3.2025 хил. лв.	31.3.2024 хил. лв.
Продажби:		
- стоки	137	-
- услуги	24	29
Покупки:		
- услуги	-	5

10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ

Екология

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

Персонал

Дружеството и предприятията в групата считат, че неговите служители играят ключова роля в развитието на неговия бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Сирма Груп в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели. Дружеството и предприятията в групата прилагат определени критерии за подбор на персонала и считат, че разполагат с амбициозен екип от професионалисти, способен да преследва поставените стратегически и оперативни цели. „Сирма Груп Холдинг“ АД инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

Брой на персонала в Групата към:

31.03.2025 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	429	9	438
РОУЕБ РУМЪНИЯ	135	4	139
ЕНГВЮ СИСТЕМС АД	31	3	34
САЙЪНТ ШПК.	27	1	28
СИРМА ША	17	3	20
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	9	1	10
ДАТИКУМ АД	9	2	11
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА АБ	2	0	2
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
САЙФОРТ ЕАД	2	3	5
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	1	1	2
СИРМА ТЕХ	-	1	1
Общо	668	32	700

31.03.2024 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СОЛЮШЪНС ЕАД	163	7	170
САЙЪНТ ЕАД	131	4	135
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ АД	74	5	79
СИРМА ИНШУРТЕХ АД	37	1	38
ЕНГВЮ СИСТЕМС АД	35	4	39
САЙЪНТ ШПК.	28	1	29
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	21	9	30
СИРМА ША	15	3	18
СИРМА ТЕХ	11	1	12
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	7	1	8
ДАТИКУМ АД	7	2	9
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	3	3	6
СИРМА СИ АЙ АД	2	3	5
СИРМА АБ	2	0	2
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
САЙФОРТ ЕАД	1	3	4
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	1	1	2
Общо	540	49	589



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

11.1 Анализ на пазарния риск

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

С разгръщането на икономическите последици от войната в Украйна се пороци силен инфлационен натиск и годишната инфлация в България за периода март 2025 г. спрямо март 2024 г., измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) е 4%.

11.1.1 Валутен риск

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

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

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

11.1.2 Лихвен риск

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

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

11.2 Анализ на кредитния риск

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

Финансови активи	31.3.2025	31.12.2024
	хил. лв.	хил. лв.
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:		
Краткосрочни финансови активи	313	313
Търговски и други финансови вземания	27 092	23 021
Вземания от свързани лица	454	473
Парични средства	7 468	15 198
	35 327	39 005

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

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

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

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

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

11.3 Анализ на ликвидния риск

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

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

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

31 март 2025 г.	Текущи		Нетекущи	
	До 6 месеца	Между 6 и 12 месеца	От 1 до 5 години	Над 5 години
	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.	хил. лв.
Заеми	697	697	5 674	-
Задължения по лизингови договори	240	240	827	-
Търговски и други задължения	10 835	-	-	-
Задължения към свързани лица	1 622	-	-	-
Общо	13 394	937	6 501	-

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

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

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

Финансовите активи като средство за управление на ликвидния риск

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

12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН

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

Няма събития и показатели с необичаен за дружеството характер, имащи съществено влияние върху дейността 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 Холдинг“ АД няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Дружеството има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овърдрафти, което му позволява да обслужва задълженията си, като успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно да обслужва задълженията си.

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

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

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

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

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

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

- придържане към определена управленска и счетоводна политика, оповестявана във финансовите отчети;
- извършване на всички операции в съответствие със законовите и подзаконовите нормативни актове; отразяване на всички събития и операции своевременно, с точен размер на сумите в подходящите счетоводни статии.
- сметки и за съответния отчетен период, така че да позволяват изготвянето на финансовите отчети в

съответствие с конкретно зададената счетоводна рамка;

- спазване на принципа на предпазливостта при оценката на активите, пасивите, приходите и разходите;

- установяване и прекратяване на измами и грешки;

- пълнота и правилност на счетоводната информация;

- изготвяне на надеждна финансова информация;

- придържане към международните стандарти за финансова отчетност и спазване на принципа на действащо предприятие.

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

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

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

Няма промени през текущия период.

