



Междинен Консолидиран Доклад

за дейността на
"Сирма Груп Холдинг" АД
за периода, приключващ
на 31.12.2024 г.

Съдържание

1	ИЗЯВЛЕНИЕ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА “СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ” АД.....	4
2	ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ	5
3	СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ	7
4	ФУНКЦИОНИРАНЕ НА ГРУПАТА	14
	Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД	14
	Дъщерни на “ЕнгВю Системс” АД.....	14
	Дъщерни на Сирма Груп Инк	15
	Дъщерни на “Сайфорт” ЕАД („Ес Ей Ай“ ЕАД)	15
5	„СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2024 Г	15
	5.1 Бизнесът на Сирма.....	15
	5.2 Икономическа среда.....	16
	5.3 Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2024 г.	21
	5.4 Основни събития и бизнес новини през четвъртото тримесечие на 2024 г.....	22
	5.5 Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2024 г.	25
	5.6 Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2024 г.....	29
	5.7 Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2024 г.	29
	5.8 Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2024 г.	29
	5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	29
	5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през четвъртото тримесечие на 2024 г.....	29
6	РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА	30
	6.1. „Датикум“ АД	30
	6.2. „Сирма Солюшънс“ ЕАД	32
	6.3. „Сирма ИншурТех“ ЕАД и „Ейч Ар Ем Сълюшънс“ ЕАД.....	34
	6.4. „Енгвю Системс“ АД	37
	6.5. “Сирма Бизнес Консултинг” ЕАД	39
	6.6. Сирма Груп Инк.	42
	6.7. „Сирма Ай Си Ес“ АД.....	43
	6.8. Сирма Тех (Ес Енд Джи Технолъджи Сървисиз).....	44
	6.9. „Сирма Си Ай“ ЕАД.....	44
	6.10. „Сирма Медикъл Системс“ АД.....	46
	6.11. „Сайънт“ ЕАД	48
	6.12. “Сайфорт” ЕАД („Ес Ей Ай“ ЕАД).....	49
	6.13. Роуб Дивелъпмент	51
	6.14. “Сирма Груп Холдинг” АД – индивидуален отчет.....	52
7	РЕЗУЛТАТИ ПО СЕГМЕНТИ	52
8	ГЛАВНИ ПАЗАРИ	57
9	КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ	57
	Консолидирани приходи	57
	Консолидирани разходи	58
	Консолидирани финансови приходи/разходи (нето)	58
	Консолидирани активи	58

Нетекущи активи.....	58
Текущи активи.....	59
Собствен капитал.....	59
Консолидирани пасиви.....	59
Нетекущи пасиви.....	59
Текущи пасиви.....	63
Парични потоци.....	63
Показатели и коефициенти.....	64
Сделки със свързани лица.....	66
10 ПЕРСОНАЛ И ЕКОЛОГИЯ.....	67
Екология.....	67
Персонал.....	67
11 РИСКОВИ ФАКТОРИ.....	68
11.1 Анализ на пазарния риск.....	68
11.2 Анализ на кредитния риск.....	69
11.3 Анализ на ликвидния риск.....	69
12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН.....	71
13 ПРОМЕНИ В ЦЕНАТА НА АКЦИИТЕ НА ДРУЖЕСТВОТО.....	73
14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД.....	74

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

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 31 декември 2024 г., е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК), като включва и установените събития, настъпили след 31.12.2024 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансов отчет е в съответствие с чл.12 от Наредба №2 на КФН.

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

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 31 декември 2024 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 описанието 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 31.12.2024 година. 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.

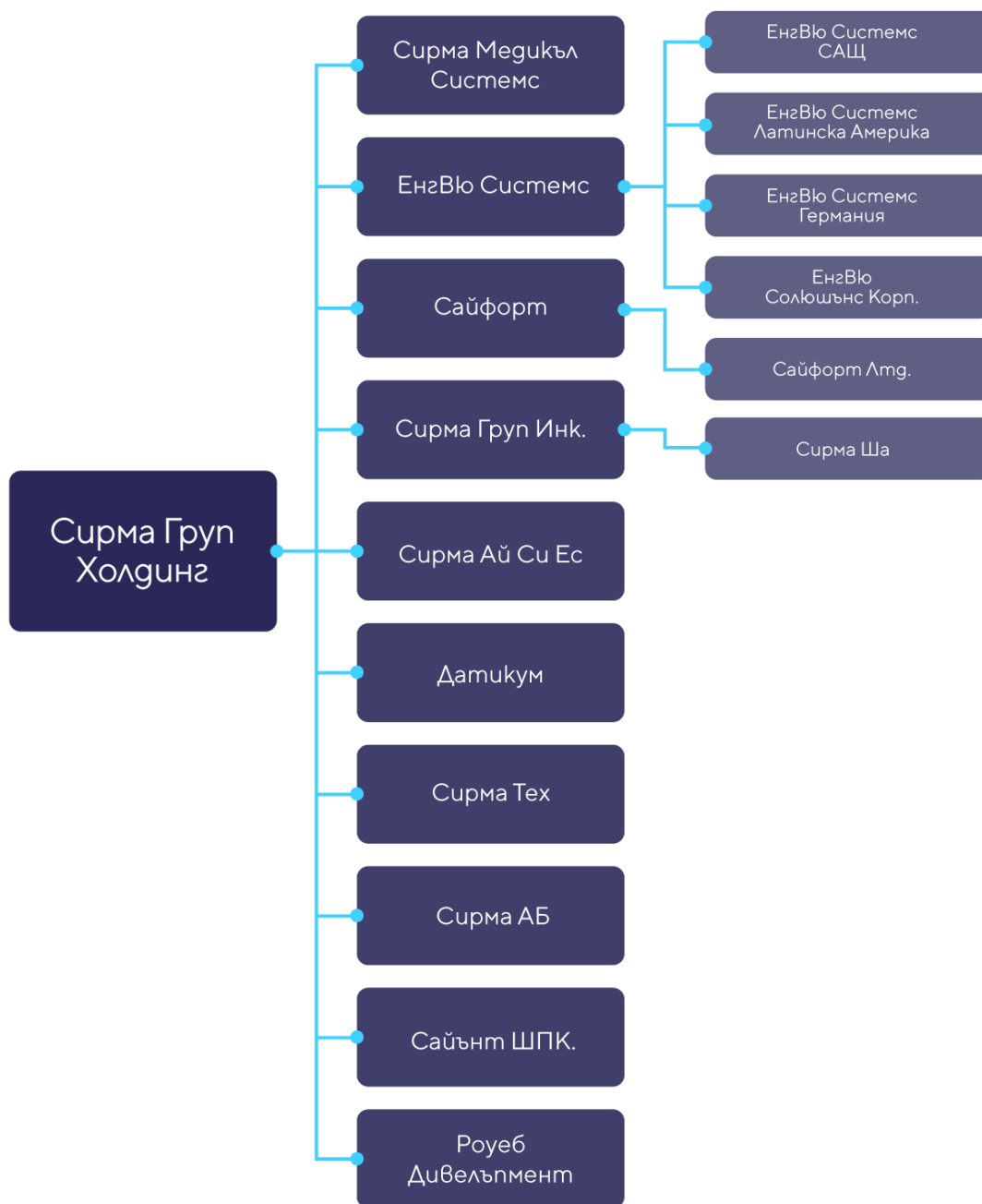
2 ОРГАНИЗАЦИЯ И НАЧИН НА ПРЕДСТАВЯНЕ

„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 искови молби за откриване на производство по несъстоятелност на дружеството;
- не са отправяни търгови предложения от трети лица към Дружеството или от Дружеството към други дружества;
- 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 23.10.2014г. капиталът на Дружеството се намалява на 49 837 156 лв. чрез обезсилване на 23 503 662 броя акции. Това намаление е в резултат на изчислената справедлива стойност на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от двама независими оценители. Акционерната структура на Дружеството не се променя в

резултат на отделянето до колкото акционерните структури в преобразуващото се и в новоучреденото дружество са огледални.

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

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

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

3 СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРНИЯ КАПИТАЛ И ОРГАНИ НА УПРАВЛЕНИЕ

3.1 Акционерна структура

Към 31.12.2024 г. разпределението на акционерния капитал на „Сирма Груп Холдинг“ АД е както следва:

	31.12.2024 (хил.лв.,%)	30.09.2024 (хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361
Брой акции (номинал 1.00 лев)	59 360 518	59 360 518
Общ брой на регистрираните акционери	1 160	1 151
Юридически лица	43	43
Физически лица	1 117	1 108
Брой акции, притежавани от юридически лица	7 214 055	6 867 613
% на участие на юридически лица	12,15%	11,57%
Брой акции, притежавани от физическите лица	52 146 463	52 492 905
% на участие на физически лица	87,85%	88,43%

Акционери	Брой акции към 31.12.2024	Брой акции към 30.09.2024	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	1 990 209	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.	1 689 786	-
Атанас Костадинов Киряков	1 555 287	1 545 287	1 лв.	1 555 287 лв.	2,62%	2,70%
Явор Людмилов Джонев	1 068 046	1 092 746	1 лв.	1 068 046 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	718 335	1 лв.	738 822 лв.	1,24%	1,28%
УПФ „Доверие“ АД	702 126	802 126	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	13 526 544	13 438 331	1 лв.	13 526 544 лв.	22,79%	23,45%
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 31.12.2024 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 („Ес Ей Ай“ 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 31.12.2024	% 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%

Акционери	Брой акции към 30.09.2024	% 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 31.12.2024 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.

Участия на членовете на СД на „Сирма Груп Холдинг“ АД в други дружества

Членовете на СД на Сирма Груп Холдинг АД имат следните участия в дружества към 31.12.2024 г., съгласно определенията в чл. 247, ал. 2, т. 4 от ТЗ:

Георги Първанов Маринов - Председател на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2024 г.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2024 г.:
 - Изпълнителен директор и Председател на Съвета на директорите на "Енгвю Системс" АД;
 - Изпълнителен директор и Председател на Съвета на директорите на „Пирина Технологии“ АД;

Чавдар Велизаров Димитров - Зам. Председател на СД

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2024 г.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган на друго дружество през 2024 г.:
 - Член на Съвета на директорите на „Сирма Медикъл Системс“ АД;

Цветан Борисов Алексиев - Изпълнителен директор и член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2024 г.:
 - Член на СД на „Датикум“ АД;
 - Член на СД на „Енгвю Системс“ АД;
 - Член на СД на „Сирма“ ША, Албания.
 - Член на СД на Sirma Group Inc.

Атанас Костадинов Киряков - член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2024 г.:
 - Изпълнителен директор и член на СД на “Онтотекст“ АД,
 - Член на СД на "Енгвю Системс" АД,

Йордан Стоянов Недев – член на Съвета на директорите

Данни за извършвана извън емитента дейност:

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през 2024 г.
2. Притежава повече от 25% от капитала на:
 - “Сузана и Веско-СВ” ООД – 75 %.
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2024 г.:
 - Член на УС на КИБИ „Бушидо“;
 - Настоятел във фондация „Александър“,
 - Член на УС на Спортен клуб Ханши Сдружение

Веселин Анчев Киров - член на Съвета на директорите

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
3. Не участва в управлението на други ЮЛ.

Явор Людмилов Джонев - независим член на Съвета на директорите

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
 - „Джонев Консултинг“ ЕООД;
3. Представляващ „Фондация за Образователна Трансформация“

Мартин Веселинов Паев - независим член на Съвета на директорите

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Притежава повече от 25% от капитала на следните дружества:
 - СОРТИС ИНВЕСТ ЕООД, ЕИК 148089486
 - СОРТИС ГРУП ЕООД, ЕИК 203282471
 - “Аналог 2009“ ЕООД, ЕИК 200847780
 - „Петлите“ ЕООД, ЕИК 121680279
3. Прокурист/управляващ/член е на управителен/надзорен орган през 2024 г.:
 - СОРТИС ИНВЕСТ ЕООД – Управител
 - СОРТИС ГРУП ЕООД – Управител
 - СОРТИС ВЕНЧЪРС ЕООД – Управител
 - СОРТИС РИЪЛ ИСТЕЙТ ЕООД – Управител
 - СОРТИС.БГ ЕООД – Управител
 - СОРТИС Хоспиталити ООД - Управител
 - Би Пи Ейч България 2 ЕООД – Управител
 - Би Пи Ейч България 3 ЕООД – Управител

Пейо Василев Попов - независим член на Съвета на директорите

1. Не участва като неограничено отговорен съдружник в дружества през последните 5 години.
2. Не притежава повече от 25% от капитала на друго дружество през 2024 г.
3. Не участва в управлението на други ЮЛ.

Органи към Съвета на директорите

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

1. **Комитет по инвестиции и риск** в състав:
Йордан Недев – председател
Цветан Алексиев – член (до 20.03.2024 г.)
Станислав Танушев – член (след 20.03.2024 г.)
Георги Маринов – член
2. **Комитет по възнагражденията** в състав:
Георги Маринов – председател
Мартин Веселинов Паев – член
Йордан Недев – член
3. **Комитет по оповестяване на информация** в състав:
Цветан Алексиев – председател
Станислав Танушев – член
Чавдар Димитров – член
Атанас Киряков - член
4. **Одитен комитет** в състав:
Ангел Крайчев - председател
Александър Тодоров Колев - член
Веселин Анчев Киров – член

Приети вътрешно-нормативни документи

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

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 31.12.2024	Брой акции към 30.09.2024	Номинал	Стойност	% в капитала към 31.12.2024	% от капиталовите права към 31.12.2024
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	1 545 287	1 лв.	1 555 287 лв.	2,62%	2,70%
Явор Людмилов Джонев	1 068 046	1 092 746	1 лв.	1 068 046 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	22 825 609	22 840 309		22 825 609 лв.	38,45%	39,58%

През периода 01.10.2024 – 31.12.2024 г. членът на СД Атанас Костадинов Киряков е закупил 10 000 акции, членът на СД Явор Людмилов Джонев е продал 24 700 акции от капитала на дружеството.

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

	31.12.2024	31.12.2023
	хил. лв.	хил. лв.
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	1 100	1 296
Разходи за социални осигуровки	48	44
Общо възнаграждения	1 148	1 340
Дивиденди	655	1 177
Общо възнаграждения	1 148	1 340

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

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2024 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2024	Процент от право на глас* към 31.12.2024	Стойност на инвестицията към 31.12.2023 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2023	Процент от право на глас* 31.12.2023	Промени (в хил. лв.)
„Сайфорт“ ЕАД („Ес Ей Ай“ ЕАД)	17 865	100%	100%	17 865	84,56%	100%	-
Роубе Дивелъпмент	10 517	51,00%	51,00%	-	0,00%	0,00%	11 331
Сирма Груп Инк.	6 537	100%	100%	3 471	76,30%	76,30%	3 066
„Сирма Тех“ (“Ес Ен Джи Техноложн Сървисис”)	1 402	100%	100%	-	0,00%	0,00%	417
„Датикум“ АД	468	59%	59%	-	0,00%	0,00%	468
‘Сирма АБ”	338	100%	100%	-	0,00%	0,00%	338
“Сирма Ай Си Ес” АД	279	93,00%	93,00%	-	0,00%	0,00%	279
Сайънт Шпк (РеСолюшънс Шпк)	256	100%	100%	-	0,00%	0,00%	256
„Сирма Медикъл Системс“ АД	66	66,00%	66,00%	66	66,00%	66,00%	-
„ЕнгВю Системс“ АД	50	72,90%	72,90%	50	72,90%	72,90%	-
“Сирма Ай Ес Джи” ООД	4	71%	71%	-	0,00%	0,00%	4
„Сирма Солюшънс“ ЕАД - влято	-	0,00%	0,00%	39 686	100%	100%	(39 686)
“Сайънт” ЕАД - влято	-	0,00%	0,00%	14 076	100%	100%	(14 076)
„Сирма Иншуртех“ ЕАД - влято	-	0,00%	0,00%	914	55,00%	55,00%	(914)
„Сирма Си Ай“ ЕАД - влято	-	0,00%	0,00%	106	80,00%	80,00%	(106)

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

Дъщерни на „ЕнгВю Системс“ АД

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2024 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2024	Стойност на инвестицията към 31.12.2023 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2023	Изменение (в хил. лв.)
ЕнгВю Системс Германия	235	100%	235	100%	-
ЕнгВю Системс САЩ	190	100%	190	100%	-
ЕнгВю Системс Латинска Америка, Бразилия	7	95%	7	95%	-
ЕнгВю Солюшънс Корп., Канада	-	95%	-	95%	-

Дъщерни на Сирма Груп Инк.

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2024 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2024	Стойност на инвестицията към 31.12.2023 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2023	Промени (в хил. лв.)
Сирма Ша, Албания	25	55%	25	55%	-

Дъщерни на „Сайфорт“ ЕАД („Ес Ей Ай“ ЕАД)

Предприятие	Стойност на инвестицията към 31.12.2024 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2024	Стойност на инвестицията към 31.12.2023 (в хил. лв.)	Процент от капитала към 31.12.2023	Промени (в хил. лв.)
Сайфорт Лтд., Албания	-	70%	-	70%	-

Информация за участията

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

Дружеството няма клонове.

5 „СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ“ АД ПРЕЗ ЧЕТВЪРТТО ТРИМЕСЕЧИЕ НА 2024 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 ТОП3 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 (компаниите като Neo4J, Microsoft, Amazon, Oracle, IBM) се нуждае от много големи инвестиции, такива каквито Сирма не може да си позволи. Компанията беше оценена на близо 30M евро, което е отлична референция за способностите на Сирма да създава и развива успешни бизнеси. През последните години стратегията на Сирма се промени драстично. Реалностите в бизнеса са такива,

че вече без значителни инвестиции е почти невъзможно да се развива продуктов бизнес. Ето защо Сирма започна да се позиционира като сървис компания с дълбока експертиза в няколко стратегически вертикала и мощни решения, често подпомагани от технологии в областта на ИИ. Основните приходи, фокус, маркетинг и растеж са фокусирани в дейността, свързана с услуги – разработка на софтуер, ИТ консултации, системна интеграция, облачни услуги и т.н. Тази дейност генерира над 90% от бизнеса на групата. Сирма запазва и инвестиционна част – продуктите си компании като ЕнгВю и Сирма Медикъл Системс. В тези компании се извършва R&D и продуктово развитие. Компаниите и бизнесите в инвестиционната част на групата могат да бъдат обект на инвестиции – вътрешни и външни, може да бъдат продадени на стратегически купувач, както вече доказахме, че можем успешно да осъществим (продажбата на Сирма AI). Растежът в основната – сървис част от компанията се осъществява органично и чрез придобивания. Тук моделът е ясен, разбираем за инвеститорите, с доста ясно установена зависимост „размер на инвестицията – ръст“. Инвестиционната част е по-рискова, но и шансовете за „избухване“ или „много успешна сделка“ са много по-големи.

5.2 Икономическа среда

Накратко

Глобалната икономика показва устойчивост изправена пред многобройните предизвикателства през последните години. Прогнозите са за запазващ се ръст, макар и в по-скромни размери. Въпреки тези оптимистични прогнози рисковете пред продължаващия ръст остават много и натезават надолу. На този икономически фон, ИКТ индустрията продължава да се развива с бързи темпове, които изпреварват двойно ръста на БВП. Този ръст до голяма степен е воден от глобалните ИКТ гиганти и подготовката за ИИ и ГенИИ.

Очаквания за развитие на икономиката в България през 2024 г. и през бъдещите години

Предвижда се растежът на БВП да се ускори от 2,4% през 2024 г. до около 3% през 2025 г. и 2026 г., подкрепен от вътрешното търсене и износа ([Economic Forecast Bulgaria, EC, November, 2024](#)). Очаква се увеличаването на доходите да подкрепи стабилния растеж на частното потребление. Инвестициите, финансирани от Програмата за възстановяване и устойчивост, се очаква да укрепят brutното образуване на основен капитал, докато износьт е настроен да догонва външното търсене. През 2025 г. се предвижда инфлацията да намалее до 2,3%, преди да се ускори умерено през 2026 г. поради постоянната инфлация на услугите. Предвижда се фискалният дефицит да нарасне до 2,6% от БВП през 2024 г. и да достигне 2,8% през 2025 г. и 2026 г., движен от разходите за пенсии и заплати в публичния сектор. Държавният дълг се очаква да нарасне до 24,5% от БВП до 2026 г.

След шока в цените на енергията през 2022 г. и слабото външно търсене през 2023 г., българската икономика е

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

готова да расте по-бързо, подкрепена от вътрешното и външното търсене, както и от експанзионистичната фискална позиция. През първата половина на 2024 г. личното потребление се увеличи с 4,8% на годишна база на фона на силното увеличение на заплатите на фона на стегнатия пазар на труда и спадащата инфлация на потребителските цени. Банковото кредитиране на домакинствата се засили през 2024 г. в контекста на силна конкуренция за пазарни дялове. Експанзията беше финансирана предимно от по-високи вътрешни депозити, докато банките също намалиха своите нетни чуждестранни активи. Скоростта на нарастване на частното потребление се очаква да се забави през втората половина на тази година и през следващите две години на фона на намаляващия растеж на заплатите и по-високите нива на спестяване. Инвестициите в основен капитал се представиха по-слабо през първата половина на 2024 г., след стабилна експанзия през 2023 г., докато натрупването на запаси се възстанови след силното свиване миналата година. Очаква се внедряването на Програмата за устойчивост и възстановяване да подпомогне по-силна инвестиционна активност до 2026 г. Износьт също се възстанови и се очаква да догони външното търсене през остатъка от 2024 г. и следващите години. Като цяло се предвижда растежът на БВП да се ускори от 2,4% през 2024 г. до около 3% през 2025 г. и 2026 г.

От началото на 2024 г. българската икономика изпитваше:

- политическа нестабилност;
- ограничено външно търсене;
- силен спад в износа и производството;
- свити инвестиции;
- и продължителен ценови натиск.

Това, което задържа по-значително намаление на икономическият ръст през 2024 г. бе:

- разширяване на вътрешното потребление;
- поддържано от силен пазар на труда;

- повишено доверие на потребителите;
- спад в инфлацията и
- разширяване на кредитната дейност.

Въпреки очакваното възстановяване на износа през 2024 г., част от забавянето от 2023 г. се прехвърли и към 2024 г. Силното вътрешно потребление ще се запази, макар, че няма да нараства с темповете от 2023 г. След средата на 2024 се очаква плавно засилване на търсенето от другите европейски държави и оттам увеличаване и на износа на България. Очаква се и възстановяване на инвестициите, като те основно ще идват по линията на усвояване на европейски фондове, включително Фондът за възстановяване и устойчивост на България.

Годишната инфлация ([Национален статистически институт](#)) спадна от 8,7% през юни 2023 до 1,2% през септември 2024 г. За цялата 2023 г. бе отчетена инфлация от 8,6%. Спадът на инфлацията се очаква да продължи и в идните години. Може да се твърди, че инфлацията в България е овладяна, като през 2024 г. тя се очаква да бъде 2,5%, с очакван спад до 2,3% през 2025 г.

Рисковете пред развитието на българската икономика през 2024 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 2024 г. и през бъдещите години

Глобалната икономика демонстрира издръжливост и процесът на нейната стабилизация продължава. МВФ

прогнозира ([World Economic Outlook, October 2024, IMF](#)), че ръстът на световния БВП ще бъде 3,3% през 2024 г. и ще спадне леко до 3,2% през 2025 и 2026 г.

Глобалната борба с инфлацията бе успешна, и макар все още в някои държави нивата да се задържат високи, в повечето страни резултатите са добри. След достигане на връх в четвъртото тримесечие на 2022 г. от 9,4%, нивата на обща инфлация (headline inflation) се очаква да са 3,5% към края на 2025 г. Тези нива са под средната инфлация от 3,6% за периода 2000 – 2019 г. В допълнение, въпреки координираното монетарно затягане навсякъде по света, глобалната икономика се задържа неочаквано издръжлива. Ръстът на БВП се очаква да се задържи стабилно около 3,2% през 2024 и 2025 г. въпреки затрудненията в някои държави. Независимо от горните оптимистични резултати и прогнози, издръжливостта на световната икономика е подложена на множество изпитания. Ударите върху глобалните снабдителни вериги от 2020 имат трайни последици върху много държави и региони. Това е най-видимо в разделението между развити и развиващи се икономики. Докато първите успяха да възстановят своите икономики, вторите изпитват устойчиво свиване.

Въпреки видимото овладяване на средните нива на инфлацията, задържането на цените и дори тяхното намаляване за някои храни, инфлацията в цените на услугите проявява издръжливост. Това донякъде е резултат от навакването на трудовите възнаграждения с последиците от високата инфлация в минали години. Това бе и причината редица централни банки да задържат облекчаването на техните монетарни анти-инфлационни мерки, а това поставя в затруднено положение публичните финанси (особено в държави, където обслужването на публичните задължения са високи).

Подобни са и прогнозите на ОИСР ([OECD Economic Outlook, Interim Report December 2024](#)), които очакват ръста във водещите 20 икономики да се стабилизира на нива от около 3.3% през 2024 - 2026 година.

Перспективите за растеж варират значително в различните региони. Растежът на БВП в Съединените щати се прогнозира да бъде 2,8% през 2025 г., преди да се забави до 2,4% през 2026 г. В еврозоната възстановяването на реалните доходи на домакинствата, затруднените пазари на труда и намаляването на лихвените проценти продължават да стимулират растежа. Ръстът на БВП в еврозоната се прогнозира на 1,3% през 2025 г. и 1,5% през 2026 г. Растежът в Япония се очаква да нарасне с 1,5% през 2025 г., но след това да спадне до 0,6% през 2026 г. Очаква се Китай да продължи да се забавя, като растежът на БВП на 4,7% през 2025 г. и 4,4% през 2026 г.

Според декемврийския доклад на ОИСР значителни предизвикателства запазват рисковете пред бъдещото икономическо развитие. Геополитическото напрежение създава краткосрочни рискове, коефициентите на публичния дълг са високи, а средносрочните перспективи за растеж са твърде слаби.

Прогнозата подчертава запазващата се несигурност. Засилването на продължаващите конфликти в Близкия

изток може да наруши енергийните пазари и да въздейства отрицателно върху доверието и растежа. Нарастващото търговско напрежение може да попречи на търговския растеж. Неблагоприятните изненади, свързани с перспективите за растеж или пътя на дезинфлацията, биха могли да предизвикат разрушителни корекции на финансовите пазари. Ръстът също може да изненада в посока нагоре. Подобренията в доверието на потребителите, например ако покупателната способност се възстанови по-бързо от очакваното, може да повиши разходите. Ранното разрешаване на големи геополитически конфликти също може да подобри настроението и да понижи цените на енергията.

Повишеното геополитическо напрежение рискува да наруши енергийните пазари и веригите за доставки, потенциално да доведе до по-висока инфлация и забавяне на икономическата активност. В по-широк план тези напрежения създадоха насрещни ветрове за търговията както в напредналите, така и в нововъзникващите пазари, засилвайки несигурността относно бъдещия курс на световната търговия. Една по-фрагментирана, протекционистична търговска среда и насочени навътре политики биха повлияли отрицателно на конкуренцията, повишили цените и възпрепятствали производителността и растежа, като същевременно биха натежали върху потенциала на нововъзникващите пазарни икономики да наваксат.

„Политическите действия трябва да защитят макроикономическата стабилност – чрез облекчаване на паричната политика, което е внимателно калибрирано, за да се гарантира трайно ограничаване на инфлационния натиск, и чрез фискална политика, която възстановява фискалното пространство, за да запази място за посрещане на бъдещия натиск върху разходите. За да повишим производителността и основите за растеж, трябва да подобрим усилията за образование и развитие на умения, да отменим прекалено строгите ограничения за бизнес инвестициите и успешно да се справим със структурното увеличаване на недостига на работна ръка“ твърди Секретарят на ОИСР Матяш Корман.

„Структурните реформи са от съществено значение за поставянето на основите за по-силен, устойчив растеж“, каза главният икономист на ОИСР Алваро Перейра. „**Недостигът на работна ръка** вече е предизвикателство за фирмите в много страни и застаряването на населението само ще влоши това. Политическите действия трябва да гарантират, че уменията се развиват с търсенето на пазарите на труда и че участието на работната сила, особено на по-възрастните работници и жените, нараства.

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 : средна вероятност / силно отражение ;
- по-силно от очакваното свиване китайската икономика и свиване на вътрешното потребление, проблеми с продажбите на китайския имотен пазар, които генерират ликвидни и/или риск от дългови просрочия: средна вероятност / силно отражение ;
- задълбочаване на геополитическата фрагментация, която започна през 2022 година: средна 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: малка вероятност / силно отражение ;
- екстремни климатични събития: висока вероятност / средно отражение.

След продължителен период на широкообхватна стагнация започнала през 2023 г., европейската икономика започна своето възстановяване ([European Commission, Autumn November 2024 Economic Forecast](#)). Промяна в тренда се забеляза още в първото тримесечие на 2024 г., като се очаква да се запази през останалата част от годината, макар и със забавени темпове. Очаква се частното потребление (задвигвано от ръст на възнагражденията и на работните места, както и спад в инфлацията) да бъде основния двигател на това възстановяване.

Есенната прогноза предвижда растеж на реалния БВП през 2024 г. от 0,9% в ЕС и 0,8% в еврозоната. За ЕС това е 0,1 процентни пункта. по-нисък спрямо пролетта, докато за еврозоната остава без промяна. Растежът в ЕС се очаква да нарасне до 1,5% през 2025 г., тъй като потреблението се повишава, а инвестициите се възстановяват от свиването през 2024 г. През 2026 г. се очаква икономическата активност да нарасне с 1,8%, задвигвана от непрекъснато разширяване на търсенето. Очаква се растежът в еврозоната да следва подобна динамика и да достигне 1,3% през 2025 г. и 1,6% през 2026 г.

Дезинфлационният процес, който започна към края на 2022 г., продължи и през лятото на 2024 г. Независимо от лекото покачване през октомври, до голяма степен обусловено от цените на енергията, общата инфлация в еврозоната се очаква да намалее повече от половината през 2024 г., от 5,4% през 2023 г. на 2,4%, преди да се понижи по-плавно до 2,1% през 2025 г. и 1,9% през 2026 г. В ЕС процесът на дезинфлация се очаква да бъде още по-остър през 2024 г., като общата инфлация ще спадне до 2,6% от 6,4% през 2023 г. и ще продължи да намалява до 2,4% през 2025 г. и 2,0% през 2026 г.

Силният спад в цените на енергийните източници през цялата 2023 г. допринесе съществено за намаляването и на инфлацията. През 2024 инфлацията продължава да се свива, но вече с по-забавен темп. В ЕС се очаква намаляване на инфлацията от 6,4% през 2023 година до 2,6% през 2024 г. и 2,4% през 2025 г.

Позитивните прогнози, обаче са застрашени от съществуващите рискове пред развитието на ЕС. Икономическите перспективи на ЕС остават силно несигурни, като рисковете до голяма степен са насочени надолу. Продължителната агресивна война на Русия срещу Украйна и засиленият конфликт в Близкия изток подхранват геополитическите рискове и продължаващата уязвимост на европейската енергийна сигурност. Понататъшното увеличаване на протекционистичните мерки от страна на търговските партньори може да натежи върху световната търговия с отрицателно въздействие върху силно отворената икономика на ЕС. Ниският растеж на производителността може да затрудни фирмите да поддържат растеж на заплатите, което ги кара или да намалят наетите служители, или да прехвърлят нарастващите разходи върху потребителите. Освен това закъсненията в прилагането на RRF или по-рестриктивна фискална позиция през 2026 г., докато се прилагат Националните средносрочни планове за възстановяване, биха могли допълнително да забавят икономическата активност. И накрая, неотдавнашните наводнения в Испания илюстрират още веднъж драматичните последици, които нарастващата честота и обхват 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). Индуриалните 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 2024 и следващите години.

Очакванията за 2024 г. са, че двата сегмента не само ще запазят своя растеж – 11,7% за „Софтуер“ и 5,6% за „ИТ услуги“, но че този ръст ще бъде устойчив и ще се ускорява и в близките 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.

Сирма е B2B ИТ доставчик. Клиентското портфолио на Сирма - Дигитален бизнес (Консултации и интеграция, Чатботове, ИТ сигурност и разработка на софтуер), Финансови институции (Консултации, Интеграция, ИТ сигурност, Чатботове), Застраховане (Платформата за застрахователен брокер на Сирма Ай Си Ес и ИТ услугите на „Сирма Груп Холдинг“ АД), Хотелиерство („Сирма Груп Холдинг“ АД), и Здравеопазването (Сирма Медикъл) показват устойчиво развитие и силен ръст през 2024 и се очаква това да продължи и през последващите години.

Развитието на ИКТ сектора през 2024 г. и през бъдещите години

След по-добра от очакваното 2023 година, Gartner ревизира и своите прогнози за развитието на ИКТ пазара през 2024 година ([Gartner, October, 2024](#)) и своите очаквания за 2025 г. Очаква се 2024 да донесе впечатляващия ръст от 7,2% по текущи цени или 8,2% по постоянни цени. ИКТ пазарът се очаква да достигне USD 5,3 трилиона през 2024 година.

За разлика от предишните няколко години, през 2024 г. всички ИКТ сегменти се очаква да нараснат. Независимо от това, различният темп на нарастване се запазва: Системите за центрове за данни се очаква да нараснат с цели 34,7%, докато комуникационните услуги с едва 2%. След паритет с ТЕЛКО на абсолютните разходи през 2023 г., през 2024 г. „ИТ услуги“ стават водещият сегмент в ИКТ сектора и са отговорни за USD 1,6 трилиона разходи.

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

	2024 2024 Growth		2025 2025 Growth	
	Spending	(%)	Spending	(%)
Data Center Systems	318,008	34.7	367,171	15.5
Devices	735,764	6.2	805,722	9.5
Software	1,087,800	11.7	1,239,779	14.0
IT Services	1,587,913	5.6	1,737,754	9.4
Communication Services	1,530,299	2.0	1,596,890	4.4
Overall IT	5,259,784	7.2	5,747,317	9.3

Source: Gartner (October 2024)

Основната част, както ще се илюстрира по-долу, на това значително нарастване на сектора се дължи на големите ИКТ гиганти, и не толкова на средни и малки ИКТ фирми.

Gartner ревизира своите очаквания за ръст от 10% от началото на 2024 г. на „Системите за центрове за данни“ до цели 34,7% ръст в своята 2024 октомврийска прогноза. Тези очаквания са свързани с подготовката за Генеративен ИИ (Generative AI) на всички **технологични гиганти**. Един от под-сегментите на „Системи за центрове за данни“ са специализираните ИИ сървъри. Продажбите на сървъри през 2024 година се очаква да нарасне с впечатляващите 62% в постоянни цени, като този ръст се дължи изцяло на продажба на сървъри, готови да посрещнат нуждите на AI и GenAI. Въпреки, че нарастването е значително, Gartner счита, че то едва сега започва и нуждите на AI и GenAI ще съдействат силно за увеличаване на продажбите на „Устройства“ в близките години.

Източници на очаквания растеж

Ръстът на инвестиции в ИТ се запазва за всички държави по света през 2024 г. Очаква се Индия да се откъсне от всички държави по ръст на своите разходи за ИТ с ръст надхвърлящи 12%. Най-големият ИТ пазар в САЩ се очаква да отбележи отново силен растеж, който доближава 8% през 2024 г. конкуриран от разходите в Китай. Европейските държави леко изостават, но също се очаква да отбележат стабилен растеж от около 7%. Япония и държавите от Латинска Америка отбелязват най-скромен ръст от около 5%. Все пак е нужно да се отбележи, че дори и този по-слаб ръст от 5% годишно щеше да изглежда впечатляващ преди 10-ина години.

Ръстът на разходите за ИТ е свързан с наситеността на съответната икономика с ИТ и разходите за ИТ на човек от населението свързани с това. Страните, които водят класацията по ръст, са тези, които са разбрали, че тяхното икономическо развитие е свързано с ИТ. Очакваният растеж се различава значително между държавите но нито една държава не се очаква да свива своите разходи за ИКТ. Дори държави, които изпитват икономически трудности и хиперинфлация (Турция, Аржентина) също се очаква да увеличават своите разходи за ИКТ в близките години.

Подобна е ситуацията и по вертикали. Отново абсолютно всяка индустрия се очаква да увеличава своите разходи за ИКТ. Банкиране, Финансовите услуги, Телекомуникации, Здравеопазване и различните форми на правителство се очаква да са водещи по ръста на своите разходи за ИКТ. Тази тенденция започна през 2023 и се очаква да се запази през следващите години. Тези сектори отбелязват почти двуцифрен ръст през 2023 в постоянни цени, като се очаква той да се задържи около и над нивата от 10% CAGR 2022 – 2027 г. Всички сегменти се очаква да отбележат ръст през 2024 г., като този ръст

се ускорява (около 8%) в сравнение с очакванията от предишната година (около 6%). За първи път под-сегмента „Сървъри“ излиза извън стандартните очаквания за ръст, като отбелязват внушителни 62% нарастване през 2024 и 18,8% CAGR до 2028 година. Очаква се разходи от около USD 100 млрд. за сървъри, пригодени за посрещане на нуждите на ИИ. Тези инвестиции се очаква само да се ускоряват, като достигнат USD 200 млрд. през 2028 г. Подготовката за ИИ стимулира и останалите под-сегменти на „Устройства“, включително и потребителските такива - „Мобилни телефони“ и „PC“. Сегментите „Софтуер“ и „ИТ услуги“ запазват своя традиционно устойчив ръст. Очаквания среден ръст за 2024 г. се очаква да бъде 12,2% за „Софтуер“ и 6,5% за „ИТ услуги“, като приблизително същият е и CAGR 2023 -2028. Нещо което прави впечатление е огромната разлика в ръста (който е и отрицателен за някои под-сегменти) между най-бързо развиващите се и най-слабо развиващите се под-сегменти: Инфраструктура като услуга (IaaS) продължава да не може да се помести в графиката, поради своя впечатляващ ръст от 22,6% през 2024 г., докато фиксирани гласови услуги са с над 5%-ен спад.

При разглеждане на компонентите на ръст във водещия сегмент „Софтуер“ отново могат да се наблюдават огромни разлики между развитието на различните негови под-сегменти – от -7% до +27%. В този сегмент ръст от 10% се разглежда като „изоставане“. Gartner считат, че светът е все още в етапа на „дигитално строителство“, като изгражда дигиталната инфраструктура, която е необходима за постигане на ръст на продажбите, увеличаване на ефективността и отскоро – увеличаване на маржовете. Водещите сегменти може да очакваме в близко бъдеще да бъдат подсилени чрез добавяне на изкуствен интелект (който понастоящем все още не е сериозен пазарен фактор). Интересно е също да се отбележи масивната доминация на облачния софтуер съотнесен към не-облачните решения. Макар последните да имат своето място и в бъдещето, облачния софтуер отбелязва (и се очаква да продължи да отбелязва) много по-силен ръст, което подсказва за пълната насоченост на пазара към облачни решения. Почти всички под-сегменти вече преобладаващо са „в облака“, като този дял се очаква само да се увеличава през близките години.

Различните компоненти на третия (2024 г.) по динамика сегмент – „ИТ услуги“, също имат много различен ръст един спрямо друг. „Инфраструктура като услуга“ и тук е с ръст, който трудно се отбелязва на графиката. Всички ИТ услуги свързани с достъп до облака и ръба (edge) се очаква да се имат силен ръст. ИТ услуги по „Дизайн“ и „Изграждане“ във всички свои разновидности се очаква да имат значителен ръст през 2024, както и близките години. Това са и пазарите, където проблема с недостига на квалифицирана работна ръка е най-изострен. Липсата на

талант в предприятията е много по-изострен отколкото в големи ИТ дружества. Съответно когато предприятията преместят своите операции в облака, или внедрят нова софтуерна платформа, които трябва да се управляват единствения изход за тях е наемането на „Управлявани услуги“ (Managed services). Оттук и драматичния ръст на „Управлявани услуги за облака“ (Managed services for cloud and edge), - около 13% годишно, „Корпоративна стратегия+ - ръсто около 12%, „Маркетинг и управление на клиента“ – ръст около 11%, „Управление на риска“, „Управление на човешките ресурси“, „Финансово управление“, „Бизнес операции“ и др. с ръст от около 10%.

Услугите, свързани с „Дизайн“ се очаква да отбележат най-бърз растеж през 2024 г. Gartner допуска, че включването на възможностите на ИИ в „Управление на риска“, „Бизнес операциите“ и „Консултирането“ са и причината за това нарастване в услугите свързани с „Дизайн“. Дълго време сегмента „Комуникационни услуги“

бе най-големия в ИКТ сектора. От 2024 година нататък това вече няма да е така. „ИТ услугите“ изместиха „ТЕЛКО“ от първото място (USD 1.6 трлн. през 2024 г.), като при това се очаква да запазят своя значителен растеж и през следващите години.

Пазарът на под-сегмент „Софтуер“ се очаква също да задмине ТЕЛКО, но едва през 2028 година.

5.3 Допълнителна информация за четвъртото тримесечие на 2024 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 четвъртото тримесечие на 2024 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на четвъртото тримесечие на 2024 г.:

30.12.2024

Информация за продажба на 10.400 акции от член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД Явор Джонев.

19.12.2024

Информация за покупка на 10.000 акции от член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД Атанас Киряков.

16.12.2024

Информация за продажба на 5.200 акции от член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД Явор Джонев.

12.12.2024

Информация за продажба на 11.100 акции от член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД Явор Джонев.

29.11.2024

Оповестяване на консолидираните финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД към 30.09.2024.

29.11.2024

Информация за покупка на 6000 акции от тясно свързано лице с член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД Илиана Илиева.

21.11.2024

„Сирма Груп Холдинг“ АД получава ESG рейтинг от LSEG.

01.11.2024

„Сирма Груп Холдинг“ АД е отличено с награда на PWC и БФБ за принос към развитието на ESG.

12.11.2024

Екип на Сирма взе участие в Webit Summit в Лисабон, като Директорът по растеж Момчил Зарев изнесе презентация за ролята на ИИ за банковите решения.

30.10.2024

Оповестяване на индивидуалните финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД към 30.09.2024.

28.10.2024

Кирил Василев - Вице-президент на Сирма за „Решения за застрахователни брокери“ споделя плановете за бъдещ растеж.

24.10.2024

Клиентите на Сирма Булстрад Живот Vienna Insurance Group и Д Банк са отличени с награди на NEXT DiFi за решенията разработени от Сирма.

23.10.2024

Приключва процедурата по придобиване на мажоритарен пакет от акциите на ИТ дружеството Роуб Дивелпмент СА, Румъния.

08.10.2024

Вписване от Агенцията по вписванията преобразуване чрез вливане на „Сирма Си Ай“ ЕАД, „Сирма Иншуртех“ ЕАД, „Сирма Солюшънс“ ЕАД, „Сирма Бизнес Консултинг“ ЕАД, „Сайънт“ ЕАД и „Ейч Ар Ем Сълюшънс“ ЕАД в „Сирма Груп Холдинг“ АД по чл.262ж от ТЗ.

17.09.2024

Провеждане на извънредно ОСА на „Сирма Груп Холдинг“ АД и публикуване на Протокол от събранието.

17.09.2024

Започват учебните занятия на петия сезон на Академията на Сирма.



13.09.2024

Оповестяване на покупка на акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД от член на СД Атанас Киряков.

12.09.2024

Оповестяване на покупка на акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД от Председателя на СД Георги Маринов.

10.09.2024

Водещата CRM платформа Creatio е вече достъпна и на български език благодарение на усилията на дъщерното дружество Сирма Иншуртех.

27.08.2024

Оповестяване на продажба на акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД от Изпълнителния директор Цветан Алексиев.

22.08.2024

Оповестяване на консолидираните финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД към 30.06.2024.

22.08.2024

Оповестяване на изкупуването на миноритарния дял от капитала на “S&G Technology Services” LTD от дъщерното дружество „Сирма Солюшънс“ АД.

05.08.2024

Публикуване на Покана за извънредно общо събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

26.07.2024

Оповестяване на индивидуалните финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД към 30.06.2024.

23.07.2024

Оповестяване на получено одобрение от КФН за консолидация на дъщерни дружества в „Сирма Груп Холдинг“ АД.

01.07.2024

Оповестяване на продажба на собствени акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД.

28.06.2024

Оповестяване на Протокол от ОСА на „Сирма Груп Холдинг“ АД и Уведомление за дивидент.

27.06.2024

Провеждане на редовно годишно събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД

21.06.2024

Уведомление за начало на процедура по придобиване на румънското дружество Роубеб.

18.06.2024

Дъщерното дружество „Енгвю Системс София“ АД представи последната версия на своя софтуер за пакатеране на изложението DRUPA 2024.

13.06.2024

Уведомление за начало на процедура по консолидация на „Сирма Груп Холдинг“ АД

04.06.2024

Представители на Сирма взеха участие в международното финтех изложение Money 20/20 в Амстердам.

03.06.2024

Оповестяване на пълното изкупуване на миноритарния дял от собствеността на дъщерното дружество „Сирма Солюшънс“ АД от „Сирма Груп Холдинг“ АД.

29.05.2024

Оповестяване на продажба на собствени акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД.

24.05.2024

Публикуване на съпътстващите документи за ОСА на „Сирма Груп Холдинг“ АД

17.05.2024

Оповестяване на Покана за редовно общо събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

17.05.2024

Оповестяване на продажба на акции от тясно свързано със „Сирма Груп Холдинг“ АД лице – „Сирма Солюшънс“ АД.

15.05.2024

Оповестяване на междинни консолидирани отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД към 31.03.2024.

30.04.2024

Оповестяване на междинни индивидуални отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД към 31.03.2024.

29.04.2024

Оповестяване от „Сирма Груп Холдинг“ АД на изкупуването на миноритарния дял от дъщерното дружество „Сирма Иншуртех“ АД.

26.04.2024

Публикуване на одитираните консолидирани отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД за 2023 година.

23.04.2024

VP на финансовата вертикала на Сирма г-н Цветомир Досков взе участие в събитието Banking Today.

28.03.2024

Разработената от Сирма система в телемедицината Medrec-M Clinic пусна нови функционалности и нова апликация, която свързва лекарите с НЗОК.

27.03.2024

Оповестяване на покупка на 700.000 акции на „Сирма Груп Холдинг“ АД от дъщерното дружество „Сирма Солюшънс“ АД.

26.03.2024

Изпълнителният директор на „Сирма Груп Холдинг“ Цветан Алексиев споделя в интервю за Forbes плановете на Групата за растеж и структурни подобрения през 2024 година.

25.03.2024

Оповестяване на стратегически план за консолидация на дейността и собствеността в „Сирма Груп Холдинг“ АД.

19.03.2024

Публикуване на одитирани индивидуални финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД за периода завършващ на 31.12.2023.

01.03.2024

Момчил Зарев и Фабриз Гутеброз от Сирма взеха участие във Finovate Europe в Лондон.

28.02.2024

Публикуване на междинни консолидирани финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД за периода завършващ на 31.12.2023.

02.02.2024

Сирма демонстрира двойната същественост на своята дейност, която освен устойчивост за Групата носи и устойчивост за нейните клиенти и околната среда.

31.01.2024

Сирма Груп сключи партньорство с финтех компанията от Великобритания Fimple UK.

30.01.2024

Публикуване на междинни индивидуални финансови отчети на „Сирма Груп Холдинг“ АД за периода завършващ на 31.12.2023.

29.01.2024

Оповестяване на приключване на проверка на „Сирма Груп Холдинг“ АД от БДО АФА ООД, която констатира пълно съответствие между първични документи и отчетоводените суми в разглежданите периоди.

25.01.2024

Оповестяване на обратно изкупуване на 1.000.000 акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД.

15.01.2024

Системата разработена от Сирма за класиране на висшите училища в България бе използвана за класацията за 2023 година.

09.01.2024

Сирма оповестява как нейните решения в областта на телемедицината придвижват дневния ред на ESG.

04.01.2024

Сирма оповестява първите резултати от изградената през 2023 година собствена фотоволтаична централа.

5.5 Основна юридическа информация през четвъртото тримесечие на 2024 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2024 г. – 31.12.2024 г.:

- **Обратно изкупуване на акции**

С решение на Общото събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 09.01.2023, на 24.01.2024 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 1 000 000 свои акции на средна цена от 0,74 лева за акция на обща цена от 740 000 лева. Акции представляват 1,68% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

- **Покупка на акции от дъщерно дружество**

На 26.03.2023 г. „Сирма Солюшънс“ ЕАД – дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД, закупи 700 000 акции от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД, чрез сделки, извършени на Българска фондова борса – София, на средна цена на една акция от 0,729917 лева за акция. Акции представляват 1,18% от капитала на дружеството.

- **Покупка на миноритарен пакет акции от капитала на „Сирма Иншуртех“ АД**

На 15.04.2024 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД сключи договори за покупка на акции с три физически лица и едно юридическо лице, собственици на миноритарния пакет от акции на „Сирма Иншуртех“ АД. Общият брой на акциите е 178 200, а общата продажна стойност на акциите е 561 950 лв. В резултат на сделката „Сирма Груп Холдинг“ АД става едноличен собственик на „Сирма Иншуртех“ ЕАД.

В един от договорите за покупка на акции с едно от физическите лица има поет ангажимент от страна на Групата за прехвърляне на физическото лице на допълнителен брой акции от „Сирма Груп Холдинг“ АД към 31.01.2026 г., ако цената на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД е под определена стойност.

- **Покупка на миноритарен пакет акции от капитала на „Сирма Си Ай“ АД**

На 26.04.2024 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД сключи договори за покупка на акции с две физически лица, собственици на миноритарния пакет от акции на „Сирма Си Ай“ АД. Общият брой на акциите е 26 600, а общата продажна стойност на акциите е 141 918 лв. В резултат на сделката „Сирма Груп Холдинг“ АД става едноличен собственик на „Сирма Си Ай“ ЕАД.

- **Продажба на акции от дъщерно дружество**

На 16.05.2024 г. „Сирма Солюшънс“ ЕАД – дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД, продаде 732 389 акции от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД, чрез сделки, извършени на нерегулиран извънборсов пазар (България) при средна цена за една акция от 0,80 лв. Продажбата представлява 1,23% от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

- **Продажба на собствени акции от дружеството**

На 28.05.2024 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД продаде 500 988 свои собствени акции на средна цена от 0,85 лева за акция на обща стойност от 425 839,80 лв. Акции представляват 0,84% от капитала на дружеството. Продажбата бе извършена на нерегулиран извънборсов пазар (България).

„Сирма Груп Холдинг“ АД продаде 590 183 свои акции на средна цена от 0,96 лева за акция на обща стойност от 566 575,68 лв. Акциите представляват 0,99% от капитала на дружеството. Продажбата бе извършена на нерегулиран извънборсов пазар (България) и бе вписана от Централен Депозитар на 02.07.2024 г.

- **Покупка от „Сирма Солюшънс“ ЕАД на акции от капитала на „Сирма Бизнес Консултинг“ АД**

„Сирма Солюшънс“ ЕАД – дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД, изкупи миноритарния дял от 45,91% от капитала (2 539 768 лв.) на дружеството „Сирма Бизнес Консултинг“ АД. На 03.06.2024 „Сирма Солюшънс“ ЕАД бе вписано в Търговския регистър като едноличен собственик на капитала на „Сирма Бизнес Консултинг“ ЕАД.

- **Начало на процедура по консолидация в „Сирма Груп Холдинг“ АД**

На свое заседание от 13.06.2024 Съветът на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД прие решение за започване на процедура по преобразуване на "СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ" АД при условията и по реда на глава XVI от Търговския закон и чл. 122 и сл. от Закона за публичното предлагане на ценни книжа, чрез вливане на "СИРМА СИ АЙ" ЕАД, "СИРМА ИНШУРТЕХ" ЕАД, "СИРМА СОЛЮШЪНС" ЕАД, "СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ" ЕАД, "САЙЪНТ" ЕАД и "ЕЙЧ АР ЕМ СЪЛЮШЪНС" ЕАД в "СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ" АД.

- **Поети ангажименти**

На 20.06.2024, Дружеството подписа договор, с който се стартира процедура по придобиване на мажоритарен пакет от акциите на ИТ дружеството РоУеб Дивелопмент СРЛ, Румъния.

Успешното финализиране на сделката е свързано с изпълнение на определени условия от двете страни, осъществяването на които ще направи Сирма притежател на 51% от капитала на румънското дружество.

- **Покупка от „Сирма Солюшънс“ ЕАД на акции от капитала на “Ес енд Джи Технолджи Сървисиз”**

На 21.08.2024 „Сирма Солюшънс“ ЕАД (дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД), изкупи миноритарния дял от 49% от капитала на дружеството “Ес енд Джи Технолджи Сървисиз”, Лондон (дъщерно дружество на „Сирма Солюшънс“ ЕАД). С това придобиване „Сирма Солюшънс“ ЕАД става 100% собственик на “Ес енд Джи Технолджи Сървисиз”, Лондон.

- **Вливане на дъщерни компании в “Сирма Груп Холдинг“ АД**

След одобрение от 18.07.2024 на Комисията по финансов надзор и в изпълнение на Решение на ОСА на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 17.09.2024, на 08.10.2024 бе вписано от Агенцията по вписванията преобразуване чрез вливане на „Сирма Си Ай“ ЕАД, „Сирма Иншуртех“ ЕАД, „Сирма Солюшънс“ ЕАД, „Сирма Бизнес Консултинг“ ЕАД, „Сайънт“ ЕАД и „Ейч Ар Ем Сълюшънс“ ЕАД в „Сирма Груп Холдинг“ АД по чл.262ж от ТЗ. След решение на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, одобрение от КФН от 18.07.2024 г. и решение на Общото събрание на акционерите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 17.09.2024 г. дъщерните дружества „Сирма Си Ай“ ЕАД, „Сирма Иншуртех“ ЕАД, „Сирма Солюшънс“ ЕАД, „Сирма Бизнес Консултинг“ ЕАД, „Сайънт“ ЕАД и „Ейч Ар Ем Сълюшънс“ ЕАД се преобразуваха чрез вливане в дружеството-майка „Сирма Груп Холдинг“ АД. Обстоятелството бе вписано в Агенцията по вписванията на 08.10.2024 г.

Търсеният ефект от тези вливания обхваща (но не е ограничен до):

- Намаляване на администрацията и свързаните с нея разходи;
- Вертикална специализация и пълен фокус върху съответния сектор или сегмент;
- Преодоляване на вътрешна конкуренция между различни дъщерни дружества;
- По-голяма прозрачност на дейността, приходите и печалбата.

Вследствие на консолидацията холдинговата дейност на „Сирма Груп Холдинг“ АД се обогатява и с оперативна дейност по предоставяне на ИТ продукти и услуги на своите клиенти.

Административна организация и управление

Административната организация и управление се извършва от Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, който е с двугодишен мандат и се избира от Общото събрание на дружеството. Текущият състав на СД бе избран на ОСА на 27.06.2024 г.

Бизнес организация и управление

В допълнение към административната организация и управление се създава и бизнес организация и управление, където директорите отговарят за различни аспекти на бизнеса на дружеството.

Позицията на Изпълнителния директор (административно-управленска длъжност) се изпълнява вкупом с длъжността Президент (бизнес-управленска длъжност). Това способства за пълен синхрон между двете управленски структури. Понастоящем позицията се заема от г-н Цветан Алексиев.

Специализацията на отделните директори е както следва:

- CFO (Финансов директор) г-н Йордан Недев
- COO (Оперативен директор) г-н Цветан Тренчев
- CGO (Директор развитие) г-н Момчил Зарев
- CCO (Търговски директор) г-жа Румяна Стойкова
- CTO (Технически директор) г-н Тихомир Тотев
- CPO (Директор партньорска мрежа) г-н Росен Маринов
- CTAO (Директор развитие на таланти) г-н Чавдар Димитров

- Придобиване на мажоритарен пакет от акции на Роуб Дивелъпмент СА, Румъния

На 23.10.2024, приключи процедурата по придобиване на мажоритарен пакет от акциите на ИТ дружеството Роуб Дивелъпмент СА, Румъния. Сделката има следните параметри:

- Име на придобитото дружество: Роуб Дивелъпмент СА, Румъния;
- Размер на придобит дял от дружеството: 51% от капитала на дружеството Роуб Дивелъпмент СА;
- Година на основаване на дружеството: 2004 г.;
- Брой служители: над 140;
- Приходи: RON 31 117 хиляди (EUR 6 198 хиляди) за 2023 г. (ръст от 15% спрямо 2022 г.);
- EBITDA: RON 6 415 хиляди (EUR 1 277 хиляди) за 2023 г. (ръст от 16% спрямо 2022 г.);
- Специализация: ИТ услуги основно насочени към уеб приложения за финансовия сектор, търговците на недвижими имоти, човешки ресурси и туризъм.

Роуб Дивелъпмент СА официално става част от Сирма Груп. Това придобиване ще увеличи приходите на Сирма Груп от продажби в Румъния и други целеви пазари, като същевременно ще допълни палитрата от ИТ услуги на Групата.

Допълнителна информация за Роуб Дивелъпмент СА може да бъде намерена на сайта на дружеството: <https://www.roweb.ro/>

Съдебни иски за периода 01.01.2024 г. – 31.12.2024 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни иски за периода.

Друга юридическа информация за периода 01.01.2024 г. – 31.12.2024 г.:

- Намаляване на капитала

На 21.12.2023 г. Съвета на Директорите на „Ес Ей Ай“ АД взима решение за изкупуване на акциите на дружеството от акционерите физически лица. В резултат на това решение едноличен собственик на дружеството става „Сирма Груп Холдинг“ АД. Решението е вписано и обявено в Търговския регистър на 12.01.2024 г. Считано от тази дата „Ес Ей Ай“ е еднолично дружество и капиталът му е със стойност от 13 588 241 лв., разделен на 13 588 241 броя обикновени (само) акции с номинална стойност от 1 лев.

- **Стратегията за консолидиране на бизнеса**

На 21.03.2024 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД оповести предстоящи стъпки в посока изпълнение на Стратегията на за консолидация на дейността и собствеността в Групата. Основни насоки на Стратегията за консолидация са:

- Цел на Стратегията: Чрез засилване на вертикалната специализация на услугите постигане на органичен и неорганичен (чрез придобивания) ръст на продажбите до сто милиона евро и листване на голяма световна борса;
- Времеви обхват: 2023 – 2026 г.;
- Продължаване на процеса да консолидация на собствеността в дъщерните дружества;
- Максимална консолидация на броя на дружествата в Групата (с изключение на задграничните дружества);
- Пълно преминаване към вертикална организация на бизнеса със следните основни вертикали:
 - финансови услуги;
 - транспорт и логистика;
 - хотелиерство;
 - индустриална;
 - застрахователна;
 - здравеопазване;
 - търговия.
- Адекватно реструктуриране и оптимизация на управлението в Групата и пълноценно използване на всички синергии.

- **Изплащане на дивидент за 2023 година**

На проведеното Общо акционерно събрание на „Сирма Груп Холдинг“ АД на 27.06.2024, след обсъждане по т.4 от предварително публикувания Дневен ред, се взе решение относно разпределение на дивидент за 2022 година, както следва:

„Разпределение на печалбата от 2023 г.:

- Реализирана печалба след данъци: 1 508 408,05 лева
- Разпределение към фонд резервен (10%): 150 840,81 лева.
- Остатък от печалбата за разпределяне за 2023 г.: 1 357 567,25 лева. Дружеството разпределя дивидент в размер на 0,02 лв. на акция. Остатъкът от сумата след разпределяне на дивидента остава като неразпределена печалба.“

Право да получат дивидент, съгласно чл.115в, ал.3 от ЗППЦК имат всички акционери на „Сирма Груп Холдинг“ АД вписани в Централния депозитар към 14-ия ден след провеждане на гореспоменатото ОСА (11.07.2024).

Дивидентът ще започне да се изплаща в рамките на 60 дни от провеждането на гореспоменатото ОСА съгласно изискванията на Централния депозитар. Акционерите, които имат открити сметки при инвестиционни посредници ще получат своя дивидент чрез тях. Акционерите, които не се обслужват от инвестиционен посредник, и чийто акции се съхраняват по лични сметки в „Регистър А“ при Централния депозитар, ще получат своите дивиденти чрез клоновата мрежа на търговска банка.

- **Одобрение от Комисия за финансов надзор (КФН)**

С решение № 483 - ПД от 18.07.2024 г. Комисия за финансов надзор (КФН) одобри Договор от 14.06.2024 г. за преобразуване чрез вливане на „Сирма Си Ай“ ЕАД, „Сирма Иншуртех“ ЕАД, „Сирма Солюшънс“ ЕАД, „Сирма Бизнес Консултинг“ ЕАД, „Сайфънт“ ЕАД и „Ейч Ар Ем Сълюшънс“ ЕАД в „Сирма Груп Холдинг“ АД по чл. 262ж от ТЗ.

- **Промяна на наименованието на дъщерни дружества на „Сирма Груп Холдинг“ АД**

На 02.12.2024 г. „Ес енд Джи Технолджи Сървисиз“ - дъщерно предприятие на „Сирма Груп Холдинг“ АД в Англия, промени своето наименование на „Сирма Тех“. На 30.12.2024 г. „Ес Ей Ай“ ЕАД - дъщерно предприятие на „Сирма Груп Холдинг“ АД, промени своето наименование на „Сайфорт“ ЕАД.

5.6 Информация за сключените големи сделки през четвъртото тримесечие на 2024 г.

През четвъртото тримесечие на 2024 г., Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка с новата стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за BGN 9 049 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 3 673 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 3 352 хил.лв.

Продажби:

- Сделка 1 за BGN 8 160 хил.лв.
- Сделка 2 за BGN 3 670 хил.лв.
- Сделка 3 за BGN 2 969 хил.лв.

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през четвъртото тримесечие на 2024 г.

През четвъртото тримесечие на 2024 година, Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8. Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през четвъртото тримесечие на 2024 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 2025г. 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 четвъртото тримесечие на 2024 г.

През четвъртото тримесечие на 2024 година Групата не е уведомена за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с Групата, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.

6 РЕЗУЛТАТИ ПО ДРУЖЕСТВА

6.1. „Датикум“ АД

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

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

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

Основни конкуренти:

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

Основен бизнес модел на дружеството.

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

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

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

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 четвъртото тримесечие на 2024 г.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

- Продължаващата война в Украйна оказва влияние на рисковете пред бизнеса на местните компании и се отразява в задържане на търсенето на услугите на Датикум. В същото време клиентите от Украйна се увеличават, но това не успява да компенсира в достатъчна степен задържаните разходи на местните клиенти.
- Военните действия в Близкия изток, също се очаква да се отразят неблагоприятно на икономическата среда.
- Страховете за предстояща рецесия в световната и българската икономика карат компаниите да бъдат предпазливи и сдържани в търсенето и наемането на услугите предоставяни от Датикум.

Развитие на бизнеса през четвъртото тримесечие на 2024 г.

- Датикум продължи да покачва нивото на приходите над нивата от преди обявяване на епидемиологичната обстановка и последващите негативни за икономиката резултати. Търсенето на облачните услуги расте и така успяваме да компенсираме спада в търсенето на услугите по колокация и наем на хардуер като цяло.
- Датикум продължи да надгражда сторидж инфраструктурата на облачната си платформа с нови мощности.

Важни събития:

- Датикум разработи нов уеб сайт, който беше пуснат през второто полугодие на 2024 г.
- Дватама изпълнителни директори на Датикум са сред победителите в индекса Топ 100 най-влиятелни ИТ личности в България. "Топ 100 най-влиятелни ИТ личности в България" е ежегоден индекс на Career Show, отличаващ личностите, които имат значителен принос за развитието на ИТ индустрията в България и служат за пример за добри практики и висок професионализъм.

Нови клиенти:

- Датикум сключи сделка за няколко сървърни шкафа под наем с фирма, занимаваща се със събиране, организиране, анализ, презентирание и продажба на данни, свързани със спортни събития
- Две големи френски фирми с представителства в България избраха Датикум, за да популяризират услугите си на българския пазар.

- Голяма румънска фирма избра Датикум, за свой партньор за да настъпи на българския пазара на онлайн хазартни игри.

Реализация на бизнес плана през четвъртото тримесечие на 2024 г.

- Приходите на дружеството през четвъртото тримесечие на 2024 г. надхвърлят с 4% тези през четвъртото тримесечие на 2023 г.

Перспективи и прогнози за 2025

Войните в Украйна и Близкия Изток и неблагоприятните икономически последици от тях, касаещи цените на горива, ток и на хардуерно оборудване допълнително утежняват световната икономическа криза.

В момента при цените на електрическата енергия се наблюдава тенденция за покачване.

Заложен е близо 10% ръст на основните приходи за 2025 година.

Очаква се по-голям ръст на използване на облачната ни платформа за сметка на услуги като колокация и наем на хардуер.

Финансови резултати

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 473	3 339	134	4,01%
ЕБИТДА	1 499	1 265	234	18,50%
Амортизации	(615)	(380)	(235)	61,84%
Нетна печалба	786	792	(6)	(0,76%)
ЕБИТДА марж	43,16%	37,89%	5,28%	13,93%
Марж на нет. печалба	22,63%	23,72%	(1,09%)	(4,59%)
Продажби / акции	1,5087	1,4505	0,06	4,01%
Печалба / акция	0,3414	0,3440	(0,003)	(0,76%)
ROE	0,4335	0,4356	(0,002)	(0,48%)
Общо активи	3 321	3 531	(210)	(5,95%)
Нематериални активи	1 140	1 422	(282)	(19,83%)
Book value	673	396	277	69,95%
Собствен капитал	1 813	1 818	(5)	(0,28%)
Общо пасиви	1 508	1 713	(205)	(11,97%)
Лихвоносни дългове	229	360	(131)	(36,39%)
D/E	0,8318	0,9422	(0,11)	(11,72%)
ROA	0,2367	0,2243	0,012	5,52%

6.2. „Сирма Солюшънс“ ЕАД

- Капитал: 28 334 910 лв.
- На 08.10.2024 г. „Сирма Солюшънс“ ЕАД се вля в „Сирма Груп Холдинг“ АД

Бизнес активност на „Сирма Солюшънс“ ЕАД през 2024 г.

Обобщено

След относително слабата 2023, Gartner очаква 2024 ИКТ индустрията да се възвърне към своя бърз растеж (очакваният ръст за годината е от 8%). Този път дори затормозеният през последните години сегмент на „Устройства“ се връща към растеж.

Пазар Северна Америка

Макар рецесията в САЩ да бе избегната (поне засега), икономическото развитие на страната се забавя от началото на 2024 г. В резултат на това целевата клиентска група на „Сирма Солюшънс“ ЕАД в САЩ – стартъпи и малки предприятия започват да страдат от липса на финансиране за своите проекти. Съответно и поръчките към Сирма силно намаляха.

През 2024 г. продължава работата по проекти започнати през миналата година, като бяха стартирани и няколко нови проекта:

- Пълно оборудване и системна интеграция с Cisco сървъри на голяма финтех компания в Северна Америка;
- Доставка и интеграция на CISCO APP Duplicats, подновяване на договора с VM Ware и подновяване на договор за поддръжка с HP Enterprise за международна финтех компания;
- Оборудване за център за данни и неговата интеграция за голяма финансова компания.

Европейски Пазар

За разлика от САЩ, икономическото развитие на Европа, като че достигна своето дъно в края на 2023 г. и през 2024 г. се наблюдава плахо оживление. Това се отразява и върху приходите на „Сирма Солюшънс“ ЕАД от различните европейски държави. Продажбите в почти всички държави отбелязват ръст, като спад се забелязва единствено във Великобритания и Испания.

През 2024 година бяха сключени няколко нови сделки и продължи работата по активните проекти от 2023 година, като:

- Пълно оборудване на два центъра за данни на голяма българска банка с IBM Storage Infrastructure;

- Пълно обновяване и интеграция на потребителските работни станции на друга голяма българска банка с оборудване на HP;

- Продажба и интеграция на IBM Storage Infrastructure за център за данни за финтех компания във Великобритания;

- Доставка и интеграция на 700 професионални мобилни работни станции Lenovo за международна финтех компания;

- Системна интеграция в ОБВ в България;

- Договор за ИТ обслужване на голяма българска банка;

- Договор за ИТ обслужване на голяма българска застрахователна компания;

- Договор за пълно обезпечаване на работните места на банка с операции в Румъния и Гърция;

- Глобален договор с голяма българска ИТ компания за подмяна и осъвременяване на ИТ оборудването с Lenovo

- Българският пазар остава доминиращ за компанията;

През 2024 г. „Сирма Солюшънс“ ЕАД стартира нова услуга, която бе подсказана от пазарно търсене: Хардуер като услуга (Hardware as a Service или HaaS). Ако досега нашите клиенти, които ползват облачните услуги на Сирма, трябваше да закупят единствено своите работни станции, то сега вече и това не е необходимо. С тази услуга ИТ оборудването за дружествата-клиенти се осигурява от Сирма под наем и се превръща от CAPEX в OPEX. След първите девет месеца на операции, новата услуга вече е пласирала над 200 хардуерни единици на свои клиенти. Очакваме бъдещото развитие на тази иновативна услуга.

Публичен сектор

Публичният сектор в България продължава да изпитва затруднения от политическата несигурност в страната. Същевременно, планът за развитие на новия бизнес в Публичния сектор на „Сирма Солюшънс“ ЕАД през 2024 година е за ръст от 15%. В изпълнение на това,

дружеството кандидатства и спечели следните няколко публични търга :

- Осигуряване и интегриране на облачната инфраструктура на НЗОК;
- Осигуряване и интегриране на мрежово оборудване за НАП;
- Осигуряване на услуги по киберсигурност на Българтрансгас

Работата по проекти от 2023 и предишни години продължава:

- изграждане на цялостната ИС за управление на дейността на Financial Mechanism Office (EEA Grants, Брюксел),
- поетапното изграждане на ИС MusIT за управление на дейността на Мюзикаутор;
- разработката на системата за електронни протоколи към НЗОК,
- Миграция към Oracle Cloud on Premise на голяма компания в авио-индустрията и разработване на модул за управление на обученията (Learning Management System – LMS);
- Създаване на електронна Национална карта на висшето образование в Република България (НКВОРБ), чрез надграждане и развитие на

рейтинговата система на висшите училища с възложител МОН. Срокът за изпълнение е до август 2027 г.

Продължи и осигуряването на гаранционна и извънгаранционна поддръжката на всички ключови разработени от нас държавни ИТ системи:

- извънгаранционна поддръжка на оперативната система на БДЖ
- цялостната ИС на НСЦРЛП, поддържаща регистрите на ЛП и играеща ключова роля в сферата на електронното здравеопазване,
- Обновяване на системата за кандидатстване в детски градини и надграждане на системата за да управлява и процеса на кандидатстване в първи клас.

През 2024 година дружеството бе регистрирано по ISO 27701 за създаване, имплементиране, поддръжане и усъвършенстване на системи за сигурност на личните данни (Privacy Management Information Systems). Това сертифициране ще направи дружеството по-конкургентоспособно при участие в публични търгове за разработка на системи, които изискват високо ниво на сигурност.

Финансови резултати

	08.10.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	34 850	44 246	(9 396)	(21,24%)
ЕБИТДА	555	(244)	799	(327,46%)
Амортизации	(1 445)	(1 866)	421	(22,56%)
Нетна загуба	(223)	(1 908)	1 685	(88,31%)
ЕБИТДА марж	1,59%	(0,55%)	2,14%	(388,78%)
Марж на загуба	(0,64%)	(4,31%)	3,67%	(85,16%)
Продажби / акции	0,9853	1,2509	(0,27)	(21,24%)
Загуба / акция	(0,0063)	(0,0539)	0,048	(88,31%)
ROE	(0,0071)	(0,0566)	0,0496	(87,51%)
Общо активи	39 221	41 740	(2 519)	(6,03%)
Нематериални активи	3 503	4 530	(1 027)	(22,67%)
Book value	28 038	29 167	(1 129)	(3,871%)
Собствен капитал	31 541	33 697	(2 156)	(6,40%)
Общо пасиви	7 680	8 043	(363)	(4,51%)
Лихвоносни дългове	84	2 169	(2 085)	(96,13%)
D/E	0,003	0,064	(0,062)	(95,86%)
ROA	(0,0057)	(0,0457)	0,0400	(87,56%)

6.3. „Сирма ИншурТех“ ЕАД и „Ейч Ар Ем Сълъшънс“ ЕАД

- **Капитал: 396 000 лв.**
- **На 08.10.2024 г. “ Сирма ИншурТех ” ЕАД се вля в “Сирма Груп Холдинг” АД**

Дружеството е част от Сирма Груп от началото на юли 2022 година, с основна цел да концентрира във себе си и да развива технологичното и бизнес познание на Сирма Груп в сферата на застраховането.

Условия за развитие на бизнеса през 2024 г.

Компанията оперира във финансовия небанков сектор, с основен фокус застраховането. Застрахователните компании, както и брокерите, са в своя ранен етап на дигитална трансформация на бизнеса, която през последните години беше катализирана като процес основно от пандемичната Ковид обстановка, но и от промяната в профила и изискванията на потребителите на застрахователни услуги. За да продължат да съществуват и за да отговорят на потребностите на все по-взискателния си клиент, иначе доста тромавите и резистентни към промяна застрахователни компании, са принудени да се обърнат към консултантските услуги и новите технологични решения, които предлага ИТ-сектора, като изграждат дългосрочно партньорство и бизнес.

Дружеството има своята почти 20 годишна богата история в консултантските услуги в ИТ сферата, както и във внедряването и разработката на софтуерни решения за управление на бизнеса. Основната експертиза и опит е в сферата на застраховането като специфична област от небанковите финансови услуги. От една страна компанията продължава да бъде доверен партньор на своите настоящи клиенти по пътя на дигитализацията на бизнес процесите им, а от друга специфичното know how в сферата стана основа за създаване на първия собствен продукт (Sirma InSuite), разработен на база на платформата Creatio. Продуктът има за цел на помогне на застрахователните компании лесно да интегрират CRM решение със съществуващите застрахователни системи, което ще доведе до автоматизация на част от бизнес процесите и ще повиши ефективността, като едновременно с това подобри клиентското преживяване и повиши удовлетвореността им. Решението може да бъде имплементирано във всяка съществуваща екосистема на изключително конкурентна цена, като бъдат отчетени всички специфики на бизнес процеса и взаимоотношения между субектите на конкретния застраховател. Потенциален клиент е всяка застрахователна компания, без значение на локализацията, продуктовото портфолио или размера ѝ. Решението може също да бъде ползвано от брокери или друг вид застрахователни посредници. Моделът на

ползване на решението е на абонаментен, лицензионен принцип, Първоначалното внедряване ще бъде правено от екипът на Дружеството, като еднократната цена за имплементиране и конфигуриране ще се оценява според конкретния клиент и обхвата на проекта.

Създаването на Sirma InSuite беше възможно благодарение на партньорството на компанията с CREATIO. В екипа работят сертифицирани консултанти, архитекти и разработчици, които имат необходимите знания и умения да внедрят стандартните CREATIO решения за всеки друг бизнес, различен от застрахователния.

Друга бизнес линия е разработването на решения по поръчка в областта на застраховането. Дружеството разполага със екип разработил legacy системи за животозастраховане и пенсионно осигуряване. Решенията по поръчка продължават да заемат изключително голям дял в застрахователните компании, поради спецификите на всяко отделно дружество.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Дружеството има бизнес в България и потенциал за развитие в Европа, тъй като решенията, които предлага за застраховането, са приложими във всякакъв тип компании, независимо от локацията и спецификата на средата Процесите, които катализират дигиталната трансформация на застрахователите са еднакви в България и по света, а решението, което предлагаме може да стане част от всяка една съществуваща екосистема.

На европейско ниво Сирма ИншурТех е единственият представител на CREATIO, който притежава специфична експертиза, свързана със застраховането.

Развитие на бизнеса през 2024 г. и реализация на инвестиционните намерения.

През 2024 г. Сирма ИншурТех продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Продължихме работата по развитието на системата на Булстрад Живот базирана на Creatio и Sirma InSuite.
- Работихме усилено по довършване на останалите модули (свързани със щети и изплащане) на системата B-Unit в Булстрад Живот.
- Продължава работата по внедряването на Creatio в Елмарк Груп. Очаква се да стартира реална експлоатация в началото на месец август.



- Работим по опортюнити с Милениум Осигуране Сърбия. Получено е RFP и е изпратена документация за участие в търг организиран от EY Serbia.
- Интегрирани са услугите на Евротръст в Криейшо и предстои сертифицирането на приложението.
- Подписан е договор за поддръжка с ПОК Доверие.
- Участвахме в редица конференции и имаме генерирани партньорства и лидове.
- Договорено партньорство с Адакта. Подписан НДА и са проведени първи срещи.
- Възможност за партньорство със Сапиенс.
- Проведохме срещи с Виена Иншурънс Груп с цел разширяване на клиентската база. Отворени са възможности в Северна Македония. Предстои изясняване на обхвата.

“Ейч Ар Ем Сълюшънс” ЕАД – дъщерно дружество на „Сирма ИншурТех“ ЕАД

- **Капитал: 150 000 лв.**
- **На 08.10.2024 г. “Ейч Ар Ем Сълюшънс” ЕАД се вля в “Сирма Груп Холдинг” АД**

Условия за развитие на бизнеса през 2024 г.

Дружеството предоставя решение за електронно трудово досие. На пазара, особено след пандемията през 2021 година се забелязва засилен стремеж към дигитализиране на комуникацията работодател – служител. Има ясна законова рамка, която регламентира реда, по който това може да се случва.

Дружеството предлага продукта sHRedy от септември 2020 година. За тези 2 години се наблюдава много сериозен интерес към продукта и той е най разпознаваемият на пазара, основно заради много сериозната работа по изграждането на бранда.

Решението е насочено към компании с персонал над 80 служителя. Моделът на ползване е абонаментен, с еднократна цена за конфигуриране и внедряване.

sHRedy е първият продукт, който интегрира всички необходими квалифицирани удостоверителни услуги изисквани от Наредбата за електронни трудови досиета в себе си.

Продукта се позиционира добре и с наличните клиенти до момента – Telus, KPMG IT, Soitron, Software Group, Tavex, AmRest, Circles.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Дружеството има бизнес в България и това и основната локация, която таргетираме в момента. Има потенциал

Към момента имаме отворени преговори с LevIns Bulgaria, Wiener Serbia, NetRisk Group Hungary, Groupama Bulgaria, Unicredit Bulbank, Milenium Osiguranje Serbia, Service Design Network Germany, VIG, PAC Doverie.

Компанията 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.

Дружеството продължава да развива екипа и специфичната му експертиза в сферата CREATIO решенията. През второто тримесечие са сертифицирани нови 5 служителя за продуктите на Creatio.

Подписан бе договор с Wiener Serbia за продажба на сорс код на мобилно приложение.

за надграждане с допълнителни функционалности налични в други компании от групата (HRistina) и потенциал за развитие в Европа, но съществуват редица различия в законодателството и третирането на подписване и връчването в другите държави от ЕС.

Развитие на бизнеса през 2024 г. и реализация на инвестиционните намерения.

През 2024 г. Ейч Ар Ем Солюшънс продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Бяха привлечени 2 нови клиента
- Проведени са над 100 демонстрации с клиенти, като в масовият случай активната страна е клиента.
- Разработихме нови пакетни планове с цел да таргетираме по-малки компании между 15 и 50 служителя.
- Закупихме база данни на фирми с над 20 служителя. Планирахме и изпълнихме маркетингова кампания с два вида таргети – средни компании за пакетните предложения и големи за стандартната оферта.

Към момента имаме отворени преговори с редица големи компании: Експириън, Нювей, Динамо Софтуер, Конне България, Джиниус Спорт, Уча.се, HP Enterprise.

Паралелно се внедрява в няколко клиента, като с цел ускоряване на процесите по внедряване променихме условията по договора, като цялата стойност се предплаща. Очакването ни е това да ангажира в по-голяма степен екипа на клиента, което да доведе до по-бързо приключване на внедряването.



Дружеството продължава да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на продукти с месечна лицензионна такса.

Осъществено е партньорство със Survey Sparrow за интегриране на 360-градусова оценка на персонала в Шреди. До момента е заявен интерес за подписване на договор с още двама клиенти през 2024 година – Соитрон и Тавекс. Планирано е подписване на договор с консултантска компания Найнти-найн.

Подписан е анекс с Евротръст, като цялостно е предоговорен модела на лицензиране. С новият модел, значително ще намалим заплащаното възнаграждение

за удостоверителни услуги за най-големите ни клиенти – Телъс и КППМГ. Успешно приключихме внедряване в Съркълс и АмРест.

Подписан е договор и е намалена цената за услугите за инфраструктура с над 30%

Успешно беше реализиран новият релийз на системата и доставен до всички клиенти.

Проведени са преговори с Борика за партньорство - работи се по интеграция на техните услуги в shRedy.

Финансови резултати

„Сирма Иншуртех“ ЕАД

	08.10.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	2 825	3 110	(285)	(9,16%)
ЕБИТДА	(205)	38	(243)	н/п
Амортизации	(71)	(105)	34	(32,38%)
Нетна загуба	(277)	(82)	(195)	237,80%
ЕБИТДА марж	(7,26%)	1,22%	(8,48%)	н/п
Марж на нет. загуба	(9,81%)	(2,64%)	(7,17%)	271,88%
Продажби / акции	7,1338	7,8535	(0,72)	(9,16%)
Загуба / акция	(0,6995)	(0,2071)	(0,492)	237,80%
ROE	0,9719	(1,5769)	2,549	н/п
Общо активи	1 972	2 250	(278)	(12,36%)
Нематериални активи	1 013	962	51	5,30%
Book value	(1 298)	(910)	(388)	42,64%
Собствен капитал	(285)	52	(337)	н/п
Общо пасиви	2 257	2 198	59	2,68%
Лихвоносни дългове	4	440	(436)	(99,09%)
D/E	(0,0140)	8,4615	(8,4756)	н/п
ROA	(0,1405)	(0,0364)	(0,1040)	285,43%

„Ейч Ар Ем Сълюшънс“ ЕАД

	08.10.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	438	446	(8)	(1,79%)
ЕБИТДА	106	72	34	47,22%
Амортизации	(48)	(58)	10	(17,24%)
Нетна печалба/загуба	45	8	37	462,50%
ЕБИТДА марж	24,20%	16,14%	8,06%	49,91%
Марж на печалба/загуба	10,27%	1,79%	8,48%	472,77%
Продажби / акции	2,92	2,97	(0,05)	(1,79%)
Печалба/загуба / акция	0,3000	0,0533	0,25	462,50%
ROE	0,2961	0,0748	0,22	295,97%
Общо активи	1 024	1 120	(96)	(8,57%)
Нематериални активи	743	791	(48)	(6,07%)
Book value	(591)	(684)	93	(13,60%)
Собствен капитал	152	107	45	42,06%
Общо пасиви	872	1 013	(141)	(13,92%)
D/E	0,0439	0,0071	0,037	515,23%
ROA	438	446	(8)	(1,79%)

6.4. „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 четвъртото тримесечие на 2024

Условия за развитие на бизнеса през четвъртото тримесечие на 2024 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 базирани 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.

След пандемията софтуерните компании в индустрията търсят партньорства една с друга с цел предлагане на автоматизирани и интегрирани решения.

На пазара на технологии за следене и управление на качество на серийно производство се очертават

засилващи се тенденции към дигитализация на процесите. Това се определя от масовото навлизане на нови съвременни технологии за измерване и комуникация, както и нарастващата достъпност на инструменти, базирани на такива технологии. Увеличава се и доверието към облачно базирани технологии и решения SaaS. Предимствата на този вид решения като качество на услугата, достъпност за широк кръг потребители, ускорен обмен и бърз достъп до информация, замяна на много аналогови процеси с дигитални такива, възможност за по-бързо вземане на верни информирани решения, стъпили на реални данни и анализ, обуславя бъдещите тенденции и търсенето от страна на пазара към такива решения и свързаната с тяхната работа измервателна техника.

Друг движещ фактор е растящата конкуренция сред производителите на изделия от метал и техния стремеж да разширяват пазарите си. Това става възможно само ако се поставят максимално високи критерии за качество и задължително се покриват стандартите на ISO 9000. Все повече малки и средни компании се стремят да постигнат този стандарт и това предизвиква търсенето на продукти, които дигитализират процесите и осигуряват възможности за успешно управление на качеството.

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

Компанията продължава развитието на основния си продукт за опаковъчната индустрия Packaging Suite. През първия месец на годината беше пусната на пазара основна версия 2024 на CAD продукта, с което продължава политиката за Continuous Delivery. Годината е много важна за дивизията и компанията, тъй като изложението Друпа се проведе след цели 8 години прекъсване. Усилията в продуктовото развитие и маркетинга бяха насочени напълно към успешното представяне на компанията на Друпа като единствена българска компания със собствен щанд на него. Присъствието на компанията на Друпа, Дюселдорф беше

най-голямото събитие за 2024 г. Екипът постигна успехи, за които се подготвяше усилено през първите 5 месеца на годината. Направени бяха стотици демонстрации, като някои от тях бяха проведени на щанда на друга софтуерна компания, с която се предложи на Друпа за първи път интеграция между двата софтуера за дизайн на структурни опаковки и последващите предпечатни процеси, с което да се затвори целия работен процес на потребителите в печатниците. Подписаха се няколко договора за дистрибуция, базирани на тази интеграция и се направиха множество срещи с представители на Hybrid Software Group, които да затвърдят партньорството на двете компании по света.

След Друпа се подписаха и два нови договора за дистрибуция на софтуера с решението на Hybrid – в Дубай и в Китай. И в двете локации има първи пилотни клиенти. Новият партньор успешно представя интеграцията пред цялата си мрежа от дистрибутори, създава видеа и рекламира решението като конкурентно на пазара. Очаква се тази популяризация да доведе клиенти от предпечатната индустрия, които имат нужда от по-бързи, по-ефикасни и висококачествени процеси в производствата им.

Контакти с други софтуерни компании в областта на облачните услуги също доведоха до различни партньорства, свързани с интегрирани решения в опаковъчната индустрия. Започнаха разговори за интеграционни проекти с web to print и ERP решения за опаковъчната индустрия, които до края на годината да стартират.

Веднага след Друпа бяха предприети стъпки за последващо обработване на маркетинговите лидове от всички компании на ЕнгВю. До края на годината се движат няколко маркетингови кампании, които да доведат до продажби в различните региони на света.

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 като лицензи. Това ги прави по-достъпни и като цена, и като време за усвояване и стартиране в реалния бизнес. По тази причина продажбите на SaaS растат стремително, расте и натискът към фирмите доставчици да предлагат и този вид услуги.

След като стартира политиката за предлагане на софтуера на абонаментен принцип през 2021, през 2022 и 2023 година клиентите се възползват от този модел с по-малки, но постоянни вноски за лицензите на EngView Suite. Все повече клиенти започват да използват софтуера без да е необходимо да правят големи инвестиции или да носят голям риск. Тъй като при този модел се разчита на голям брой абонати, за да се достигне до оборотите при продажба на софтуера, компанията все още поддържа и стария си модел на продажба. През четвъртото тримесечие на 2024 по-голяма част от броя продажби е осъществен именно на този принцип. В САЩ и Бразилия почти всички приходи от продажби са на този принцип, като там се бележи абсолютен ръст на клиентите, които ползват събскрипшън модела.

От 2023 ЕнгВю инвестира в онлайн продукти, базирани на CAD технологията. Компанията се надява чрез реализирането на онлайн продукти, насочени към различните видове потребители от опаковъчната индустрия да се намери и този продукт, който да е полезен за масовия потребител.

Продължава развитието на основната технология, базирана на CAD API, чрез която да се предлагат и разработки, интегрирани с други продукти или платформи. Първият пилотен клиент в България вече интегрира части от основната система в собствен онлайн магазин, като модела за ползване и плащане е pay per use. След Друпа и още един проект за нов сайт за предлагане на опаковки беше стартиран в Холандия. През ноември излязоха на живо два сайта с технологията ни. Това отваря нови врати в развитието на този бизнес. Търсят се още клиенти като едновременно с това се надгражда и самата технология.

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

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

Разработва се MVP с един от най-големите производители на шублери и микрометри в света базиран на продукта mCaliper. В края на годината разработката беше пусната на първи пилотни клиенти в Япония като част от новото решение на този нов партньор.

Провеждат се онлайн демонстрации на ScanFit&Measure както и посещения на заводи, които имат нужда от измервателни системи за проверка на качеството. ScanFit&Measure се взе участие в най-голямото за годината изложение в Дюселдорф за алуминиева екструзия. Беше показана нова машина с подобрения в софтуера. Продажбите на този продукт се увеличават, продължават кампаниите в цял свят.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

2024 година започва плахо като приходи, заради промяната на моделите за продажба. Разходите и инвестициите в маркетинг и селс, също влияят върху цялостния финансов отчет.

От миналата година досега се провеждат специализирани селс кампании за различни региони на света и за различни продукти от портфолиото на ЕнгВю.

Компанията разработва всичките си продукти в България, но разполага с мрежа от дистрибутори в цял свят, както и собствени офиси в САЩ, Германия, Канада 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, като броя на клиентите се е удвоил спрямо миналата година.

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 четвъртото тримесечие на 2024 година и реализация на инвестиционните намерения

През 2024 година компанията продължи развитието на своите продукти и подготовка за повече онлайн услуги и разработки. Интензивна бе 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.

В немското дружество EngView Systems GmbH се утвърждава като компания с най-много сключени договори за поддръжка. Там се увеличи екипа заради нуждата от поддръжка на контрагентите ни, което в крайна сметка доведе до допълнително финансиране и натрупване на

разходи, но целта е в следващите години да се разработи пазара и компанията да бъде една от водещите на пазара.

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, които да увеличат и обема на продажбите. Най-голямото шоу в опаковъчната и печатна индустрия Друпа се проведе през юни 2024 в Дюселдорф, за което компанията се подготвяше усилено. Разработват се кампании, търсят се нови дистрибутори и се засилва присъствието и в двата нишови пазара.

Финансови резултати

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 824	3 947	(123)	(3,12%)
ЕВITDA	1 221	934	287	30,73%
Амортизации	(921)	(837)	(84)	10,04%
Нетна печалба	236	83	153	184,34%
ЕВITDA марж	31,93%	23,66%	8,27%	34,93%
Марж на нет. печалба	6,17%	2,10%	4,07%	193,48%
Продажи / акции	55,4203	57,2029	(1,78)	(3,12%)
Печалба / акция	3,4203	1,2029	2,22	184,34%
ROE	0,0449	0,0166	0,028	171,45%
Общо активи	6 082	5 708	374	6,55%
Нематериални активи	4 535	4 085	450	11,02%
Book value*	718	930	(212)	(22,80%)
Собствен капитал	5 253	5 015	238	4,75%
Общо пасиви	829	693	136	19,62%
Лихвоносни дългове	101	176	(75)	(42,61%)
D/E	0,0192	0,0351	(0,016)	(45,21%)
ROA	0,0388	0,0145	0,024	166,85%

6.5. “Сирма Бизнес Консултинг” ЕАД

- **Капитал: 2 539 768 лв.**
- **На 08.10.2024 г. “Сирма Бизнес Консултинг” ЕАД се вля в “Сирма Груп Холдинг” АД**

„Сирма Бизнес Консултинг“ ЕАД (SirmaBC) е силно специализирана в предоставяне на софтуерни продукти и услуги във финансовия сектор. СБК имплементира универсални банкови решения (UBS), самостоятелно и интегрирани с FlexCube (платформа на Oracle). Това е цялостно банково решение, получило световно признание като една от най-предпочитаните системи в банковата и финансовата индустрии.

Гамата от услуги, предоставяни от компанията обхваща основно банкиране, банкиране на дребно и едро, нормативно съответствие и управление на риска, както и целия спектър от услуги по внедряване и консултации.

SirmaBC е създадена като отделна единица през 2007 г. и оттогава се превърна в един от водещите технологични играчи във финансовия сектор. Компанията е утвърдена не само на местния пазар, но същевременно продължава да се стреми към увеличаване на присъствието си и на международните пазари, най-вече в Европа, Северна и Южна Америка, Азия и на Карибския басейн. SirmaBC разполага с екип от високо специализирани

професионалисти, с допълваща се експертиза във финансовата област. Това помага за разработването на широк спектър от продукти, предназначени да отговорят на нарастващото търсене и развиващи се тенденции в сектора, съобразени със спецификацията на банковите и финансови индустрии както на локално ниво, така и в световен мащаб.

Условия за развитие през 2024 година

Предприетите действия и взетите решения за консолидация на СирмаБК в рамките на Холдинга Сирма в рамките на деветмесечието единствено ще доведат до промяна на капиталовата структура в компанията и нейното превръщане в ЕАД, без това да повлияе на бизнес плановете или финансовата макро рамка.

Пред компанията, която доставя решения и услуги на финансовите играчи 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 на проекти.
- 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.

СирмаБК ще продължава да е фокусирана в предоставянето на ИТ и консултантски услуги и продукти, като първата половина на годината освен активни действия за стабилизиране на няколко текущи проекти ще наблегне в предлагането на 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“ и регулаторен рипортинг ще са основен фокус за компанията до края на 2024 год.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството през 2024 година

Макро среда

Развитието на финансовия пазар в България през 2024 година продължава да е повлияно от множество фактори, както вътрешни, така и външни за страната. Сред тях са икономическата стагнация в Европа, политическата нестабилност в региона и страната, енергийната несигурност и неясните срокове за присъединяването на страната към еврозоната. Въпреки оптимизма на ЕК за резултатите и растеж на БВП в страната, България се колебае и предвижда намаляване до нива от 1.8 % за 2024. Основните проблеми са увеличената инфлация и намаляването на потреблението и производството на електрическа енергия, както и износа на ток.

Продължаващите военни действия на в Палестина, Израел и Украйна и търговската война, която ги съпровожда, оказват влияние на цените на енергийните ресурси, металите и стоките от първа необходимост.

Повишаване на лихвите и обезценка на някои от основните валути създава допълнително несигурност на финансовия пазар и отваря множество въпроси пред фирмите, които осигуряват услуги и в допълнение на пазарните рискове ще трябва да се управлява лихвения и валутния риск.

В страната продължават апетитите, намеренията и реалните действия за консолидиране на Банковия и финансов пазар, което обуславя от една страна конкуренцията между множеството сравнително малки

играчи и от друга страна провокира активен диалог за консолидация на фирмите на пазара. В края на Март в пресата излезе информация за ново придобиване на пазара, което предвижда продажбата на Токуда банк.

Последно избраното редовно правителство в България бързо поднови действията за присъединяване към еврозоната (но за съжаление изпълнението на критериите за конвергенция са неясни). Въпреки приетите промени в законодателството липсва ясна комуникация за датите на замяната на основната валута в страната. В заключение, финансовият пазар в България продължава да бъде предизвикателен и изискващ адаптация и реформи, което забавя инвестициите в иновации и нови проекти. Основните резерви и бюджети са заделени за адаптация към еврото, което не е потвърдено със срокове за въвеждане.

Продължава тенденцията за разширяване на обема на бизнеса на фирми и центрове за поддръжка с инвестиции и работодатели от САЩ, Канада, Германия и Англия, които вдигат съществено средната заплата в бранша и допълнително изпомпват ресурси в проекти, които са фокусирани в други пазари.

Индустриална вертикала

Развитието на ИТ бизнеса в България в началото на 2024 година е свързано с редица предизвикателства и възможности. От една страна, секторът се нуждае от квалифицирана работна ръка, модерна инфраструктура и подходящо регулаторна среда, която продължава да изостава. Все още наличието на редовно правителство не е дава стабилност и увереност в бизнеса за стратегически инвестиции и създаване на дълги проекти. От друга страна ИТ бизнесът продължава да ползва различни програми за финансиране, както от европейските фондове така и по локални национални инициативи, но и това ще е инертно при нарушеното политическо доверие и стабилност. ИТ секторът до края на 2024 ще продължи да расте макар и със забавени темпове и въпреки ще достигне оборот от над 10 млрд. лева до края година ще изправен пред огромно предизвикателство на забавящите темпове на развитие във всички водещи икономики.

Липсата на стабилно управление на правителство, глобалните конфликти, инфлацията оказва натиск върху всички фирми в ИТ индустрията. Една част от които директно са засегнати и зависими от държавни поръчки и проекти и друга част, заради напрежение на общественения климат и неясност за данъчната и фискална политика на бъдещо редовно правителство. Проблемите при тази разфокусираност на работните ресурси са невидими на национално ниво, но значително

изтощават предимно национално ориентирани играчи в каквата категория попада и СирмаБК.

Дългосрочно ние ще трябва да променим изцяло крайната цена за клиентите или да търсим излизане на външни пазари, като предоставяме услуги на ишлеме или отдаване на ресурси под наем.

Нови през 2024 година:

- Клиенти

Всички клиенти на компанията показват и декларират, че са частично или силно засегнати от несигурната финансова рамка, инфлационните процеси, военните дейности и недостига на енергийни ресурси, както и закъснелите или липса на финансови мерки за тяхното преодоляване. Въпреки затрудненията в реалната икономика приходите на финансовите играчи се увеличават, но успоредно с това се увеличават и регулациите, които всички участници трябва да прилагат. Тези законови задължения са добра възможност за генериране на нови приходи. Съществена част от допълнителните приходи от клиенти са се очаква да бъдат от доходи от продажба на ресурси на база на отработено време.

- Проекти

До сега през 2024 година компанията успешно приключи проект за внедряване на FlexCube 14 и множество малки поръчки за адаптация на рипортинг системите предвид промени в законовата рамка. Както и множество възлагания за промени и адаптация на системи свързани с преминаване към евро.

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

- Продукти

Сирма Бизнес Консултинг въведе регулярна процедура по тримесечно отчитане на разходите, които водят до увеличаване на стойността на собствените продукти на компанията. Компанията има ясен план и разчет за развитие и увеличаване на стойността на продуктите през 2024 год. Компанията активно се опитва да рекламира и разпространява новите версии на:

- Open banking API hub, който имплементира БИСТРА стандарта за всички услуги в обхвата на PSD2
- Up2Pay – Платежен софтуерен терминал, който живее при търговец на мобилна апликация или като Plug in за web site.

- Up2Seal - Портфейл за генериране на еднократни пароли и кодове, който служи и за усъвършенстван електронен подпис и подsigурява SCA. По смисъла на регламента за плащания.
- RepXpress – система за регулаторна отчетност и собствен DHW.
- ceGate – системма за събиране на клиентски данни и оценка на клиенти.

- Услуги

Компанията 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.

- Събития

Най-важното събитие за компанията е взето решение между акционерите за консолидиране и вливане на Сирма Бизнес Консултинг ЕАД в Сирма Груп Холдинг АД. В рамките на третото тримесечие приключи и първия етап от тази трансформация, като всички акции на компанията преминаха във владение на Сирма Солюшънс ЕАД.

Останалите важни събития за компанията са свързани с участие на специализирани форуми и изложения на които да присъства и да презентира своите подобрени решения.

Компанията активно участва в регулярните събития на BASSCOM, БФА (Българска Финтек Асоциация), както и нови инициативи организирани от АМСНАМ Bulgaria и БФА и различни работни групи по линия на европейски и национални инициативи в сектора.

Компанията преминава през регулярна сертификация по 3 ISO стандарта, като се подготвя и за регулярни одити на сигурността и непрекъсваемост на процесите.

- Договори

В началото на 2024 година СирмаБК финализира сключване на няколко договора за:

- Адаптация на системи към евро
- Обновяване на електронни канали при клиенти.
- Промени и адаптация на всички системи съгласно стандартите за плащания и националния план за преминаване към евро и ползване на ISO 20022.

Финансови резултати

	08.10.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	4 883	6 225	(1 342)	(21,56%)
ЕБИТДА	229	596	(367)	(61,58%)
Амортизации	(351)	(411)	60	(14,60%)
Нетна печалба/загуба	(119)	161	(280)	н/п
ЕБИТДА марж	4,69%	9,57%	(4,88%)	(51,02%)
Марж на нет. печалба/загуба	(2,44%)	2,59%	(5,02%)	н/п
Продажби / акции	1,9224	2,4508	(0,53)	(21,56%)
Печалба/загуба / акция	(0,0469)	0,0634	(0,11)	н/п
ROE	(0,0438)	0,0568	(0,10)	н/п
Общо активи	4 562	4 746	(184)	(3,88%)
Нематериални активи	799	987	(188)	(19,05%)
Book value*	1 921	1 850	71	3,84%
Собствен капитал	2 720	2 837	(117)	(4,12%)
Общо пасиви	1 842	1 909	(67)	(3,51%)
Лихвоносни дългове	-	40	(40)	(100%)
D/E	-	0,0141	(0,014)	(100%)
ROA	(0,0261)	0,0339	(0,060)	н/п

6.6. Сирма Груп Инк.

Развитие на бизнеса през четвъртото тримесечие на 2024 година

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

език и автоматично генерираме и конфигурираме готови за изпълнение мини-приложения в приложения за здравеопазване, изградени върху нашата платформа VoCore. Системите, задвижвани от нашата система за анализи в реално време, също продължиха да печелят позиции сред дилърите на автомобили и получихме високо признание от лидерите в областта и годишната конференция на дигиталните дилъри. Освен това наехме директор по дигитален маркетинг с управленски опит както в международното банкиране на дребно, така и в маркетинга на здравеопазването в САЩ.

Финансови Резултати

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	3 715	6 779	(3 064)	(45,20%)
ЕБИТДА	(638)	(316)	(322)	101,90%
Амортизации	(7)	(4)	(3)	75,00%
Нетна загуба	(663)	(330)	(333)	100,91%
ЕБИТДА марж	(17,17%)	(4,66%)	(12,51%)	268,42%
Марж на нет. загуба	(17,85%)	(4,87%)	(12,98%)	266,61%
Продажби / акции	0,1722	0,3142	(0,14)	(45,20%)
Загуба / акция	(0,0307)	(0,0153)	(0,02)	100,91%
ROE	(0,0800)	(0,0391)	(0,04)	104,62%
Общо активи	11 996	10 475	1 521	14,52%
Нематериални активи	2 197	1 675	522	31,16%
Book value*	6 091	6 766	(675)	(9,98%)
Собствен капитал	8 288	8 441	(153)	(1,81%)
Общо пасиви	3 708	2 034	1 674	82,30%
Лихвоносни дългове	29	36	(7)	(19,44%)
D/E	0,0035	0,0043	(0,0008)	(17,96%)
ROA	(0,0553)	(0,0315)	(0,024)	75,44%

6.7. „Сирма Ай Си Ес“ АД

- <http://sirmaics.com/>
- „Сирма Ай Си Ес“ АД е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- **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 2024 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 MTPPL 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“.

Финансови Резултати

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	997	1 057	(60)	(5,68%)
ЕБИТДА	124	203	(79)	(38,92%)
Амортизации	(82)	(96)	14	(14,58%)
Нетна печалба	35	94	(59)	(62,77%)
ЕБИТДА марж	12,44%	19,21%	(6,77%)	(35,24%)
Марж на нет. печалба	3,51%	8,89%	(5,38%)	(60,53%)
Продажби / акции	3,3233	3,5233	(0,20)	(5,68%)
Печалба / акция	0,1167	0,3133	(0,197)	(62,77%)
ROE	0,0346	0,0962	(0,062)	(64,05%)
Общо активи	1 185	1 220	(35)	(2,87%)
Нематериални активи	818	866	(48)	(5,54%)
Book value*	194	111	83	74,77%
Собствен капитал	1 012	977	35	3,58%
Общо пасиви	173	243	(70)	(28,81%)
Лихвоносни дългове	53	83	(30)	(36,14%)
D/E	0,0524	0,0850	(0,033)	(38,35%)
ROA	0,0295	0,0770	(0,048)	(61,67%)

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

Развитие на бизнеса през 2024 година и реализация на инвестиционните намерения

През 2024 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.

6.8. Сирма Тех (Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз)

Сирма Тех (Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз) 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 (Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз) 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. Ес Енд Джи Технолджи Сървисиз специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

Финансови Резултати

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	2 415	2 064	351	17,01%
ЕВITDA	(137)	268	(405)	н/п
Нетна печалба	(178)	184	(362)	н/п
ЕВITDA марж	(5,67%)	12,98%	(18,66%)	н/п
Марж на нет. печалба	(7,37%)	8,91%	(16,29%)	н/п
ROE	(0,5669)	0,2809	(0,848)	н/п
Общо активи	641	918	(277)	(30,17%)
Собствен капитал	314	655	(341)	(52,06%)
Общо пасиви	327	263	64	24,33%
ROA	(0,2777)	0,2004	(0,478)	н/п

6.9. „Сирма Си Ай“ ЕАД

- **Капитал: 133 000 лв.**
- **На 08.10.2024 г. „Сирма Си Ай“ ЕАД се вля в “Сирма Груп Холдинг” АД**

Условия за развитие на бизнеса през 2024 година

Войната в Украйна скоро няма да приключи, което носи несигурност за определени сектори. В допълнение и войната между Израел и Газа, също дава предпоставки за кризисни ситуации и динамика в енергийния пазар в Европа.

Изходът от нови избори в страната ще е отново с неясен хоризонт, но изглежда, че служебното правителство ще продължи да управлява и да изпълнява плана за покриване на показателите за Шенген и ускорението на националния план за възстановяване и устойчивост.

Независимо от сегашната ситуация, ние продължаваме адаптацията на бизнеса в посока диверсификацията на приходите от допълнителни ИТ дейности.

Продължаваме адаптацията към новите правила (дигиталната трансформация), за които смятаме че сме подготвени както и ще предприемем адекватни мерки базирани на краткосрочни и дългосрочни цели.

Въпреки стагнацията в световен мащаб, Сирма Си Ай ще продължава развитието си с цел позитивен баланс и диверсификация в сектора и приходите.

За 2024 г. фокусът ни се запазва върху тенденциите, дефинирани от Gartner и вътрешен анализ спрямо търсенето на пазара и нашите клиенти.

Запазваме фокус и върху нужда за доставка на услуги от страна на наши експертизи и работим в сътрудничество с партньори за разработка и интеграции на наши продукти, което води до диверсификация и увеличение на приходите.

Топ 3 от услугите за Digital Retail, които са в своя пик като търсене:

- Софтуерни решения за ангажиране на потребители
- Conversational commerce, т.е. технологични решения, които разпознават реч, говор, обработка на език чрез AI. Прилага се в чатботове
- Алгоритмични продажби, т.е. софтуерни решения базирани на AI

Според Gartner топ 3 от за Digital Retail, които ще се търсят през следващите 2-5 години:

- Unified Commerce Ecosystem
- Automation Marketing
- Smart Check-Out
- eCommerce software (web and mobile apps)

От топ три услугите, които Gartner определя като пик, ние предлагаме две. Останалите продукти и експертизи, които притежаваме и са описани в Technology stack продължават да са много актуални. Относно услугите, които ще се търсят през следващите от 2-3 години, работим вече по едно от перата.

Продължаваме активно дейностите ни относно партньорски взаимоотношения с американски компании като смятаме през третото тримесечие да продължим дейности в Северна Европа за навлизане, като запазваме фокуса ни върху текущите пазари и клиенти.

Предвидили сме маркетингов бюджет за PR материали, които да рекламират новата ни концепция в “retail” вертикала.

Изцяло фокусирана към тенденциите unified commerce, което ще обединява наши решения за внедряване за големи търговци: електронен магазин, лоялна програма мобилни приложения и чатботове.

Разработването на новия продукт на базата на текущ “AI software”, предназначен за увеличаване на Conversion Rate за търговци на продукти и услуги върви по план и се развива много добре. Предстои пускане през второто полугодие на 2024 г.

Technology stack и Microservices - Експертизи и продукти на Sirma Customer Intelligence:

- Консултации за дигитална трансформация и иновации
- Бизнес анализ и планиране

- Индивидуален уеб и мобилен дизайн (responsive)

- Персонализирана електронна търговия (back-end и front-end разработка)

- Интегриране на програма за лоялност (back-end и front-end разработка)

- ERP интеграция/оптимизации

- Внедряване на логистични интеграции/оптимизации

- Интеграции за онлайн плащания

- Интеграции за фактуриране

- Мобилни приложения – native Android и iOS

- CIM customer intelligence and monetization – система за анализ на потребителско поведение.

- Чатботове – базирани на Melinda

- Други

Войната в Украйна и Израел са значителен фактор, който ни кара да продължаваме ускорението и развитието ни на пазари извън България с цел диверсификация. Другото голямо събитие, което се очаква е изборите в САЩ.

Нови договори през периода:

- Договорите, които подписахме през 2023 г. вече са в ход на изпълнение. Те са дългосрочни и с включена поддръжка и развитие.
- Подписахме два нови дългосрочни договора с международен клиент за две нови държави за лиценз и поддръжка на наш продукт.
- Текущите ни клиенти продължават да са активни с поръчки на нови функционалности към текущите им решения, с цел повече продажби към крайни клиенти.

Финансови Резултати

	08.10.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	1 623	855	768	89,82%
ЕБИТДА	50	30	20	66,67%
Амортизации	(15)	(13)	(2)	15,38%
Нетна печалба	30	14	16	114,29%
ЕБИТДА марж	3,08%	3,51%	(0,43%)	(12,20%)
Марж на нет. печалба	1,85%	1,64%	0,21%	12,89%
Продажби / акции	5,4100	2,8500	2,56	89,82%
Печалба / акция	0,1000	0,0467	0,05	114,29%
ROE	0,1546	0,0854	0,07	81,15%
Общо активи	648	433	215	49,65%
Нематериални активи	-	30	(30)	(100%)
Book value*	194	134	60	44,78%
Собствен капитал	194	164	30	18,29%
Общо пасиви	454	269	185	68,77%
Лихвоносни дългове	40	61	(21)	(34,43%)
D/E	0,2062	0,3720	(0,166)	(44,57%)
ROA	0,0463	0,0323	0,01	43,19%

6.10. „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 2024 година

Началото на 2024 бе доминирано от развитието на технологиите за изкуствен интелект и възможните им приложения в сферата на здравеопазването. Дигитализацията на системите за здравеопазване вече навлиза в период на развитие, в който технологиите доказват полезното си действие в практиката. Наложените стриктни регулаторни рамки вече се прилагат активно, което се отразява позитивно на качеството на предлаганите на дигитални здравни услуги, както и служи за отправна точка за бъдещи разработки. Продължава да се налага концепцията за персонализирана медицина, където пациентът взема активно участие в грижата за своето здраве.

В тази среда, двата основни продукта на Сирма Медикъл Системс са добре позиционирани на пазара и имат капацитет за средно и дългосрочно развитие чрез прецизно насочване на усилията в разработка на нови функционалности и маркетинг дейности.

С оглед на променящата се среда са коригирани целевите пазари, на които компанията ще търси реализация през 2024 г. За Diabetes:M с приоритет остават дейностите в Обединеното Кралство и България, като започват и проучвателни дейности за реализация на продукта в САЩ. За Medrec:M приоритетни са усилията за реализация в България, с допълнителен фокус САЩ. За MPI-2 приоритет са САЩ, Обединеното кралство и Канада, с допълнителен фокус Индия и Южна Африка.

Сирма Медикъл Системс продължава да развива своите продукти в двете си основни направления – за самоконтрол и отдалечено следене на диабетно

състояние и телемедицина. Допълнителен фокус е заложен върху развитието на продукта за самолечение за заекващи.

През този отчетен период беше приключена работата и бяха пуснати на пазара новите разработки в платформата Medrec:M – връзка с Националната здравно-информационна система (НЗИС) и мобилно приложение за Medrec:M Clinic. Тези нови функционалности разширяват възможностите на лекарите за работа с платформата и подобряват комуникацията им с пациенти.

Тества се мобилно приложение Medrec:M Assist за семейни профили, което позволява на по-големи деца и възрастни хора да получават аларми за прием на лекарства, както и да могат да отбелязват дали даден медикамент е взет.

Приключи и разработката на нова версия на приложението за заекващи MPI-2, разработено в партньорство с професори от Калифорнийският Университет в Санта Барбара, САЩ. Новата версия ще позволи на потребителите да използват приложението за самолечение, самостоятелно, без намесата на наблюдаващ специалист. През третото тримесечие на тази година беше организирана видео продукция на над 25 видеа с инструкции, неразделна част от изпълнението на програмата. Предстои пускане на продукта на пазара в средата на второто полугодие на тази година.

Този отчетен период компанията стана член на разширения надзорен съвет на Български клъстер за дигитални решения и иновации в здравеопазването (DHI Cluster), където отговаря за отношенията с членовете и партньорите на клъстера. Сирма Медикъл Системс участва в европейския проект DIGI4Care, менажиран от

кълстера, като проектът е в начален стадий и все още предстои да се разпределят ролите и етапите, като се планира участието на компанията да е в прототипите за след болнично проследяване на пациенти с платформите Diabetes:M и Medrec:M.

От началото на годината компанията започна нова практика за допълнително обучение на клиентите на платформата за лекари Medrec:M Clinic. Чрез тези обучения лекарите се запознават нагледно с нововъведенията в платформата и получават идеи и напътствия как могат да интегрират новите функционалности в работните си процеси.

Продължава реализацията на видеа със здравни съвети и уебинари с участие на изявени медицински специалисти от различни сфери, както и публикуването на информационни статии в блоговете на продуктите Diabetes:M и Medrec:M. Продължава и практиката за изпращане на ежемесечен бюлетин с полезна информация до потребителите на приложението и публиката от уебинарите на Medrec:M.

През този отчетен период приключи работата по включването в платформата Medrec:M и предлагането на услуги за дигитално здраве на клиниката за диабет на доц. д-р Радка Савова.

Проведени са разговори с Roche България за партньорство по създаване на болнична платформа за следболнично проследяване на раково-болни пациенти и оптимизиране на лечението им с лекарства на Roche.

Проведени са разговори с Лекари Без Граници за Южна Америка и е изпратена оферта за използване на платформата Medrec:M в медицинските центрове на организацията.

Стартира процесът по FDA сертификация на Болус Калкулатор съвършен модул за използване в платформата Diabetes:M. Първата фаза приключи и в момента тече подготовка за клинични изпитвания в Клиниката по диабет към Майчин дом. Очаква се клиничното изпитване да приключи до края на годината и първата половина на 2025 да приключи FDA сертификацията.

Същевременно тече и подготовката на документите за CE марка като клас IIb.

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

След 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 Diabetes:M, както и масирана маркетингова кампания за MPI-2, насочена към крайни потребители. С ясна рамка, оптимално разпределен бюджет и фокус върху високостойности партньорства и канали за комуникация, компанията цели да затвърди своя пазарен дял, да засили интереса на външни инвеститори и разшири възможностите за бъдещ устойчив растеж.

Финансови Резултати

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	213	259	(46)	(17,76%)
ЕБИТДА	(151)	(215)	64	(29,77%)
Амортизации	(37)	(38)	1	(2,63%)
Нетна загуба	(191)	(293)	102	(34,81%)
ЕБИТДА марж	(70,89%)	(83,01%)	12,12%	(14,60%)
Марж на нет. загуба	(89,67%)	(113,13%)	23,46%	(20,73%)
Продажби / акции	0,7100	0,8633	(0,15)	(17,76%)
Загуба / акция	(0,6367)	(0,9767)	0,34	(34,81%)
ROE	0,4860	(3,1848)	3,67	н/п
Общо активи	1 440	1 513	(73)	(4,82%)
Нематериални активи	1 370	1 284	86	6,70%
Book value*	(1 763)	(1 192)	(571)	47,90%
Собствен капитал	(393)	92	(485)	н/п
Общо пасиви	1 833	1 421	412	28,99%
Лихвоносни дългове	-	250	(250)	(100%)
D/E	-	2,72	(2,72)	(100%)
ROA	(0,1326)	(0,1937)	0,0610	(31,51%)

6.11. „Сайънт“ ЕАД

- Капитал: 257 000 лв.
- На 08.10.2024 г. „Сайънт“ ЕАД се вля в “Сирма Груп Холдинг” АД

Условия за развитие на бизнеса през 2024 година

Дружеството предоставя софтуерни услуги в индустриите: Хотелиерство, Логистика и Транспорт, Финанси и Банки.

„Сайънт“ ЕАД работи с клиенти от САЩ, Сингапур, Австралия, Китай и Европейски Съюз.

Компанията предоставя софтуерни услуги към клиенти в индустриите, в които се е специализирало. Услугите притежават добавена стойност с това, че софтуерните инженери на дружеството притежават знания и за съответната индустрия. Комбинирано с наличието на консултанти и бизнес-анализатори, това води до привличане на клиенти от по-висок сегмент на пазара.

Правата върху изработеният софтуер се притежават изцяло от клиентите на Дружеството.

Дружеството предоставя и услуги по поддръжка на интеграционни адаптери чрез разработена система за полу-автоматизирана поддръжка. Поддръжката е с договори за месечен абонамент.

Дружеството рядко работи и с български компании. За тях извършва консултации по интеграции към системи на трети страни; управление на проекти.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Дружеството е експортно ориентирано и няма бизнес в България. Регионалният фактор който влияе е пазара на работна ръка.

Основният международен фактор е войната в Украйна и Израел. Не се наблюдава влияние от този фактор на

бизнеса на дружеството. Клиентите от Хотелиерство, Логистика и Транспорт, Финанси и Банки продължават да увеличават поръчките си. Дружеството успява да добави нови клиенти и нови проекти.

През 2024 г. „Сайънт“ ЕАД продължава да изпълнява своите стратегически цели:

- Всички договори от предходната година са преодговорени и удължени за 2024 г. Привлечени са нови клиенти в Западна Европа и Северна Америка от съществуващите вертикали: Хотелиерство, Логистика и Транспорт, като значително се забелязва увеличението на бизнеса в Хотелиерството.
- Дружеството продължава да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на услуги по разработка на софтуер и на услуги за поддръжка на интеграционни адаптери. Изграждат се нови интеграции към системи и продукти на външни компании, утвърдени в съответните индустрии.
- Продължава се изграждането на собствена система за поддръжка на интеграционни адаптери - Managed Integration Services (MIS). Договорите са с месечен абонамент, като ръстът на приходите на месечна база е средно 10%, а обслужваните хотели на клиенти достига до 1820 броя в края на третото тримесечие на годината.
- До края на третото тримесечие търговският екип на Сайънт участва със собствен щанд на събитието в областта на хотелиерството - ITB в

- Берлин, което генерира значителен интерес и нови възможности за хотелиерската практика.
- Беше посетено изложението SITL в Париж, насочено към транспорта и логистиката, което генерира нови контакти и възможности за логистичната практика.
- Търговският екип на Сайънт посети конференцията Phocuswright в Барселона и изложението HITEC в САЩ, които следва да донесат нови търговски възможности и партньорства за хотелиерската практика.

- Броят на персонала също расте, като към края на третото тримесечие компанията разполага с близо 160 служителя в България и Албания. Има положително раздвижване на пазара на труда, като се увеличи скоростта на наемане на нови служители.
- Забелязва се спад в бизнеса на логистичната практика поради забавянето в търговията и транспорта в световен мащаб.

Финансови Резултати

	08.10.2024	31.12.2023	Изменение BGN '000	Изменение %
Приходи	14 114	15 490	(1 376)	(8,88%)
ЕБИТДА	(172)	1 286	(1 458)	н/п
Амортизации	(269)	(394)	125	(31,73%)
Нетна печалба/загуба	(514)	797	(1 311)	н/п
ЕБИТДА марж	(1,22%)	8,30%	(9,52%)	н/п
Марж на нет. печалба	(3,64%)	5,15%	(8,79%)	н/п
Продажби / акции	0,3990	0,4379	(0,04)	(8,88%)
Печалба / акция	(0,0145)	0,0225	(0,037)	н/п
ROE	(2,4245)	0,5407	(2,965)	н/п
Общо активи	3 919	4 645	(726)	(15,63%)
Book value*	212	1 474	(1 262)	(85,62%)
Собствен капитал	212	1 474	(1 262)	(85,62%)
Общо пасиви	3 707	3 171	536	16,90%
Лихвоносни дългове	69	648	(579)	(89,35%)
D/E	0,3255	0,4396	(0,1141)	(25,97%)
ROA	(0,1312)	0,1716	(0,3027)	н/п

6.12. „Сайфорт“ ЕАД („Ес Ей Ай“ ЕАД)

„Сайфорт“ ЕАД („Ес Ей Ай“ 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 2024 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 2024 г. се разви вече структурираният, 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.

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

Продължаващата динамичната международна обстановка и икономически трендове, през 2023 и 2024 г., 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 2024 г. „Сайфорт“ ЕАД („Ес Ей Ай“ 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.

Обзор на дейността през 2024 г.

През 2024 г., дружеството реализира следните важни, за реализиране на стратегическите си цели, дейности:

- Развитие и разгръщане на дейността, основно чрез дъщерното дружество в Израел - „Saifort”.
- Утвърждаване на дейността на вече изграденият, модерен и съответстващ на съвременните изисквани оперативен център за киберсигурност „SOC” и привличане на нови клиенти за дейността на центъра- „NIMBLE”, “PRI GALIL”, CRYPTO ASHDOT”, с общо нови 64 потребителя на услугата за 24/7 мониторинг .
- Внедряване на процедури и практики за киберсигурност на ниво HR мениджмънт, за „Сирма Груп Холдинг“ АД и компаниите от групата.
- Наемане на консултант по продажби за региона на Унгария, Чехия, Словакия, Австрия.
- Продължаване на развитието на програмата за обучение за служителите на „Сирма Груп Холдинг“ , на тема киберсигурност, включваща подготвяне и разпращане на образователни материали и обучителни листовки на тема измами в интернет и практики за киберсигурност.
- Експлоатация на „Sirma Cyber Security Management Platform“
- Изготвяне на процедури и политики за съответствие с изискванията на NIS 2 директива на ЕС.
- Подготовка и реорганизация на политиките и процедурите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, с цел привеждане в съответствие с изискванията на процесите по предстоящото вливане на дъщерните дружества в холдинга.

6.13.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, персонализирани онлайн портали и Magento e-Commerce решения.

Условия за развитие на бизнеса през четвъртото тримесечие на 2024 г.

Дружеството оперира в следните индустрии:

- **Електронна търговия:** Глобалният пазар на електронната търговия преживява значителен растеж, подхранван от увеличеното проникване на интернет и предпочитанията на потребителите към онлайн пазаруване. Нараства търсенето на персонализирани платформи за електронна търговия, безпроблемно потребителско изживяване и мобилно-ориентиран дизайн. Magento e-Commerce решенията са особено търсени заради своята гъвкавост и мащабируемост.
- **Информационни технологии:** ИТ секторът продължава да се разширява, като бизнесите търсят иновативни софтуерни решения за подобряване на операциите и ангажираността на клиентите. Компаниите инвестират в разработка на персонализиран софтуер, облачни услуги и решения за киберсигурност. Нашият опит в реализирането на сложни проекти ни позиционира добре, за да отговорим на тези изисквания.
- **Телекомуникации:** Телекомуникационната индустрия се развива с напредъка на 5G технологията и увеличеното потребление на данни. Има нужда от надеждни софтуерни приложения за управление на мрежи, подобряване на обслужването на клиентите и анализ на големи обеми данни. Опитът ни в мащабируемите решения може да отговори на тези изисквания.
- **Финансови услуги:** Финансовият сектор адресира дигиталната трансформация като средство за подобряване на услугите и спазване на регулаторните стандарти. Има голямо търсене за разработката на сигурни онлайн портали, мобилни банкови приложения и инструменти за анализ на данни. Нашият фокус върху потребителското изживяване и сигурността съответства на нуждите на индустрията.

- **Здравеопазване:** Здравната индустрия все повече приема дигитални решения за управление на пациенти и теле медицина. Персонализирани приложения за пациентски портали, планиране на срещи и електронни здравни записи са от съществено значение. Нашата способност да разработваме ориентирани към потребителя приложения може да отговори на тези нужди.
- **Образование:** Образователният сектор използва технологията за платформи за електронно обучение и виртуални класни стаи. Разработката на интерактивни учебни портали, мобилни приложения и мащабируеми уебсайтове са от решаващо значение. Нашият опит в създаването на персонализирани онлайн портали може да подкрепи образователните институции в този преход.

Като се фокусираме върху тези индустрии, Роуеб Дивелъпмент ще използва своите силни страни, за да отговори на променящите се изисквания на пазара и да продължи глобалната си експанзия.

Роуеб 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.

През 2025 г., дружеството ще се стреми да реализира следните важни стратегическите цели:

- Разширяване на пазарното присъствие: Укрепване на позициите на Роуеб в Румъния, ЕС и Северна Америка чрез използване на разширеното портфолио и ресурси на Сирма Груп;
- Разширяване на предлаганите услуги: Интегриране на нови технологични решения и услуги, които да отговорят на нарастващото търсене на иновации в софтуерната индустрия;
- Увеличаване на оперативната ефективност: Оптимизиране на процесите и ресурсите чрез споделяне на най-добри практики и технологии между компаниите в Групата.

През 2025 година предвиждаме ръст на приходите по проекти. Очакванията са приходите от големите традиционни клиенти да нараснат с до 10%. Очакват се и ръст на приходите от румънските клиенти, които са около 10% от приходите на компанията.

Финансови Резултати

22.10.2024 – 31.12.2024

Приходи	2 914
ЕБИТДА	690
Амортизации	(13)
Нетна печалба	614
ЕБИТДА марж	23,68%
Марж на нет. печалба	21,07%
Продажби / акции	9,7133
Печалба / акция	2,0467
ROE	1,3955
Общо активи	5 875
Нематериални активи	18
Book value*	422
Собствен капитал	440
Общо пасиви	5 435
ROA	0,1045

6.14. „Сирма Груп Холдинг“ АД – индивидуален отчет

	31.12.2024*	31.12.2023	Изменение хил.лв.	Изменение %
Приходи	34 069	5 228	28 841	551,66%
ЕБИТДА	4 829	2 236	2 593	115,97%
Амортизации	(1 113)	(617)	(496)	80,39%
Нетна печалба	3 426	1 509	1 917	127,04%
ЕБИТДА марж	14,17%	42,77%	(28,60%)	(66,86%)
Марж на нет. печалба	10,06%	28,86%	(18,81%)	(65,16%)
Продажби / акции	0,5739	0,0881	0,486	551,66%
Печалба / акция	0,0577	0,0254	0,03	127,04%
ROE	0,0453	0,0207	0,02	119,45%
Общо активи	107 335	90 077	17 258	19,16%
Нематериални активи	10 710	4 225	6 485	153,49%
Book value*	64 844	68 804	(3 960)	(5,76%)
Собствен капитал	75 554	73 029	2 525	3,46%
Общо пасиви	31 781	17 048	14 733	86,42%
Лихвоносни дългове	7 085	245	6 840	2791,84%
D/E	0,0938	0,0034	0,090	2695,19%
ROA	0,0319	0,0168	0,015	90,53%

* 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 2023 г. е преизчислена съгласно нея.

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

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.

2024 година бе маркирана с мащабно реструктуриране и интегриране на „Сирма Солюшънс“ ЕАД в „Сирма Груп Холдинг“ АД. Така водещият сегмент за Групата „Системна интеграция“ към края на 2024 организационно се намира в „Сирма Груп Холдинг“ АД. Вливането на дружествата (общо 5 освен „Сирма Солюшънс“ ЕАД) в компанията-майка се случи в началото на четвъртото тримесечие на 2024 г. През тримесечието значителни усилия бяха насочени за пре-сертифицирането на „Сирма Груп Холдинг“ АД по различни ISO стандартни, които в миналото бяха държани от „Сирма Солюшънс“ ЕАД. Тези сертификати са важни за по-голямата част от клиентите на сегмента „Системна интеграция“. Въпреки организационните предизвикателства, предизвикани от реструктурирането, сегмента успешно завърши годината, като изпълни своя план за продажби и печалба.

Пазарът за сегмента през цялата година бе силен, но нестабилен. През 2024 ИКТ индустрията се възвърна към своя бърз растеж (очакваният ръст за годината за целия сектор е от 9%). Този път дори затормозеният, през последните години, сегмент на „Устройства“ се връща към растеж. Това възстановяване на пазара се усеща и в приходите от продажби на сегмента „Системна интеграция“ през 2024 г. Това помогна за постигане на заложените цели за продажби и възвръщаемост за годината.

През 2024 година бяха сключени много значими сделки в сегмента. Ето по-значимите сделки, които бяха сключени през четвъртото тримесечие на 2024 г.:

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

Българският пазар остава доминиращ за сегмента „Системна интеграция“.

Целите, заложили пред сегмент „Системна интеграция“ за 2025 г. е постигане на ръст от минимум 10% на приходите от продажби при запазване на възвръщаемостта от сделките. Пред сегмента е залегнала и цел за привличане на нови, значими производители на ИТ оборудване като партньори. Подработваните сделки в края на 2024 г. и първите дни на 2025 г. са обещаващи.

Финансови резултати на сегмента:

	Системна интеграция	
	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Приходи на сегмента	41 197	30 380
Разходи за материали и себестойност на продадените стоки	(33 250)	(24 111)
Разходи за външни услуги	(2 594)	(2 008)
Разходи за персонал	(2 994)	(2 349)
Амортизация на нефинансови активи	(883)	(405)
Други разходи	(27)	(92)
Оперативна печалба на сегмента	1 449	1 415

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 четвъртото тримесечие на 2024 г. сегмента продължава да изпълняват своите стратегически цели:

- Привлечени са нови клиенти в Западна Европа и Северна Америка, като значително се забелязва увеличението на бизнеса.
- Групата продължава да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на услуги по разработка на софтуер и на услуги за поддръжка на интеграционни адаптери в хотелиерството. Изграждат се нови интеграции към системи и продукти на външни компании, утвърдени в индустрията.
- Продължава се изграждането на собствена система за поддръжка на интеграционни адаптери в хотелиерството - Managed Integration Services (MIS). Договорите са с месечен абонамент, като ръстът на приходите на месечна база е средно 10%, а обслужваните хотели на клиенти достига до 1850 броя в края на четвъртото тримесечие на годината.
- През изминалото тримесечие търговският екип на Сирма Груп Холдинг посети конференцията WTM в Лондон, което следва да донесе нови търговски възможности и партньорства.

Перспективи и прогнози за 2025 г.:

- Сегментът има амбиции за ръст в бизнеса от 20%, като се целта се цели по-сериозно позициониране в САЩ.

- Ще се търсят активно търси нови партньорства и търговски канали, които да генерират нови бизнес възможности за сегмента.
- Планирани са участия на следните събития, свързани със сегмента за 2025 г.:
 - ITB, Берлин (ще има щанд на конкретното събитие)
 - HITEC, САЩ (ще има щанд на конкретното събитие)
 - Phocuswright, Испания
 - Phocuswright, САЩ
 - WTM, Лондон

Финансови резултати на сегмента:

	Хотелиерство	
	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Приходи на сегмента	13 423	8 990
Разходи за материали	(59)	(66)
Разходи за външни услуги	(1 638)	(1 335)
Разходи за персонал	(8 752)	(5 323)
Амортизация на нефинансови активи	(269)	(292)
Други разходи	(208)	(230)
Оперативна печалба на сегмента	2 497	1 744

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

„ИТ Услугите“ са водещият сегмент в ИТ индустрията. Сегментът отбелязва ръст от 5,6% на глобалния ИТ пазар през 2024 г. (Gartner, October 2024). Въпреки силното нарастване, обаче, пазарът бе колеблив през годината. Тази волатилност бе особено подчертана в България, където несигурността около правителството генерираше несигурност през цялата година. Подобна несигурност се усещаше и в САЩ, където президентските избори и партийното разделение в обществото създаваха неблагоприятна конюнктура. 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 и забавяне на проектите. За съжаление два от водещите нови пазари на сегмента „ИТ Услуги“ на Сирма – DACH и скандинавските държави бяха едни от най-засегнатите.

Приходите от сегмента през четвъртото тримесечие на годината достигнаха над 10 милиона лева. Сегмента се запазва като един от най-перспективните за Групата с над 10% от приходите на консолидирана основа за Холдинга през четвъртото тримесечие.

През 2024 година бяха сключени много значими сделки в сегмента „ИТ Услуги“:

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 Водомство, 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

Географски продажбите в последното тримесечие на 2024 г. бяха насочени към Европа 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. Присъединяването на Роуб, Румъния към Сирма Груп през годината със сигурност ще помогне за постигане на част от целите на сегмента през 2025 г.

Финансови резултати на сегмента:

	ИТ услуги	
	31.12.2024	31.12.2023
	хил. лв.	хил. лв.
Приходи на сегмента	10 237	9 930
Разходи за материали	(122)	(22)
Разходи за външни услуги	(1 816)	(1 137)
Разходи за персонал	(6 910)	(8 192)
Амортизация на нефинансови активи	(300)	(335)
Други разходи	(494)	(63)
Оперативна печалба на сегмента	595	181

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

Пред сегмента продължават да седят сериозни предизвикателства:

- 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 Групата, 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 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 Групата до края на 2025 год.

В края на 2024 год. в сегмента успешно се подписа множество рамкови договори за работа в рамките на следващите 4 години, както и 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.

Групата има ясен план и разчет за развитие и увеличаване на стойността на продуктите през 2025 год., 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.

Относно перспективите и целите пред сегмента за 2025 година въпреки някой 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 год. Това ще изисква повече усилия в намиране на свежи проекти и решения без фокус в определена област, въпреки ясните предпочитания на Сирма Груп 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 да работят под наем ще забави развитието на собствените продукти в сегмента. 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 Еврозоната.

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

Финансови резултати на сегмента:

	Финансова индустрия	
	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Приходи на сегмента	15 987	15 740
Разходи за материали	(38)	(50)
Разходи за външни услуги	(3 547)	(1 033)
Разходи за персонал	(9 724)	(12 039)
Амортизация на нефинансови активи	(1 216)	(670)
Други разходи	(200)	(358)
Оперативна печалба на сегмента	1 262	1 590

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 2024 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	
	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Приходи на сегмента	4 419	4 403
Разходи за материали	(194)	(253)
Разходи за външни услуги	(576)	(464)
Разходи за персонал	(2 273)	(2 155)
Амортизация на нефинансови активи	(968)	(884)
Други разходи	(126)	(311)
Оперативна печалба на сегмента	282	336

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

През последното тримесечие на 2024 г. сегмент „Други“ включва продажби в следните области:

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

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. Сегмент „Други“, допринася с 15,38 % от приходите на консолидирано ниво за „Сирма Груп Холдинг“ АД. 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	
	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Приходи на сегмента	15 493	11 872
Разходи за материали	(608)	(300)
Разходи за външни услуги	(3 167)	(6 244)
Разходи за персонал	(14 864)	(8 943)
Амортизация на нефинансови активи	(550)	(1 208)
Други разходи	(907)	(1 017)
Оперативна печалба на сегмента	(4 603)	(5 840)

8 ГЛАВНИ ПАЗАРИ

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

Приходи по региони и държави:

Регион	31.12.2024	31.12.2023	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Европа	72 522	55 647	16 875	30,33%
Северна Америка	15 163	13 418	1 745	13,00%
Обединено кралство	10 359	10 585	(226)	(2,14%)
Азия	2 053	1 083	970	89,57%
Южна Америка	469	328	141	42,99%
Австралия	157	164	(7)	(4,27%)
Африка	33	90	(57)	(63,33%)
Общо	100 756	81 315	19 441	23,91%

„Сирма Груп Холдинг“ АД и предприятията от Групата реализират своята продукция и услуги без географски ограничения. Въпреки това, традиционно най-високи продажби Групата генерира в Европа и Северна Америка. Същите заедно с приходите от Великобритания заемат традиционно 97,31% от общата сума на консолидираните приходи. Независимо от това, поради изключителната диверсификация на продуктите и услугите си, които се прилагат в множество напълно различни сектори и клиенти, не може да се говори за каквато и да е зависимост на Групата от отделни клиенти или от дадени услуги.

През четвъртото тримесечие на 2024 г. Групата реализира продажби в 67 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 56 399 хил.лв. или 55,98% от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 11 143 хил.лв. или 11,06% и от Великобритания с 10 359 хил.лв. или 10,28 %.

9 КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ

Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Приходи от договори с клиенти	98 680	80 528	18 152	22,54%
Печалба от продажба на нетекущи активи	4	19	(15)	(78,95%)
Други приходи	2 072	768	1 304	169,79%
Общо	100 756	81 315	19 441	23,91%

Консолидираните приходи нарастват с 23,91% или с 19 441 хил.лв. през разглеждания период в сравнение с 2023 г.

Приходите по продуктови линии са:

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Софтуерни услуги	43 350	36 593	6 757	18,47%
Продажба на ИТ оборудване	36 782	26 654	10 128	38,00%
Абонаменти	5 720	5 682	38	0,67%
Консултантски услуги	3 151	2 096	1 055	50,33%
Лицензи	2 907	2 845	62	2,18%
Поддръжка	2 870	2 149	721	33,55%
Облачни услуги	1 847	1 644	203	12,35%
Системна интеграция	370	417	(47)	(11,27%)
Други	1 683	2 448	(765)	(31,25%)
Общо	98 680	80 528	18 152	22,54%

Консолидирани разходи

	31.12.2024 хил.лв.	31.12.2023 хил.лв.	Изменение (хил.лв.,%)
Разходи за материали	(1 052)	(1 565)	513
Изменение %			(32,78%)
Разходи за външни услуги	(13 338)	(12 221)	(1 117)
Изменение %			9,14%
Разходи за персонала	(45 517)	(39 001)	(6 516)
Изменение %			16,71%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(4 186)	(3 794)	(392)
Изменение %			10,32%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(33 219)	(23 237)	(9 982)
Изменение %			42,96%
Други разходи	(1 962)	(2 071)	109
Изменение %			(5,26%)
Разходи общо	(99 274)	(81 889)	(17 385)
Изменение %			21,23%

През червъртото тримесечие на 2024 г. консолидираните разходи на Групата се увеличават със 17 385 хил. лв. или с 21,23% спрямо 2023 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходите за персонала (45,85%), следвани от разходите за външни услуги (13,44%).

Консолидирани финансови приходи/разходи (нетно)

	31.12.2024 хил.лв.	31.12.2023 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Финансови разходи	(693)	(946)	253	(26,74%)
Финансови приходи	672	80	592	740%
Финансови приходи / разходи (нетно)	(21)	(866)	845	(97,58%)

Консолидираните финансови приходи нарастват с 592 хил. лв. или със 740 % през разглеждания период основно поради увеличението на приходите от валутна преоценка. Консолидираните финансови разходи намаляват с 253 хил. лв. или със 26,74 %, основно поради намаление на разходите от операции с финансови активи.

Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат нарастване от 23 041 хил лв. или 24,12% през разглеждания период.

Нетещуци активи

	31.12.2024 хил.лв.	31.12.2023 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Репутация	39 478	26 252	13 226	50,38%
Имоти, машини и съоръжения	14 450	10 181	4 269	41,93%
Нематериални активи	21 810	20 387	1 423	6,98%
Дългосрочни вземания от свързани лица	271	295	(24)	(8,14%)
Отсрочени данъчни активи	876	1 467	(591)	(40,29%)
Общо	76 885	58 582	18 303	31,24%

Нетещуците активи нарастват с 18 303 хил. лв. или с 31,24% през четвъртото тримесечие на 2024 г.

Текущи активи

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Материални запаси	1 665	2 104	(439)	(20,87%)
Търговски и други вземания	23 365	15 661	7 704	49,19%
Предплащания и други активи	857	1 059	(202)	(19,07%)
Вземания от свързани лица	249	99	150	151,52%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	23	27	(4)	(14,81%)
Финансови активи по справедлива стойност	312	3 292	(2 980)	(90,52%)
Пари и парични еквиваленти	15 203	14 694	509	3,46%
Общо	41 674	36 936	4 738	12,83%

Нетекучите активи нарастват с 4 738 хил. лв. или с 12,83% през четвъртото тримесечие на 2024 г.

Собствен капитал

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	(хил.лв.,%)
Акционерен капитал	59 361	59 361	-
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(1 689)	(1 799)	110
<i>Изменение</i>			(6,11%)
Резерви	9 446	8 957	489
<i>Изменение</i>			5,46%
Неразпределена печалба	13 692	8 981	4 711
<i>Изменение</i>			52,46%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	80 810	75 500	5 310
<i>Изменение</i>			7,03%
Неконтролиращо участие	3 990	4 126	(136)
<i>Изменение</i>			(3,30%)
Общо собствен капитал	84 800	79 626	5 174
Изменение			(6,50%)

Собственият капитал през периода бележи увеличение с 5 174 хил.лв. или с 6,50 %.

Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви бележат увеличение от 17 865 хил.лв. или със 112,40% през разглеждания период.

Нетекучи пасиви

	31.12.2024	31.12.2023	Изменение	Изменение
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	%
Пенсионни и други задължения към персонала	740	596	144	24,16%
Дългосрочни заеми	6 009	-	6 009	н/п
Задължения по лизингови договори	688	1 283	(595)	(46,38%)
Дългосрочни задължения към свързани лица	246	328	(82)	(25%)
Отсрочени данъчни пасиви	240	280	(40)	(14,29%)
Други дългосрочни задължения	1 240	-	1 240	н/п
Общо	9 163	2 487	6 676	268,44%

Нетекучите пасиви нарастват с 6 676 хил. лв. или с 268,44 % през разглеждания период.

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.12.2024 г.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в лева)	Оставащо задължение към 31.12.2024 (в лева)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Крайна дата на договора	Обезпечение
редити, 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 към Лихвения индекс в размер на 2.0 % (два процента). Годишния лихвен процент не може да е по-нисък от 2.12%	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 2.9 /две цяло и девет десети/ пункта надбавка годишно, но не по-малко от 2.9 % /две цяло и девет десети процента/ годишно.	09.10.2032	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	лева	8 000 000	-	10.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс 2.3 /две цяло и три десети/ пункта надбавка годишно, но не по-малко от 2.3% /две цяло и три десети процента/ 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 31.12.2024 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 31.12.2024 (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	1 735	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	22	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	116	05.12.2022	3	31.12.2025	необезпечен
„ЕнгВю Системс“ АД	ЕнгВю Системс Инк.		Дъщерно дружество	Заем	Щатски долари	32	01.02.2024	2	01.02.2029	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	Сайънт Шпк.		Дъщерно дружество	Заем	Евро	84	25.7.2023	3	01.09.2025	необезпечен

Междинен консолидиран доклад за дейността на „Сирма Груп Холдинг“ АД
за периода, приключващ на 31.12.2024 г.

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

Получил	Предоставил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.12.2024 (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	1 735	20.12.2022	2.80	31.12.2025	необезпечен
"Сирма Груп Инк"	"Уърклоджик Канада"	Чуждестранна компания	Несвързано лице	Заем	Щатски долари	85	31.07.2017	0.01	31.12.2024	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дъщерно дружество	Депозит	Лева	3 699	18.07.2023	0.1	31.12.2025	необезпечен
Сайънт Шпк.	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200356710	Дружество под общ контрол	Заем	Евро	84	25.07.2023	3	01.09.2025	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

Текущи пасиви

	31.12.2024 хил.лв.	31.12.2023 хил.лв.	Изменение хил.лв.	Изменение %
Провизии	77	77	-	-
Задължения към персонала	5 538	5 066	472	9,32%
Краткосрочни заеми	279	578	(299)	(51,73%)
Задължения по лизингови договори	378	589	(211)	(35,82%)
Търговски и други задължения	14 436	4 682	9 754	208,33%
Пасиви по договори	2 361	1 822	539	29,58%
Краткосрочни задължения към свързани лица	1 471	532	939	176,50%
Задължения за данъци върху дохода	56	61	(5)	(8,20%)
Общо текущи пасиви	24 596	13 407	11 189	83,46%

Текущите пасиви нарастват с 11 189 хил. лв. или с 83,46% 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

	31.12.2024 BGN '000	31.12.2023 BGN '000	Изменение хил.лв.	Изменение %
Нетен паричен поток от оперативна дейност	6 077	2 801	3 276	116,96%
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(11 109)	8 927	(20 036)	н/п
Нетен паричен поток от финансова дейност	3 573	(18 032)	21 605	н/п
Нетна промяна в пари и парични еквиваленти	(1 459)	(6 304)	4 845	(76,86%)
Пари и парични еквиваленти в началото на годината	14 694	21 146	(6 452)	(30,51%)
Пари и парични еквиваленти придобити от бизнескомбинация	1 978	-	1 978	н/п
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	(10)	(148)	138	(93,24%)
Пари и парични еквиваленти в края на годината	15 203	14 694	509	3,46%

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.	31.12.2024	31.12.2023	Изменение (стойност)	Изменение (%)
1	Приходи от оперативна дейност	100 756	81 315	19 441	23,91%
2	Себестойност на продажбите	(97 312)	(79 818)	(17 494)	21,92%
3	Брутна печалба/загуба	3 444	1 497	1 947	130,06%
4	Други оперативни разходи	(1 962)	(2 071)	109	(5,26%)
5	Печалба/загуба от оперативната дейност	1 482	(574)	2 056	н/п
6	Финансови приходи	672	80	592	740,00%
7	Финансови разходи	(693)	(946)	253	(26,74%)
8	Печалба/(загуба) преди разходи за данъци	1 461	(1 440)	2 901	н/п
9	Разходи за данъци	(226)	(22)	(204)	927,27%
10	Нетна печалба/(загуба)	1 235	(1 462)	2 697	н/п
11	Дивидент	1 491	3 597	(2 106)	(58,55%)
12	Парични средства и парични еквиваленти	15 203	14 694	509	3,46%
13	Материални запаси	1 665	2 104	(439)	(20,87%)
14	Краткотрайни активи	41 674	36 936	4 738	12,83%
15	Обща сума на активите	118 559	95 520	23 039	24,12%
16	Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	97 551	107 937	(10 386)	(9,62%)
17	Краткосрочни задължения	24 596	13 407	11 189	83,46%
18	Дълг	7 354	2 450	4 904	200,16%
19	Пасиви (привлечени средства)	33 066	15 894	17 172	108,04%
20	Собствен капитал	84 800	79 626	5 174	6,50%
21	Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	78 250	84 946	(6 696)	(7,88%)
22	Оборотен капитал	17 771	23 529	(5 758)	(24,47%)
23	Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
24	Печалба/загуба малцинствено участие	519	383	136	35,51%
25	Разходи за лихви	(102)	(163)	61	(37,42%)
26	Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,9525	0,7150	0,2375	33,22%
27	Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,95	0,725	0,2200	30,34%

Показатели	31.12.2024	31.12.2023	Изменение (стойност)	Изменение (%)
EBITDA	5 749	2 517	3 232	128,39%
DEPRECIATION	(4 186)	(3 794)	(392)	10,32%
EBIT	1 563	(1 277)	2 840	н/п
FIN/INVEST NET	(21)	(866)	845	(97,58%)
EBT	1 461	(1 440)	2 901	н/п
ROA	0,0060	(0,0193)	0,0254	н/п
ROA(BSE)	0,0073	(0,0171)	0,0244	н/п
Debt/EBITDA Ratio	1,2793	0,9734	0,3059	31,43%
Quick Ratio	1,6266	2,5980	-0,9714	(37,39%)
ROE	0,0158	(0,0172)	0,03299	н/п
Debt/Equity Ratio (BSE)	0,3899	0,1996	0,1903	95,35%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на брутната печалба (3/1)	0,0342	0,0184	0,0158	85,67%
Норма на печалбата от оперативна дейност (5/1)	0,0147	(0,0071)	0,0218	н/п
Норма на нетната печалба (10/1)	0,0123	(0,0180)	0,0302	н/п
Възвращаемост на активите (10/15)	0,0127	(0,0135)	0,0262	н/п
Възвращаемост на собствения капитал (10/19)	0,0158	(0,0172)	0,0330	н/п
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите (1/15)	1,0397	0,7541	0,2857	37,88%
Обращаемост на активите (1/16) (BSE)	1,0329	0,7534	0,2795	37,10%
Обращаемост на оборотния капитал (1/22)	5,8998	3,4559	2,4438	70,71%
Текуща ликвидност (14/17) (BSE)	1,6943	2,7550	(1,0606)	(38,50%)
Бърза ликвидност ((14-13)/17)	1,6266	2,5980	(0,9714)	(37,39%)
Абсолютна (незабавна) ликвидност (12/17)	0,6181	1,0960	(0,4779)	(43,60%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S (BSE) (26/(1/23))	0,5612	0,5220	0,0392	7,51%
Цена/Печалба P/E (BSE) (26/(10/23))	45,7825	(29,0309)	74,8133	н/п
Коефициент на Продажби за една акция (1/23)	1,6973	1,3698	0,3275	23,91%
Коефициент на Печалба за една акция (10/23)	0,0208	(0,0246)	0,0454	н/п
Коефициент на Балансова стойност за една акция (21/23)	1,3182	1,4310	(0,1128)	(7,88%)
Коефициенти за дивидент				
Коефициент на изплащане на дивидент (11/10)	1,2073	(2,4603)	3,6676	н/п
Коефициент на задържане на печалбата (1-(11-10))	(0,2073)	3,4603	(3,6676)	н/п
Дивидент на една акция (11/23)	0,0251	0,0606	(0,0355)	(58,55%)
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,2391	0,0153	0,2238	1465,71%
Темп на прираст на брутната печалба	1,3006	(0,5469)	1,8475	н/п
Темп на прираст на активите	0,2412	(0,2203)	0,4615	н/п
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи (18/16)	0,0754	0,0227	0,0527	232,12%
Коефициент Дълг / Капитал (18/(18+21))	0,0859	0,0280	0,0579	206,45%
Коефициент Дълг / Собствен капитал (18/21)	0,0940	0,0288	0,0651	225,85%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал (16/21)	1,2467	1,2707	(0,0240)	(1,89%)
Пазарна капитализация на компанията	56 096	43 037	13 059	30,34%

Сделки със свързани лица

Сделки с асоциирани предприятия

	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Продажба на услуги		
- Административни счетоводни услуги	-	64
- Наеми	-	11
- Хостинг и интернет	-	17
Продажба на акции от капитала на "Онтотекст" АД	-	20 511

Сделки с други свързани лица

	31.12.2024 хил. лв.	31.12.2023 хил. лв.
Продажба на услуги		
- Административни счетоводни услуги	4	4
- Наеми	8	8
- Софтуерни услуги	91	103
Покупка на стоки	264	56
Лихви по предоставени заеми	-	6

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:

31.12.2024 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	432	9	441
РОУЕБ РУМЪНИЯ	99	4	103
ЕНГВЮ СИСТЕМС АД	32	4	36
САЙЪНТ ШПК.	27	1	28
СИРМА ША	16	3	19
СИРМА ТЕХ (ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛОГИ СЪРВИСИС)	11	1	12
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	8	1	9
ДАТИКУМ АД	8	2	10
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	4	3	7
СИРМА АБ	2	0	2
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
САЙФОРТ ЕАД (ЕС ЕЙ АЙ ЕАД)	2	3	5
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	1	1	2
Общо	644	33	677

31.12.2023 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
СИРМА СОЛЮШЪНС ЕАД	166	7	173
САЙЪНТ ЕАД	132	4	136
СИРМА БИЗНЕС КОНСУЛТИНГ ЕАД	73	5	78
СИРМА ИНШУРТЕХ ЕАД	35	1	36
ЕНГВЮ СИСТЕМС АД	34	4	38
САЙЪНТ ШПК.	28	1	29
СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ АД	20	9	29
СИРМА ША	15	3	18
СИРМА ТЕХ (ЕС ЕНД ДЖИ ТЕХНОЛОГИ СЪРВИСИС)	10	1	11
СИРМА АЙ СИ ЕС АД	7	1	8
ДАТИКУМ АД	8	2	10
СИРМА МЕДИКЪЛ СИСТЕМС АД	3	3	6
СИРМА СИ АЙ ЕАД	2	3	5
СИРМА АБ	2	0	2
СИРМА ГРУП ИНК., САЩ	2	1	3
САЙФОРТ ЕАД (ЕС ЕЙ АЙ ЕАД)	1	3	4
ЕНГВЮ СИСТЕМС ГЕРМАНИЯ	1	1	2
Общо	539	49	588

11 РИСКОВИ ФАКТОРИ

Цели и политика на ръководството по отношение управление на риска

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

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

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

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

11.1 Анализ на пазарния риск

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

С разгръщането на икономическите последици от войната в Украйна се породил силен инфлационен натиск, но той отслабнал и годишната инфлация в България за периода декември 2024 г. спрямо декември 2023 г., измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ), спаднал до 2,2%.

11.1.1 Валутен риск

По-голямата част от сделките на Групата се осъществяват в български лева. Чуждестранните трансакции 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 неоглемия размер на финансови инструменти в чужда валута въздействието на общата икономическа обстановка и динамиката на международните пазари биха могли да окажат влияние което да доведе до неочаквани изменения на щатския долар и това да повлияе финансовите резултати на Групата в бъдеще.

11.1.2 Лихвен риск

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

През четвъртото тримесечие на 2024 г. Групата не е изложена на съществен риск от промяна на пазарните лихвени проценти по банковите си заеми, които са с променлив лихвен процент, тъй като е изплатила дългосрочния си инвестиционен заем. 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	31.12.2024	31.12.2023
	хил. лв.	хил. лв.
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:		
Краткосрочни финансови активи	312	3 292
Дългосрочни вземания от свързани лица	271	295
Търговски и други финансови вземания	23 365	15 661
Вземания от свързани лица	249	99
Парични средства	15 203	14 694
	39 400	34 041

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 декември 2024 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) 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	45	279	5616	393
Задължения по лизингови договори	189	189	688	-
Търговски и други задължения	13 743	-	-	-
Задължения към свързани лица	1 471	-	246	-
Общо	15 448	468	6 550	393

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

31 декември 2023 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	293	293	-	-
Задължения по лизингови договори	294	294	1 283	-
Търговски и други задължения	3 802	-	-	-
Задължения към свързани лица	530	-	328	-
Общо	4 919	587	1 611	-

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

Финансовите активи като средство за управление на ликвидния риск

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

12 ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ СЪГЛАСНО ПРИЛОЖЕНИЕ 10 НА НАРЕДБА 2 НА КФН

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

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

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

Няма сделки, водени извънбалансово.

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

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

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

Финансовите резултати на Групата отговарят на прогнозите, направени в Стратегията за развитие на „Сирма Груп Холдинг“ АД, която е публикувана на сайта на фирмата.

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 оценява, че е възможна реализацията на инвестиционните намерения, декларирани с проспекта за първично публично предлагане.

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

- придържане към определена управленска и счетоводна политика, оповестявана във финансовите отчети;
- извършване на всички операции в съответствие със 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

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

Среднопретеглена цена

Цена на затваряне

[1 месец](#) [6 месеца](#) [1 година](#)

01.01.2024 « » 31.12.2024



Пазарна капитализация: **56 095 690** BGN към 31.12.2024 г.

Начална цена	0.7223	BGN	-	01.01.2024
Последна цена	0.9450	BGN	-	31.12.2024
Макс. цена	1.1600	BGN	-	11.07.2024
Мин. цена	0.6781	BGN	-	07.03.2024
Процентно изменение	-	%	+30.8321	
Стойностно изменение	-	BGN	+0.2227	

ROA	0.01	ROA cons	-0.03
ROE	0.02	ROE cons	-0.04
ROA/EBIT	0.01	ROA/EBIT cons	-0.04
ROE/EBIT	0.01	ROE/EBIT cons	-0.05
Asset turnover	0.06	Asset turnover cons	0.90
Current ratio	4.37	Current ratio cons	2.34
D/A	0.20	D/A cons	0.17



www.sirma.bg

14 СЪБИТИЯ СЛЕД КРАЯ НА ОТЧЕТНИЯ ПЕРИОД

Придобиване на 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.

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

Град София
28.02.2025 г.

Изпълнителен директор:



Цветан Алексиев