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

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

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

Станислав Танушев

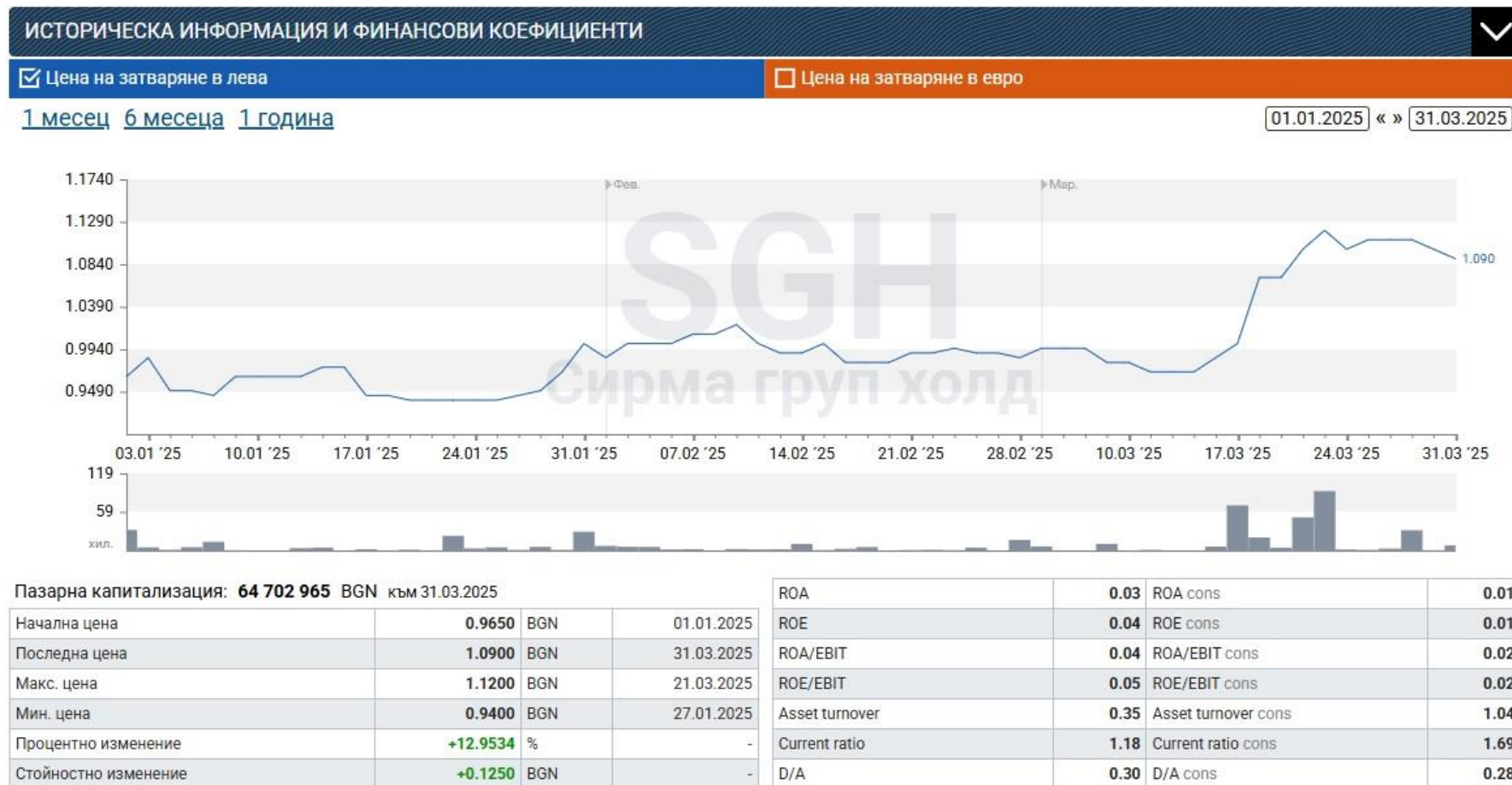
Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3

София 1784

ir@sirma.com

Телефон за връзка: +359 2 976 8310

13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО



14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Обратно изкупуване на акции от дружеството

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

Съветът на директорите трябва да осъществи изкупуването при следните условия:

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

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

Срокът за изкупуване е до 31.12.2028 г.

Начин на обратно изкупуване – чрез инвестиционен посредник.

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

Продажба на собствени акции от дружеството

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

Град София
27.05.2025 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев