

Утвержден решением Совета директоров, принятым «27» июля 2023 г., протокол от «27» июля 2023 г. № СД/ГА-1

Регистрационный номер выпуска ценных бумаг

1-01-01286-G

Банк России

## **ПРОСПЕКТ ЦЕННЫХ БУМАГ**

### **Публичное акционерное общество Группа Астра**

Обыкновенные акции номинальной стоимостью 0,05 (Ноль целых пять сотых) рубля каждая в количестве 200 000 000 (Двести миллионов) штук

Информация, содержащаяся в настоящем проспекте ценных бумаг, подлежит раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах

**БАНК РОССИИ НЕ ОТВЕЧАЕТ ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ  
ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ДАННОМ  
ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, И ФАКТОМ ЕГО  
РЕГИСТРАЦИИ НЕ ВЫРАЖАЕТ СВОЕГО ОТНОШЕНИЯ  
К ЦЕННЫМ БУМАГАМ, В ОТНОШЕНИИ КОТОРЫХ ОН  
СОСТАВЛЕН**

Генеральный директор ПАО Группа Астра

И.И. Сивцев

## Оглавление

Раздел 1. Введение (резюме проспекта ценных бумаг).....	5
1.1. Общие положения .....	5
1.2. Сведения об эмитенте и его деятельности.....	6
1.3. Основные сведения об эмиссионных ценных бумагах, в отношении которых осуществляется регистрация Проспекта.....	14
1.4. Основные условия размещения ценных бумаг.....	14
1.5. Основные цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг .....	14
1.6. Цели регистрации Проспекта ценных бумаг .....	14
1.7. Сведения об основных рисках, связанных с эмитентом и приобретением эмиссионных ценных бумаг эмитента .....	15
1.8. Сведения о лицах, подписавших Проспект ценных бумаг.....	15
Раздел 2. Информация о финансово-хозяйственной деятельности Группы.....	16
2.1. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность Группы.....	16
2.2. Основные финансовые показатели Группы.....	19
2.3. Сведения об основных поставщиках Группы.....	26
2.4. Сведения об основных дебиторах Группы .....	26
2.5. Сведения об обязательствах Группы.....	28
2.5.1. Сведения об основных кредиторах Группы .....	28
2.5.2. Сведения об обязательствах Группы из предоставленного обеспечения.....	29
2.5.3. Сведения о прочих существенных обязательствах Группы.....	34
2.6. Сведения об истории создания и развития Группы, а также о его положении в отрасли.....	34
2.7. Сведения о перспективах развития Группы .....	53
2.8. Сведения о рисках, связанных с Эмитентом и приобретением ценных бумаг .....	54
2.8.1. Отраслевые риски.....	55
2.8.2. Страновые и региональные риски .....	59
2.8.3. Финансовые риски .....	62
2.8.4. Правовые риски.....	64
2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск) .....	66
2.8.6. Стратегический риск.....	67
2.8.7. Риски, связанные с деятельностью Группы.....	69
2.8.8. Риски кредитных организаций.....	73
2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг эмитента.....	73
2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для эмитента.....	75
Раздел 3. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления эмитента, сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита, а также сведения о работниках эмитента .....	76
3.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления эмитента.....	76
3.2. Сведения о политике эмитента в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов по каждому органу управления эмитента .....	80
3.3. Сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита.....	80

3.4. Информация о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита .....	81
3.5. Сведения о любых обязательствах эмитента перед работниками Эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале Эмитента .....	84
Раздел 4. Сведения об акционерах Эмитента .....	85
4.1. Сведения об общем количестве акционеров Эмитента .....	85
4.2. Сведения об акционерах Эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента .....	85
4.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале Эмитента, наличии специального права («золотой акции»).....	86
Раздел 5. Дополнительные сведения об Эмитенте и о размещенных им ценных бумагах .....	87
5.1. Подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение .....	87
5.2. Сведения о рейтингах Эмитента.....	87
5.3. Дополнительные сведения о деятельности эмитентов, являющихся специализированными обществами .....	88
5.4. Сведения о каждой категории (типе) акций Эмитента .....	88
5.5. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям Эмитента .....	88
5.6. Сведения о выпусках ценных бумаг, за исключением акций .....	88
5.7. Сведения о неисполнении Эмитентом обязательств по ценным бумагам, за исключением акций.....	89
5.8. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев акций Эмитента .....	89
5.9. Информация об аудиторе Эмитента .....	89
5.10. Иная информация о Группе.....	92
Раздел 6. Консолидированная финансовая отчетность, бухгалтерская (финансовая) отчетность....	93
6.1. Консолидированная финансовая отчетность.....	93
6.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность .....	93
Раздел 7. Сведения о ценных бумагах.....	94
7.1. Вид, категория (тип), иные идентификационные признаки ценных бумаг .....	94
7.2. Способ учета прав .....	94
7.3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска .....	94
7.4. Права владельца каждой ценной бумаги выпуска .....	94
7.5. Порядок и условия погашения и выплаты доходов по облигациям.....	94
7.6. Сведения о приобретении облигаций.....	94
7.7. Условия целевого использования денежных средств, полученных от размещения облигаций.....	94
7.8. Сведения о представителе владельцев облигаций .....	94
7.9. Дополнительные сведения о российских депозитарных расписках.....	94
7.10. Иные сведения .....	94
Раздел 8. Условия размещения ценных бумаг.....	95
Раздел 9. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента, а также об условиях такого обеспечения.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>

Приложение 1. Консолидированная финансовая отчетность ПАО Группа Астра за 2021, 2022 г.	97
Приложение 2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО Группа Астра за 2021 г.	154
Приложение 3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО Группа Астра за 2022 г.	181
Приложение 4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО Группа Астра за 1 квартал 2023 г.	206
Приложение 5. Положение о Комитете Совета директоров по аудиту	211
Приложение 6. Положение о внутреннем аудите	219
Приложение 7. Политика управления рисками и внутреннего контроля	226

## Раздел 1. Введение (резюме проспекта ценных бумаг)

Далее в настоящем Проспекте ценных бумаг также используются следующие термины:

«**Акции**» – обыкновенные акции Эмитента, в отношении которых осуществляется регистрация Проспекта ценных бумаг;

«**ГК РФ**» – Гражданский кодекс Российской Федерации;

«**Группа**» – Эмитент совместно с подконтрольными ему организациями, которые входят в периметр консолидации финансовой отчетности Эмитента в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности;

«**ЕГРЮЛ**» – единый государственный реестр юридических лиц Российской Федерации;

«**Закон об АО**» – Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;

«**Закон о рынке ценных бумаг**», «**Закон о РЦБ**» – Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»;

«**Лента новостей**» – лента новостей одного из информационных агентств, уполномоченных на распространение информации, раскрываемой эмитентами эмиссионных ценных бумаг в соответствии с законодательством Российской Федерации;

«**МСФО**» – международные стандарты финансовой отчетности, выпущенные Советом по международным стандартам финансовой отчетности;

«**НРД**» – Небанковская кредитная организация акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий», ОГРН 1027739132563;

«**Московская Биржа**» или «**Биржа**» – Публичное акционерное общество «Московская Биржа ММВБ-РТС», ОГРН 1027739387411;

«**Положение о раскрытии информации**» – Положение Банка России от 27.03.2020 № 714-П «О раскрытии информации Эмитентами эмиссионных ценных бумаг»;

«**Проспект ценных бумаг**» или «**Проспект**» – настоящий Проспект ценных бумаг;

«**Регистратор**» – регистратор, осуществляющий ведение реестра акционеров Эмитента, сведения о котором приводятся в п. 5.8 Проспекта;

«**РСБУ**» – российские стандарты бухгалтерского учета;

«**Страница в сети Интернет**» – страница Эмитента в сети «Интернет», предоставленная Эмитенту информационным агентством, уполномоченным в соответствии с законодательством Российской Федерации на проведение действий по раскрытию информации на рынке ценных бумаг (на момент утверждения Проспекта ценных бумаг данная страница расположена по адресу <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38906>);

«**Эмитент**» – Публичное акционерное общество Группа Астра, эмитент, в отношении ценных бумаг которого составлен Проспект.

### 1.1. Общие положения

Консолидированная финансовая отчетность Группы, на основании которой в Проспекте ценных бумаг раскрыта информация о финансово-хозяйственной деятельности Группы, дает объективное и достоверное представление об активах, обязательствах, финансовом состоянии, прибыли или убытке Группы. Поскольку Эмитент зарегистрирован в качестве юридического лица 21.04.2021, в состав Проспекта ценных бумаг входит консолидированная финансовая отчетность за 2021 и 2022 г.

Информация о финансово-хозяйственной деятельности Эмитента отражает его деятельность в качестве организации, которая вместе с другими организациями в соответствии с МСФО определяется как Группа.

Информация о финансовом состоянии и результатах деятельности Группы содержит достоверное представление о деятельности Группы, а также об основных рисках, связанных с ее деятельностью.

Проспект ценных бумаг содержит оценки и прогнозы в отношении будущих событий и (или) действий, перспектив развития отрасли экономики, в которой Группа осуществляет основную деятельность, и результатов деятельности Группы, в том числе её (их) планов, вероятности наступления определенных событий и совершения определенных действий.

Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы, приведенные в Проспекте ценных бумаг, так как фактические результаты деятельности Группы в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, в том числе, описанными в Проспекте ценных бумаг.

## **1.2. Сведения об эмитенте и его деятельности**

Эмитент создан путем учреждения на основании решения единственного учредителя от 12.04.2021 № 1, зарегистрирован в ЕГРЮЛ 21.04.2021.

**Полное фирменное наименование:** Публичное акционерное общество Группа Астра.

**Сокращенное фирменное наименование:** ПАО Группа Астра.

Полное и сокращенное фирменные наименования, приведенные в настоящем пункте Проспекта, вводятся на основании решения внеочередного общего собрания акционеров Эмитента от 14.07.2023, протокол от 14.07.2023 № 20/23, которым утверждены изменения в Устав Эмитента, содержащие указание на то, что Эмитент является публичным акционерным обществом. В соответствии с п. 1 ст. 7.1 Закона об АО внесение уполномоченным органом в ЕГРЮЛ сведений о фирменном наименовании Эмитента, содержащем указание на то, что Эмитент является публичным, осуществляется после регистрации Проспекта ценных бумаг. При этом согласно п. 76.4 Положения Банка России от 19.12.2019 № 706-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг» проспект акций при приобретении акционерным обществом публичного статуса должен содержать фирменное наименование акционерного общества – Эмитента, указывающее на то, что акционерное общество является публичным.

С даты государственной регистрации Эмитента и до даты утверждения Проспекта ценных бумаг изменений полного фирменного наименования эмитента не было, реорганизация Эмитента не осуществлялась.

**Место нахождения:** Российская Федерация, г. Москва.

**Адрес Эмитента:** Российская Федерация, г. Москва, вн. терр. гор. муниципальный округ Нагорный, Варшавское ш., д. 26, эт. Т, оф. 31

**ОГРН Эмитента:** 1217700192687

**ИНН Эмитента:** 7726476459

### **Краткая характеристика Группы:**

В соответствии с Консолидированной финансовой отчетностью Эмитента, составленной в соответствии с МСФО, Эмитент образует Группу совместно с 7 юридическими лицами:

- Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра», ОГРН 5167746207459, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «РУБЭКАП», ОГРН 1197746571065, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «УВЕОН–облачные технологии», ОГРН 1187746049457, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «РуПост», ОГРН 1217700035112, личный закон – РФ;

- Общество с ограниченной ответственностью «Астра Академия», ОГРН 1197746607398, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «Астра консалтинг», ОГРН 1227700107821, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «ЛАБОРАТОРИИ ТАНТОР», ОГРН 1217700399949, личный закон – РФ.

## **Краткое описание финансово-хозяйственной деятельности, операционных сегментов и географии осуществления финансово-хозяйственной деятельности Группы:**

### **Миссия Группы**

Обеспечение технологического лидерства России на мировом ИТ-рынке путем разработки конкурентоспособных базовых информационных технологий, общего и специального программного обеспечения, а также создание на их основе масштабной экосистемы российского ПО.

### **Обзор Группы**

Группа является лидирующим российским разработчиком защищенного инфраструктурного программного обеспечения (ПО). Группа предлагает своим клиентам и партнерам программную платформу, в основе которой лежат операционная система Astra Linux (далее – «ОС Astra Linux»), система управления базами данных Tantor, платформа управления инфраструктурой информационных систем ALD Pro и целый ряд других системообразующих продуктов. Группа формирует уникальную для российского рынка экосистему, состоящую из собственных продуктов, программного и аппаратного обеспечения технологических партнеров, а также широкого спектра сервисов, позволяющих комплексно решать все задачи клиентов по направлениям, связанным с созданием информационных систем, в т.ч. тех, к которым предъявляются требования информационной безопасности.

Группа оперирует на крупном и фундаментально растущем российском рынке инфраструктурного ПО, который является драйвером и основой развития российского ИТ-рынка в целом. Глобальный тренд на цифровую трансформацию обеспечивает стабильно высокую потребность в современном и эффективном инфраструктурном ПО, служащим платформой для разработки новых информационных систем, прикладных продуктов и сервисов, а также обеспечения гибкости их развертывания и масштабирования.

Группа сфокусирована на продвижении собственного продуктового портфеля в клиентских сегментах B2B Enterprise, B2B, B2G и B2G+<sup>1</sup>. Согласно индустриальному отчету Strategy Partners, ожидается, что целевой рынок Группы в данных клиентских сегментах достигнет 270 млрд руб. в 2030 году, продемонстрировав среднегодовой темп роста на уровне 17,0% относительно 2022 года.

Группа является лидером среди российских разработчиков инфраструктурного ПО. Согласно данным индустриального отчета Strategy Partners, по результатам 2022 года в основополагающем продуктовом сегменте – операционных системах – Группа занимает среди российских разработчиков ОС долю рынка 74,5% в денежном выражении. Кроме того, Группа также является лидером на рынке российских разработчиков инфраструктурного ПО (включая ОС) с долей рынка 22,8% в денежном выражении. Безоговорочное лидерство вкупе с предложением ИТ-продуктов мирового класса позволяет Группе стать бенефициаром стремительного роста рынка российского инфраструктурного ПО, перешедшего к ускоренному импортозамещению в результате одномоментного ухода или приостановления деятельности на российском рынке большинства ключевых иностранных производителей на фоне сложившейся геополитической ситуации. Ожидается, что доля российских разработчиков на рынке инфраструктурного ПО вырастет с 36% в 2022 году до 90% в 2030 году, а среднегодовой рост рынка российского инфраструктурного ПО (относящегося к российским разработчикам) составит 31,1% и достигнет 243 млрд руб. в 2030 году.

<sup>1</sup> B2G - федеральные и региональные учреждения, B2G+ - государственные корпорации, B2B Enterprise – крупнейшие компании, B2B – прочие компании

Ключевыми приоритетами при развитии продуктового портфеля и услуг Группы являются критерии комплексности, надежности, автоматизации, способности обеспечить защиту информации клиента от существующих и перспективных угроз информационной безопасности, а также открытости и совместимости с продуктами других вендоров. Все это превращает стек инфраструктурного ПО Группы в полноценную защищенную программную платформу для эффективного использования различных конфигураций аппаратной инфраструктуры. Группа предлагает клиентам совместимое с платформой ПО как собственной разработки, так и от партнеров-производителей, а также сопутствующие ИТ-сервисы.



В центре продуктовой экосистемы Группы находится собственная ОС Astra Linux, соответствующая требованиям информационной безопасности ключевых регуляторов рынка и характеризующаяся высокой степенью совместимости.

ОС Astra Linux является универсальной для всех типов устройств и процессорных архитектур и представлена в нескольких исполнениях, адаптированных под конкретные сценарии применения и решаемые заказчиками задачи: для серверов, рабочих станций, мобильных устройств и иных устройств различного назначения (устройств связи, банкоматов, IoT-устройств и др.).













В связи с растущим запросом на защищенность операционных систем Группа уделяет первостепенное внимание собственным разработкам в сфере информационной безопасности. Для автоматического (автоматизированного) контроля качества и верификации программного кода применяются уникальные научно-технические решения и инструментальные средства собственной разработки, позволяющие выполнить требования ГОСТ по разработке безопасного программного обеспечения. В основе операционной системы лежат не имеющие аналогов средства защиты информации, которые являются одним из ключевых факторов ее лидирующего положения на рынке.


Благодаря сильным компетенциям в разработке и глубокому пониманию потребностей клиентов при выстраивании эффективной ИТ-инфраструктуры Группа создала на базе ОС Astra Linux передовую защищенную программную платформу из 15 востребованных продуктов. Сформированный продуктовый портфель позволяет заказчикам осуществлять переход на импортонезависимые



решения в стеке инфраструктурного ПО, эффективно замещая решения иностранных разработчиков, ушедших с российского рынка.

## Экосистема продуктов Группы

 <p>Server. Desktop. Mobile Защищенная ОС</p> <hr/> <p>Microsoft Windows, Red Hat Enterprise Linux</p>	 <p>СУБД и платформа управления</p> <hr/> <p>Oracle Microsoft SQL Server MySQL</p>	 <p>Управление пользователями и инфраструктурой</p> <hr/> <p>Microsoft AD Red Hat Directory Server</p>	 <p>Облачная виртуализация</p> <hr/> <p>VMware, Microsoft Hyper-V Red Hat OpenStack</p>	 <p>Серверная виртуализация</p> <hr/> <p>VMWare Microsoft Hyper-V Red Hat Virtualization Proxmox</p>	 <p>Управление VDI</p> <hr/> <p>VMware Citrix Parallels</p>
 <p>Управление корпоративной почтой</p> <hr/> <p>VMware AirWatch CitrixMobile MobileIron</p>	 <p>Почтовый сервер</p> <hr/> <p>Microsoft Exchange IBM/HCL Notes Zimbra</p>	 <p>Резервное копирование</p> <hr/> <p>Veeam Commvault Veritas Acronis</p>	 <p>Управление физической инфраструктурой</p> <hr/> <p>HPE OneView Lenovo xClarity Riverbed Zabbix</p>	 <p>Биллинг облачных сервисов</p> <hr/> <p>Velvica WHMCS HostBill</p>	 <p>Настройка и развертывание продуктов Группы</p> <hr/> <p>Red Hat Ansible Automation Platform Microsoft SCCM</p>

 Примеры замещаемых продуктов глобальных разработчиков

- Система управления базами данных (СУБД) и полнофункциональная модульная платформа для администрирования и мониторинга баз данных *Tantor*, приобретенная Группой в 2022 году, обеспечивает быструю миграцию с PostgreSQL, а также предлагает 3 версии СУБД под различные задачи. Основными преимуществами *Tantor* являются быстрое развертывание, простое подключение серверов и удобный пользовательский интерфейс. По результатам 2022 года продажи *Tantor* превысили 77 млн руб.
- Программный комплекс *ALD Pro* является системообразующим элементом защищенной программной платформы Группы и обеспечивает автоматизированное централизованное управление инфраструктурой информационных систем. Использование *ALD Pro* позволяет снизить трудоемкость администрирования за счет автоматизации задач и рутинных операций, что упрощает работу эксплуатирующего персонала. Централизация предполагает создание единой точки контроля за ИТ-инфраструктурой и управления всеми ее объектами. По результатам 2022 года продажи *ALD Pro* составили ок. 320 млн руб.
- Виртуализация и контейнеризация достигается путем использования трех продуктов Группы – программного комплекса средств виртуализации (ПК СВ) «Брест», платформы виртуализации *VMmanager* и инфраструктуры виртуализации рабочих мест (VDI) *Termidesk*
  - ПК СВ «Брест» представляет собой облачную платформу виртуализации и позволяет заказчикам масштабировать использование ресурсов благодаря возможности оперативно менять количество и мощность виртуальных серверов и рабочих мест, а также позволяет разворачивать частное или публичное облако. Помимо этого, «Брест» обеспечивает устойчивость и надежность предоставляемых облачных сервисов посредством повышения доступности информационных ресурсов и рабочих мест. По результатам 2022 года продажи «Брест» превысили 242 млн руб.

- Платформа *VMmanager* предназначена для построения и управления серверной виртуальной инфраструктурой на физическом оборудовании заказчика. Данная платформа дает заказчикам возможность управлять как аппаратной, так и контейнерной виртуализацией. По результатам 2022 года продажи *VMmanager* превысили 32 млн руб.
- Инфраструктура виртуальных рабочих мест (VDI) *Termidesk* реализует полнофункциональную инфраструктуру виртуальных рабочих мест и терминального доступа для организации удаленной и безопасной работы сотрудников с любых устройств из любой точки мира, а также поддерживает различные платформы виртуализации, в том числе ПК СВ «Брест» и *VMmanager*. По результатам 2022 года продажи *Termidesk* превысили 123 млн руб.
- Система резервного копирования, восстановления и хранения данных *RuBackup* используется для виртуальных машин, баз данных, физических серверов, дата-центров и облачных сервисов и не зависит от решений на базе открытого кода (open source). Отличительными особенностями продукта являются высокая производительность и возможность поддержания неограниченного количества клиентов и одновременных сессий, а также возможность хранения резервных копий на различных платформах. По результатам 2022 года продажи *RuBackup* составили ок. 343 млн руб.
- Система управления корпоративной почтой *RuPost* – это почтовый сервер корпоративного класса, подходящий по обеспечиваемой функциональности, масштабируемости и отказоустойчивости компаниям и организациям различного масштаба и сегментов. Включает в себя корпоративный почтовый сервер, автоматизированные средства миграции электронной почты с Microsoft Exchange, собственный кроссплатформенный почтовый клиент, а также средства обеспечения работы в гетерогенной ИТ-среде.
- *WorksPad* – программное обеспечение класса Enterprise Mobility Management, обеспечивает мобильную работу сотрудников на смартфонах и планшетах на базе Astra Linux, iOS и Android с практически любыми корпоративными сервисами и данными с учетом тех ограничений и требований, которые установлены в информационных системах заказчиков. *WorksPad* характеризуется высоким уровнем защиты данных и предотвращает утечку данных за счёт установки на мобильное устройство контролируемого компанией-заказчиком приложения-контейнера с настраиваемыми политиками безопасности и шифрования. По результатам 2022 года продажи *WorksPad* и *RuPost* составили ок. 92 млн руб.
- Платформа *DCImanager* обеспечивает учет и управление физической инфраструктурой и позволяет работать со стойками, серверами, сетевым оборудованием, питанием, физическими и виртуальными сетями в едином интерфейсе. Возможность такого управления в том числе оборудованием от различных поставщиков позволяет заказчикам сократить время на его настройку и инвентаризацию, снизить расходы на обучение новых сотрудников. По результатам 2022 года продажи *DCImanager* составили 29 млн руб.
- Платформа для автоматизации продажи хостинга *BILLmanager* решает задачи, связанные с автоматизацией выдачи сервисов, финансовыми операциями и отчетностью по использованию ресурсов. При использовании *BILLmanager* ИТ-администраторы получают базовый функционал CRM-системы, маркетинговые инструменты и аналитические отчеты, а клиенты, в свою очередь, могут заказывать, управлять услугами и взаимодействовать с поддержкой. По результатам 2022 года продажи *BILLmanager* составили 14 млн руб.

Масштабируемость инфраструктуры информационных систем заказчиков с использованием программной платформы Группы достигается за счет применения уникальной для российского рынка технологии *Astra Automation*, которая предназначена для настройки и автоматизированного развертывания в рамках любых инсталляций всего за несколько часов вместо стандартных для рынка нескольких недель.

Широкая продуктовая экосистема, помимо возможности комплексно закрывать потребности заказчиков в рамках единого предложения, способствует привлечению новых клиентов через продажи отдельных продуктов или их комбинаций в соответствии с различными сценариями

заказчика. В дальнейшем, получив доступ к клиенту, Группа стремится увеличить проникновение своих продуктов в инфраструктурном стеке заказчика благодаря передовому технологическому уровню продуктов и высокому качеству сервисов Группы.

Группа постоянно дополняет экосистему новыми востребованными продуктами как за счет передовых компетенций собственной команды разработки, так и за счет продуманной стратегии приобретений посредством М&А. Цель М&А стратегии Группы – консолидация рынка и укрепление позиций в статусе национального чемпиона российского рынка инфраструктурного ПО. Большой опыт успешных М&А-приобретений и эффективной интеграции сторонних решений позволяют приобретать продукты с высоким синергетическим эффектом для развития экосистемы Группы. Например, продажи приобретенной системы автоматизированного резервного копирования RuBackup после интеграции в продуктовую экосистему Группы продемонстрировали рост в 136 раз относительно уровня 2021 года. При реализации М&А стратегии Группа придерживается принципа построения взаимовыгодного сотрудничества с основателями и разработчиками приобретаемых компаний, сохраняя высокий уровень их автономности, независимости и мотивации в дальнейшем развитии продукта. Также Группа последовательно поддерживает технологическое предпринимательство и инвестирует в новые инициативы автономных команд.

Группа уделяет первостепенное внимание развитию сети технологических партнеров, разрабатывающих совместимое с ОС Astra Linux прикладное ПО и аппаратное обеспечение. Тем самым Группа существенно усиливает востребованность и конкурентное преимущество своих продуктов в качестве ключевого стека инфраструктурного ПО заказчиков. С этой целью Группа реализует программу технологической кооперации Ready for Astra, в рамках которой предоставляет партнерам широкий набор эффективных инструментов, позволяющих им подтвердить совместимость своих решений с продуктами Группы и снизить риск возникновения проблем при миграции ИТ-систем заказчиков, а также обеспечивает совместное продвижение продуктов партнеров и их участие в маркетинговых активностях Группы. По состоянию на 30 июня 2023 года, Группа обладала самой крупной на российском рынке сетью сертифицированных технологических партнеров из более чем 700 вендоров, предлагающих свыше 2 000 совместимых программных и аппаратных продуктов, что значительно превосходит аналогичный показатель совместимости ближайшего конкурента Группы. В числе партнеров присутствуют ведущие российские разработчики, такие как Kaspersky, Positive Technologies, Яндекс, PostgresPro, CommuniGate Systems, IVA Technologies, Нанософт, СКБ Контур. Продуктовая экосистема передового инфраструктурного ПО, дополняемая крупнейшей на рынке сетью совместимых продуктов, позволяет Группе формировать различные продуктовые предложения по востребованным сценариям применения, комбинируя сторонние продукты с продуктами собственной разработки. Такие стандартизированные комбинации продуктов позволяют заказчику получить готовые решения, эффективно замещающие комплекс продуктов иностранных производителей в ИТ-инфраструктуре, и сократить общую стоимость владения по сравнению с международными аналогами.

Ценностное предложение Группы также включает комплекс востребованных сервисов, покрывающий весь жизненный цикл продуктов в ИТ-инфраструктуре заказчика.

- *Консалтинг.* Специализированная команда *Astra Consulting* разрабатывает комплексные дорожные карты и стратегии миграции и внедрения ИТ-решений на базе продуктов Группы в рамках реализации сложных проектов. Продвинутая функция консалтинга обеспечивает переход на импортнезависимое ПО и непрерывное техническое сопровождение процесса продаж, гарантируя высокий уровень успешности последующих внедрений лицензий. За период с 31 декабря 2021 года по 30 июня 2023 года Группой реализовано ок. 200 предпродажных проектов.
- *Миграция, пилотирование и внедрение.* Услуги миграции существующей ИТ-инфраструктуры заказчика на импортнезависимые решения, а также комплексные услуги пилотирования и внедрения продуктов Группы осуществляются как собственной высококвалифицированной командой специалистов, так и силами ресурсно-сервисного совместного предприятия ICL Astra Services, что позволяет удовлетворять высокий спрос на сложные проекты внедрения.

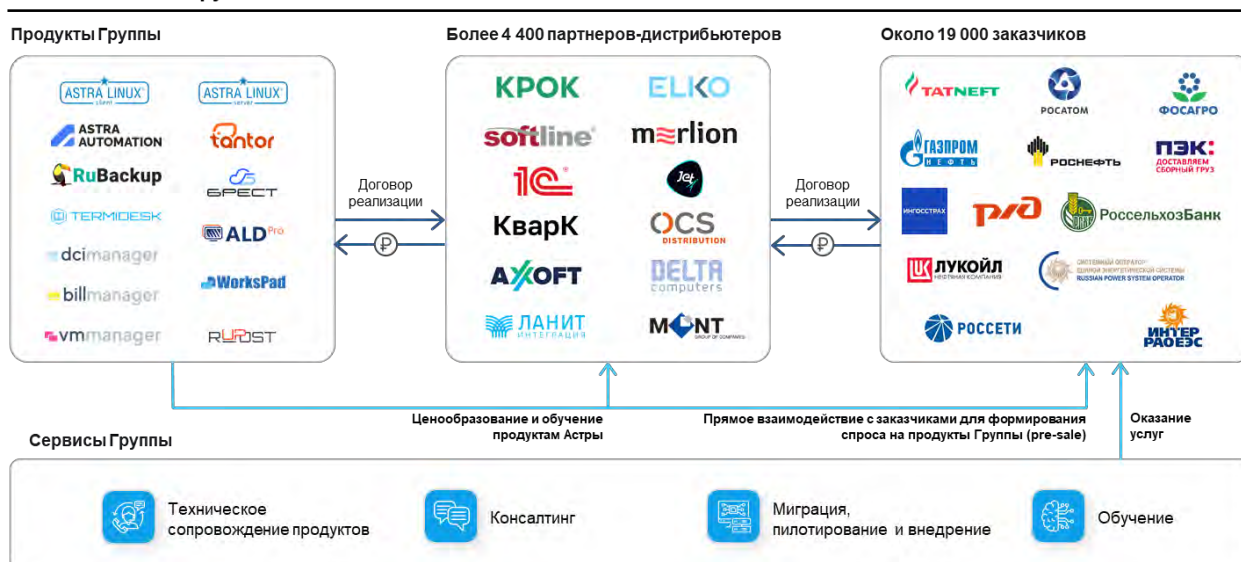
- *Техническое сопровождение продуктов.* Высококвалифицированная команда опытных инженеров обеспечивает круглосуточное многоуровневое техническое сопровождение и работоспособность инфраструктуры заказчиков, построенной на продуктах Группы. Клиенты по умолчанию получают стандартный уровень обслуживания при приобретении продуктов Группы, а также имеют возможность приобрести привилегированный или индивидуальный уровень обслуживания, формируемый из широкого набора услуг по требованию заказчика. Востребованность услуг подтверждается ростом выручки от сопровождения продуктов на 67% в 2022 г.
- *Обучение.* Собственные образовательные курсы, реализуемые на базе более 100 авторизованных учебных центров по всей территории страны, а также образовательный онлайн-портал *Astra Linux Education* с набором курсов для обучения без отрыва от рабочего процесса закрывают потребность в обучении сотрудников и ИТ-специалистов заказчиков и способствуют их эффективной работе с продуктами Группы. Помимо этого, Группа реализует партнерские проекты с образовательными учреждениями для подготовки ИТ-специалистов со знанием продуктов Группы в вузах и колледжах, а также для обучения школьников использованию и администрированию продуктов Группы.

Группа выстроила оптимальную операционную модель, успешно объединяющую отдельные продуктовые направления с централизованными функциями продаж, маркетинга, технической дирекции, технического сопровождения и прочими общекорпоративными службами. Высокая автономность команд на уровне каждого продуктового направления позволяет Группе оперативно реагировать на запросы клиентов и быстро меняющиеся рыночные тренды. При этом единая техническая дирекция определяет направление дальнейшего развития экосистемы в целом, а централизация отдельных общекорпоративных функций обеспечивают высокую операционную эффективность на уровне Группы.

Централизованная система управления продажами и маркетингом позволяют эффективно продвигать и реализовывать постоянно развивающиеся продукты Группы среди большого количества клиентов в различных отраслях экономики. Клиентская база Группы достигла ок. 19 тысяч уникальных клиентов по состоянию на 30 июня 2023 года. При этом, доля корпоративных клиентов составила ок. 70%, что на 42 п.п. выше аналогичного показателя по состоянию на 31 декабря 2020 года. Удовлетворенность клиентов продуктами и сервисами Группы подтверждается высокой долей повторных продаж клиентов – так, клиенты, впервые купившие продукты Группы в 2020 г., за последующий период с 31 декабря 2020 года по 30 июня 2023 года приобрели продукты Группы на общую сумму в 4,8 раз больше значения 2020 года. Эффективное взаимодействие с крупной клиентской базой осуществляется за счет выстроенной модели продаж, которая основывается на индивидуальном подходе к требованиям заказчиков с учетом их размера и отраслевой специфики, по примеру крупнейших международных разработчиков. Высококвалифицированная команда продаж (sales force) обладает глубоким пониманием бизнес-задач и потребностей заказчиков, а также особенностей их ИТ-инфраструктуры, что позволяет своевременно предлагать необходимые решения на базе продуктов экосистемы Группы.

С целью достижения всеобъемлющего охвата клиентов, эффективной реализации решений на основе продуктов Группы на «последней миле» и оперативной доставки новых продуктов и обновлений до крупной базы конечных заказчиков Группа осуществляет продажи через развитую сеть партнеров (прямых и второго уровня), состоящую из более 4 400 организаций, включая лидирующих дистрибьюторов, поставщиков решений и системных интеграторов с высоким уровнем сервиса и экспертизы. Модель монетизации строится преимущественно на продаже лицензий на отдельные продукты Группы и последующем предоставлении сервиса сопровождения продуктов различной продолжительности и конфигурации в зависимости от требования заказчика, который в том числе включает техническое сопровождение и плановое обновление программного обеспечения.

## Бизнес-модель Группы



Важным фактором лидерства и развития Группы является ее опытная и мотивированная команда высококлассных специалистов. Исторически Группа осуществляла масштабные и своевременные инвестиции в команду специалистов для поддержания высокого уровня инноваций и развития продуктовой экосистемы. Численность сотрудников Группы выросла с 290 человек по состоянию на 31 декабря 2020 года до более 1 650 человек по состоянию на 30 июня 2023 года, из которых более 1 000 являлись техническими специалистами с фокусом на разработке, внедрении и техническом сопровождении. Кратный рост численности персонала стал возможным благодаря эффективному найму высококвалифицированных сотрудников с рынка, так и за счет приобретения отдельных команд покинувших российский рынок международных вендоров. Высокий уровень заинтересованности персонала в долгосрочном развитии бизнеса достигается за счет выстроенной программы премирования, карьерного роста и возможности участия в амбициозных проектах, в том числе в создании и развитии уникальных для российского рынка продуктов. Кроме того, Группа предоставляет своим сотрудникам возможность постоянного развития их компетенций за счет обучения в Астра Академии. По результатам опроса вовлеченности на начало 2023 года индекс лояльности сотрудников Группы составил 93,8%, что соответствует лучшим показателям среди технологических компаний на российском рынке, а показатель eNPS (Employee Net Promoter Score) – 72,9%. Кроме того, Career.Habr присвоил Группе один из самых высоких рейтингов (4,8 из 5,0) работодателя среди организаций со штатом от 100 до 1 000 человек в 2022 году.

Исторически Группа демонстрировала внушительные темпы роста бизнеса, значительно опережая рост целевого рынка инфраструктурного ПО и укрепляя свои лидерские позиции. В 2022 году выручка Группы достигла 5 395 млн руб., что эквивалентно росту в 2,5 раза по сравнению с 2021 годом. Стремительному росту выручки способствуют как привлечение новых клиентов, так и постоянный фокус на монетизации текущей клиентской базы за счет своевременных инвестиций в развитие продуктов и расширение экосистемы Группы. Выручка от продажи продуктов экосистемы увеличилась до 724 млн руб., продемонстрировав кратный рост в 9 раз по сравнению с 2021 годом и достигнув доли в 13,4% от общей выручки Группы. Дополнительным фактором роста стало развитие Группой сервисов по сопровождению продуктов, востребованность которых подтверждается значительным ростом выручки с 271 млн руб. в 2021 году до 453 млн руб. в 2022 году, что эквивалентно росту на 67% год к году. Несмотря на высокие темпы роста масштаба бизнеса, Группа продолжает улучшать рентабельность благодаря продолжающемуся стремительному росту выручки, эффекту операционного рычага и эффективно выстроенными бизнес-процессам. Так, чистая прибыль Группы выросла до 3 074 млн руб. в 2022 году с 1 079 млн руб. в 2021 году, а рентабельность по чистой прибыли возросла с 50% в 2021 году до 57% в 2022 году.

Группа осуществляет ключевую долю своей деятельности на территории Российской Федерации. Офисы находятся в 9 городах, включая Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск, Владивосток и др.

Ограничения, связанные с участием в уставном капитале Эмитента, уставом Эмитента не установлены.

### **1.3. Основные сведения об эмиссионных ценных бумагах, в отношении которых осуществляется регистрация Проспекта**

**Вид, категория (тип), серия (при наличии) и иные идентификационные признаки ценных бумаг:** обыкновенные акции.

**Номинальная стоимость каждой ценной бумаги:** 5 копеек.

**Наименование лица, осуществившего регистрацию выпуска ценных бумаг:** Акционерное общество «Независимая регистраторская компания Р.О.С.Т.»

**Регистрационный номер выпуска ценных бумаг и дата его регистрации:** 1-01-01286-G от 16.04.2021 г.

Согласно пункту 9.2 Устава Эмитента (подпункты (1) - (3)) каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав, в том числе:

- (1) право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- (2) право получать часть прибыли от деятельности Общества (дивиденды);
- (3) право на получение части имущества Общества в случае его ликвидации.

Заинтересованные лица при принятии экономических решений не должны полагаться только на информацию, указанную в настоящем пункте, при этом сведения о ценных бумагах раскрыты в разделе 7 Проспекта ценных бумаг.

### **1.4. Основные условия размещения ценных бумаг**

Сведения в настоящем пункте не указываются, так как Проспект ценных бумаг регистрируется в отношении размещенных ценных бумаг.

### **1.5. Основные цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг**

Сведения в настоящем пункте не указываются, так как Проспект ценных бумаг регистрируется в отношении размещенных ценных бумаг.

### **1.6. Цели регистрации Проспекта ценных бумаг**

Целью регистрации Проспекта ценных бумаг является приобретение Эмитентом публичного статуса и создание возможности публичного обращения обыкновенных акций Эмитента. Приобретение публичного статуса необходимо для обеспечения листинга акций Эмитента на Московской Бирже. Эмитент рассматривает приобретение публичного статуса как естественный этап развития бизнеса Группы, который позволит повысить узнаваемость среди потенциальных клиентов и партнеров и усилить деловую репутацию, а также получить доступ к потенциально более широкому кругу возможностей по привлечению капитала в будущем для достижения стратегических целей на следующем этапе развития Группы.

При наличии благоприятной рыночной конъюнктуры и при условии листинга акций Эмитента на Московской Бирже может быть проведено предложение акций неограниченному кругу лиц. В таком случае Эмитент сделает соответствующее публичное объявление с раскрытием параметров предложения (целей, планов и прогнозов).

**Планы и прогнозы развития Группы после приобретения публичного статуса:** Группа планирует осуществить комплекс мер, направленных на повышение прозрачности бизнеса за счет появления обязанности по раскрытию информации, формирование эффективного корпоративного управления, формирование и развитие системы управления рисками и внутреннего контроля, в том числе с применением норм рекомендуемого Центральным банком Российской Федерации Кодекса корпоративного управления. Также после приобретения публичного статуса Группа рассматривает возможность реализации программы мотивации сотрудников Группы.

Регистрация Проспекта ценных бумаг не осуществляется в связи с совершением владельцами ценных бумаг определенной сделки (взаимосвязанных сделок) или иной операции.

### **1.7. Сведения об основных рисках, связанных с эмитентом и приобретением эмиссионных ценных бумаг эмитента**

В настоящем подпункте приводится перечень основных, по мнению Эмитента, рисков, связанных с деятельностью Группы и приобретением его ценных бумаг. Любые из описанных в данном Проспекте рисков, по отдельности или вместе, могут иметь неблагоприятное влияние на бизнес Группы, его финансовое состояние, результаты деятельности или перспективы. Риски, реализация которых может оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность, финансовое положение Группы или которые могут привести к снижению стоимости эмиссионных ценных бумаг Эмитента, обусловлены, в большей степени, совокупными рисками.

Будущий успех Группы зависит от ее способности адаптировать, расширять и развивать свои ИТ-решения, услуги и цифровую платформу в ответ на изменения в технологиях и потребительском спросе и предпочтениях.

Группа осуществляет свою деятельность на конкурентном российском ИТ-рынке в сегменте инфраструктурного программного обеспечения в защищенном исполнении. ИТ-рынок в России подвержен сильным изменениям. Часть ИТ-разработчиков предлагают продукты и услуги, которые пересекаются и конкурируют с предложениями Эмитента. Группа конкурирует с различными производителями инфраструктурного ПО и поставщиками услуг и может столкнуться с усилением конкуренции по мере расширения своей экосистемы.

Прекращение или существенное сокращение программы государственной поддержки российского ИТ-рынка и процесса перехода на импортонезависимые решения может повлиять на бизнес, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа использует в продуктах результаты интеллектуальной деятельности с открытыми лицензиями, что в случае их «закрытия» приведет к необходимости переработки определенных элементов продуктов Группы, что снизит темпы их развития и может нанести ущерб бизнесу Группы. .

Успех Группы зависит от ее способности нанимать, обучать и удерживать квалифицированных сотрудников, в частности разработчиков и инженеров.

Нарушение информационной безопасности может привести к возникновению существенных обязательств и нанесению ущерба репутации Группы.

Несоответствие разработанной продукции лицензионным требованиям может привести к отказу в получении, продлении лицензий, что приведет к приостановке деятельности Группы.

Перечень описанных в настоящем пункте рисков не является исчерпывающим и подробные сведения о рисках, связанных с Эмитентом и приобретением его ценных бумаг, раскрыты в пункте 2.8 Проспекта ценных бумаг.

### **1.8. Сведения о лицах, подписавших Проспект ценных бумаг**

Проспект подписал Сивцев Илья Игоревич, 1987 г.р., имеющий основное место работы в ООО «РусБИТех-Астра» на должности Генерального директора.

## Раздел 2. Информация о финансово-хозяйственной деятельности Группы

### 2.1. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность Группы

**Основные операционные показатели, которые, по мнению Эмитента, наиболее объективно и всесторонне характеризуют финансово-хозяйственную деятельность. Анализ динамики изменения приведенных показателей операционной деятельности Группы:**

Группа осуществляет деятельность на рынке инфраструктурного ПО, разрабатывая и реализуя собственную ОС Astra Linux и широкую линейку продуктов экосистемы. Уход западных вендоров с российского рынка и усилившийся тренд на импортозамещение и цифровой суверенитет стали катализатором структурной трансформации рынка, по результатам которой доля иностранных ИТ-разработчиков инфраструктурного ПО упала с 92% в 2021 г. до 64% в 2022 г. Благодаря наличию собственных конкурентных импортонезависимых продуктов, высококлассной команды ИТ-специалистов, а также обширной сети партнеров, развивающих прикладное ПО и аппаратное обеспечение, совместимые с инфраструктурным стеком Группы, Группа стала одним из главных бенефициаров перехода компаний на российское программное обеспечение. Рост продаж как ОС Astra Linux, так и продуктов экосистемы Группы, произошел во всех клиентских сегментах. Интерес со стороны корпоративных клиентов существенно вырос, что обусловлено как переоценкой рисков, связанных с продолжением использования иностранного ПО, так и ограничениями по расширению ИТ-инфраструктуры в отсутствие официальных продаж иностранными вендорами и остановки технической поддержки с их стороны. Поддержка ИТ-отрасли со стороны государства поспособствовала росту спроса как со стороны корпоративных клиентов, так и со стороны заказчиков из публичного сектора.

По результатам 2022 г. Группа является одним из лидеров среди российских разработчиков инфраструктурного программного обеспечения: база уникальных клиентов Группы в 2022 г. выросла на 84% до 15 тыс. клиентов с 8,2 тыс. в 2021 г., что связано с активным развитием операционной системы и продуктов экосистемы Группы, а также с повышенным спросом на рынке инфраструктурного ПО ввиду ухода иностранных вендоров и прекращением ими поддержки своих продуктов на территории России. При этом в 2022 г. доля корпоративных клиентов Группы увеличилась на 19 процентных пунктов относительно 2021 г. и достигла 64%. Доля Группы на российском рынке импортозамещенных ОС (для ПК и серверов) достигла 74,5%, согласно индустриальному отчету Strategy Partners. Группа активно развивает сотрудничество с крупнейшими российскими компаниями, работающими в ключевых сферах экономики – финансовой, энергетической, машиностроительной, металлургической, а также органами государственного управления. Учитывая особенности разрабатываемого программного обеспечения, Группа не представлена в B2C сегменте.

Одной из ключевых особенностей Группы, обеспечивающей значительный рост бизнеса, является уникальная открытая продуктовая экосистема, которая превращает стек инфраструктурного ПО Группы в эффективную платформу для использования заказчиками различных конфигураций аппаратной инфраструктуры, прикладного горизонтального ПО и отраслевых решений. Подобная уникальная для российского рынка бизнес-модель, наряду с высоким уровнем лояльности клиентов и постоянным расширением продуктового портфеля позволяет Группе добиться существенного сетевого эффекта что служит стимулом для сторонних разработчиков к адаптации существующих и созданию новых продуктов, совместимых с ПО Группы. Такая модель способствует росту многообразия совместимых решений программного и аппаратного обеспечения, повышая спрос клиентов на продукты Группы.

<i>Данные представлены на конец отчетного периода</i>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Количество клиентов, шт.	15 026	8 151
Доля сегмента корпоративных клиентов, %	64%	45%



Компания делает акцент на монетизации клиентской базы, предлагая существующим клиентам готовые решения для широкого спектра бизнес-задач. По результатам 2022 г. доля повторных клиентов в общем количестве составила 53% (в 2021 г. – 63%), при этом доля продаж таким клиентам в денежном выражении изменилась незначительно, снизившись до 76% от общей выручки Группы в 2022 г. с 78% в 2021 г., что объясняется длинным циклом продаж корпоративным заказчикам и небольшими пилотными проектами, предшествующими крупным заказам. Доля новых клиентов в обороте Группы выросла в рассматриваемом периоде на 2 процентных пункта с 22% в 2021 г. до 24% в 2022 г.

Структура оборота по существующим и новым клиентам в денежном выражении, %	2022	2021
Существующие клиенты	76%	78%
Новые клиенты	24%	22%

Группа исторически уделяла особое внимание развитию продуктового портфеля и поддержанию высокого уровня сервисов сопровождения клиентов, а также эффективному пилотированию и внедрению новых решений в ИТ-инфраструктуру заказчиков. Своевременные инвестиции в команду специалистов позволяли Группе эффективно расширять как базу клиентов, так и экосистему продуктов. Общее количество сотрудников Группы в рассматриваемом периоде выросло на 80% с 477 в 2021 г. до 860 в 2022 г. Штат разработчиков ПО и прочих ИТ-специалистов увеличился на 116% или 356 человека за 2022 г. и составил 663 человек на конец 2022 г., а доля ИТ-специалистов в общем количестве сотрудников выросла с 64% в 2021 г. до 68% в 2022 г. Рост доли ИТ-специалистов свидетельствует о качественном расширении штата Группы, обусловленном существенным ростом масштабов бизнеса. Для целей эффективной реализации процессов внедрения в Группу создана отдельная команда специалистов по внедрению и сопровождению продуктов, численность которой в рассматриваемом периоде выросла более чем в 2 раза с 103 человек в 2021 г. до 210 в 2022 г.

Способность привлекать новых клиентов является важным преимуществом обширной экосистемы продуктов Группы. Ключевую роль в процессе привлечения новых клиентов играет высококвалифицированная команда специалистов по продажам. В рассматриваемом периоде наблюдалось незначительное расширение команды службы поддержки с 122 человек в 2021 г. до 144 сотрудников в 2022 г. Уникальность организации процесса привлечения новых клиентов Группы заключается в глубоком понимании бизнес-задач каждого заказчика и возможности предлагать персонализированные ИТ-решения.

<i>Данные представлены на конец отчетного периода</i>	2022	2021
Количество сотрудников, чел.	860	477
Доля ИТ-специалистов в общем количестве сотрудников, %	68%	64%
в т.ч., количество сотрудников единой службы сопровождения и внедрения, чел.	210	103
Количество сотрудников службы продаж, чел.	144	122

**Основные события и факторы, в том числе макроэкономические, которые, по мнению Эмитента, оказали существенное влияние на изменение операционных показателей, характеризующих деятельность Группы:**

- 2021 г. – органический рост российского ИТ-рынка, основным драйвером которого являлась продолжающаяся цифровая трансформация экономики;

- 2022 г. – значительный рост спроса на импортонезависимые ИТ-решения из-за (а) расширения линейки продуктов экосистемы Группы и замещение инфраструктурного и прикладного ПО, ранее представленного на российском рынке преимущественно международными вендорами, (б) остановки поддержки иностранного ПО западными вендорами и их ухода с российского рынка, (в) усиления тренда на цифровой суверенитет.
- Уход иностранных вендоров и прекращение поддержки иностранного ПО в сочетании с широкой линейкой собственных ИТ-решений, лидирующими позициями среди российских производителей ПО, уникальной для российского рынка открытой экосистемой, глубоким пониманием потребностей рынка, сформулированной продуктовой стратегией развития, направленной на модернизацию существующих решений и создание новых конкурентных продуктов, способных полностью заместить предложения иностранных вендоров в отдельных случаях на качественно более высоком уровне, открывают перед Группой огромные возможности для дальнейшего масштабирования бизнеса.

## 2.2. Основные финансовые показатели Группы

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета показателя	2022 г.	2021 г.
1	Выручка, тыс. руб.	Выручка в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли и убытке	5 394 988	2 159 121
2	Себестоимость, тыс. руб.	Себестоимость в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли и убытке	922 020	434 173
3	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов (ЕБИТДА), тыс. руб.	Прибыль за отчетный период до налогообложения, скорректированная на чистые финансовые расходы, доход от выгодной покупки дочернего общества, долю в убытке ассоциированной компании, амортизацию нематериальных активов и амортизацию основных средств в соответствии с Консолидированным отчетом о движении денежных средств <sup>2</sup>	2 887 106	1 082 050
4	Рентабельность по ЕБИТДА, %	Отношение показателя «ЕБИТДА» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	54	50
5	Скорректированная ЕБИТДА, тыс. руб.	Показатель «ЕБИТДА» за минусом капитализированных расходов <sup>3</sup>	2 246 225	788 664
6	Скорректированная рентабельность по ЕБИТДА, %	Отношение показателя «скорректированная ЕБИТДА» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	42	37
7	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	Прибыль за отчетный период в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли и убытке	3 074 043	1 079 408
8	Рентабельность по чистой прибыли, %	Отношение показателя «Чистая прибыль» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	57	50

<sup>2</sup> Приведенная методика и используемые значения приведены на стр. 53 Консолидированной отчетности Группы.

<sup>3</sup> Затраты, которые не списываются на финансовый результат сразу, а признаются в отчете о финансовом положении в качестве актива. Если такой актив является материальным, впоследствии он уменьшается за счет амортизационных отчислений на протяжении всего срока его полезного использования, либо списывается по завершении срока его полезного использования в хозяйственной деятельности. К таким расходам может относиться: создание продуктов Эмитента, покупка оборудования, мебели, программного обеспечения, запасов (при условии, что такие запасы не планируется перепродавать), долгосрочная аренда и некоторые прочие несущественные затраты. Приведенная методика и используемые значения приведены на стр. 53 Консолидированной отчетности Группы.

9	Скорректированная чистая прибыль, тыс. руб.	Прибыль за отчетный период за минусом капитализированных расходов, увеличенная на величину амортизации капитализированных расходов <sup>4</sup>	2 627 857	909 459
10	Скорректированная рентабельность по чистой прибыли, %	Отношение показателя «Скорректированная чистая прибыль» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	49	42
11	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, тыс. руб.	Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности в соответствии с Консолидированным отчетом о движении денежных средств	1 861 572	832 807
12	Капитальные затраты (расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов), тыс. руб.	Сумма денежных средств, уплаченных за приобретение основных средств, покупку нематериальных активов и денежных средств, израсходованных на создание нематериальных активов в соответствии с Консолидированным отчетом о движении денежных средств	640 881	293 959
13	Свободный денежный поток, тыс. руб. <sup>5</sup>	Показатель EBITDA за вычетом амортизации основных средств и амортизации нематериальных активов * (1 – (– Расходы по налогу на прибыль/ Прибыль до налогообложения)) + Изменение запасов + Изменение торговой и прочей дебиторской задолженности + Изменение торговой и прочей кредиторской задолженности + Изменение обязательств по договорам с покупателями + денежный поток от инвестиционной деятельности на Приобретение основных средств + денежный поток от инвестиционной деятельности на Создание нематериальных активов + денежный поток от инвестиционной деятельности на Покупку нематериальных активов + Амортизация основных средств + Амортизация нематериальных активов	1 198 177	573 622
14	Чистый долг, тыс. руб.	Общая сумма долга за вычетом денежных средств и их эквивалентов на конец отчетного периода <sup>6</sup>	(82 468)	177 892
15	Отношение чистого долга к EBITDA за предыдущие 12 месяцев	Отношение показателя «Чистый долг» к показателю «EBITDA»	(0,03)	0,16

<sup>4</sup> Приведенная методика и используемые значения приведены на стр. 54 Консолидированной отчетности Группы.

<sup>5</sup> Используемые значения приведены в Консолидированной отчетности Группы:

Показатель EBITDA приведен на стр. 53;

Расходы по налогу на прибыль приведены на стр. 6;

Иные значения, используемые в методике, приведены на стр. 8.

<sup>6</sup> Приведенная методика и используемые значения приведены на стр. 53 Консолидированной отчетности Группы.

16	Рентабельность капитала (ROE), %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Прибыль за отчетный период / (Капитал на начало отчетного периода + Капитал на конец отчетного периода) / 2) x 100	387	870
----	----------------------------------	---	-----	-----

## Анализ динамики приведенных финансовых показателей:

### Выручка

Выручка отражает реализацию продуктов и услуг по договорам с покупателями. За рассматриваемый период указанный показатель продемонстрировал рост на 150%, увеличившись с 2,2 млрд руб. в 2021 г. до 5,4 млрд руб. в 2022 г. Столь значительный рост показателя в рассматриваемом периоде обусловлен как органическим ростом спроса на продукты Группы на фоне развития продуктового предложения, так и существенным ростом количества новых клиентов в силу ускорившегося процесса импортозамещения после ухода с российского рынка иностранных разработчиков программного обеспечения.

	2022		2021	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	5 394 988	100,0%	2 159 121	100,0%
Операционная система Astra Linux	4 181 166	77,5%	1 782 658	82,6%
Продукты экосистемы Группы	724 247	13,4%	79 312	3,7%
Выручка от сопровождения продуктов	452 627	8,4%	271 154	12,6%
Выручка от образовательной деятельности	29 089	0,5%	19 728	0,9%
Прочая выручка	7 859	0,2%	6 269	0,2%

Основная доля выручки Группы (78%) в 2022 г. приходилась на реализацию операционной системы Astra Linux, рост выручки Группы в данном сегменте по сравнению с 2021 г. составил 135%. Рост реализации ОС был в первую очередь обусловлен привлечением новых клиентов, а также ростом повторных продаж существующим клиентам, что свидетельствует о высоком уровне удовлетворённости продукцией Группы.

В рассматриваемом периоде наблюдался существенный рост вклада реализации продуктов экосистемы в выручку Группы: доля данного направления выросла с 4% в 2021 г. до 13% в 2022 г. В денежном выражении выручка от реализации продуктов экосистемы увеличилась более чем в 9 раз, что обусловлено созданной Группой открытой платформы для интеграции партнёрских продуктов и обширной сети партнеров.

В рассматриваемом периоде рост выручки Группы от оказания услуг по внедрению и сопровождению составил 67%. Выручка данного направления увеличилась до 453 млн руб. в 2022 г., что показывает эффективность выбранной Эмитентом стратегии на формировании бесшовного клиентского опыта от разработки продукта до его внедрения и последующего сопровождения.

### Себестоимость

Себестоимость отражает затраты, понесенные Эмитентом при разработке ПО и оказании услуг. Указный показатель за рассматриваемый период увеличился на 112% и составил 922 млн руб. в 2022 г., что обусловлено увеличением объемов реализации Группы. Основной вклад в рост себестоимости в рассматриваемом периоде внесло увеличение затрат на персонал на 139%, что связано с расширением как продуктовых команд, так и персонала внедрения и сопровождения. На данную статью в 2022 г. приходилось 76% себестоимости Эмитента, что является характерным для компаний ИТ-сектора.

	2022		2021	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Себестоимость	922 020	100,0%	434 173	100,0%
Заработная плата и социальные отчисления	700 166	75,9%	293 433	67,6%
Амортизация нематериальных активов	182 778	19,8%	116 491	26,8%
Расходные материалы	8 665	1,0%	6 984	1,6%
Профессиональные услуги	30 411	3,3%	17 265	4,0%

### ЕБИТДА

Управленческий показатель ЕБИТДА отражает значение суммы прибыли до налогообложения за вычетом суммы процентных доходов, до вычета сумм процентных расходов, амортизации нематериальных активов, созданных Эмитентом, в составе себестоимости, а также амортизации основных средств и нематериальных активов в составе общих и административных расходов. Указанный показатель в 2022 г. составил 2,9 млрд руб., увеличившись за рассматриваемый период на 167%. Увеличение показателя было вызвано ростом доходов Эмитента в рассматриваемом периоде при сохранении высокого уровня операционной эффективности и контроля над расходами.

### Рентабельность по ЕБИТДА

Рентабельность по ЕБИТДА отражает маржинальность бизнеса и показывает сколько прибыли до налогообложения, скорректированной на сумму процентных доходов, а также на неденежные доходы/расходы (ЕБИТДА) приходится на единицу выручки. Указанный показатель вырос в рассматриваемом периоде на 4 процентных пункта, и составил 54% в 2022 г., что обусловлено значительным эффектом операционного рычага, достигаемого за счет эффективно выстроенных бизнес-процессов.

### Скорректированная ЕБИТДА

Управленческий показатель скорректированная ЕБИТДА отражает значение суммы ЕБИТДА за вычетом капитализированных расходов. Показатель скорректированная ЕБИТДА может косвенно служить индикатором способности Эмитента генерировать положительные денежные потоки от операционной деятельности, а также выступать в качестве аппроксимации суммы таких потоков. Указанный показатель увеличился на 185% за рассматриваемый период и составил 2,2 млрд руб. в 2022 г. Увеличение показателя было вызвано ростом доходов Эмитента в рассматриваемом периоде с темпами, опережающими темпы роста расходов.

### Скорректированная рентабельность по ЕБИТДА

Скорректированная рентабельность по ЕБИТДА отражает маржинальность бизнеса и показывает сколько единиц скорректированной ЕБИТДА приходится на единицу выручки Эмитента. Указанный показатель вырос в рассматриваемом периоде на 5 процентных пунктов, и составил 42% в 2022 г., что обусловлено эффектом операционного рычага.

### Чистая прибыль

Показатель чистой прибыли в рассматриваемом периоде увеличился на 185%, достигнув в 2022 г. 3,1 млрд руб. Рост показателя связан с существенным ростом выручки Эмитента в рассматриваемом периоде, меньшее положительное влияние на рассматриваемый показатель оказало увеличение финансовых доходов на 74% за рассматриваемый период.

### Рентабельность по чистой прибыли

Показатель рентабельности по чистой прибыли характеризует маржинальность бизнеса и показывает сколько единиц чистой прибыли приходится на единицу выручки Эмитента. В

рассматриваемом периоде показатель увеличился на 7 процентных пунктов до 57%. Рост показателя в основном связан с увеличением выручки в рассматриваемом периоде на фоне сохранения высокого уровня эффективности управления бизнес-процессами.

#### Скорректированная чистая прибыль

Управленческий показатель скорректированная чистая прибыль, по мнению Эмитента, наиболее полно демонстрирует эффективность функционирования Группы и отражает способность Эмитента генерировать денежный поток в ходе операционной деятельности. Указанный показатель формируется на основе показателя «Чистая прибыль» скорректированной на сумму капитализированных расходов и суммы их амортизации. Показатель «Скорректированная чистая прибыль» в рассматриваемом периоде увеличился на 189% и составил 2,6 млрд руб. в 2022 г. Указанный показатель, по мнению Эмитента, является приоритетным при оценке финансовой устойчивости и эффективности Группы. Значительный рост показателя обусловлен существенным ростом выручки и эффектом операционного рычага.

#### Скорректированная рентабельность по чистой прибыли

Показатель рентабельности по скорректированной чистой прибыли характеризует маржинальность бизнеса и показывает сколько единиц скорректированной чистой прибыли приходится на единицу выручки Эмитента. В рассматриваемом периоде показатель увеличился на 7 процентных пунктов до 49%. Рост показателя в основном связан с увеличением выручки в рассматриваемом периоде.

#### Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности

В 2021 г. и 2022 г. Эмитент демонстрировал нетто приток денежных средств от операционной деятельности. В рассматриваемом периоде указанный показатель увеличился на 124%. Таким образом, величина чистых денежных средств, полученных от основной деятельности в 2022 г., составила 1,9 млрд руб. Рост показателя в рассматриваемом периоде прежде всего обусловлен увеличением прибыли от основной деятельности Эмитента, при этом негативное влияние на показатель в рассматриваемом периоде оказало кратное увеличение дебиторской задолженности, вызванное наличием фактора сезонности в бизнесе Эмитента.

#### Капитальные затраты

Капитальные затраты представляют собой денежные средства, уплаченные за приобретение основных средств, а также создание и покупку нематериальных активов. Данный показатель за рассматриваемый период увеличился на 118% с 294 млн руб. в 2021 г. до 641 млн руб. в 2022 г., рост показателя обусловлен увеличением расходов Эмитента на создание нематериальных активов на 123%. Также существенный вклад в рост показателя в рассматриваемом периоде оказало увеличение на 166% расходов на приобретение основных средств.

	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Капитальные затраты	640 881	293 959
<i>в том числе</i>		
<i>Приобретение основных средств</i>	<i>169 842</i>	<i>63 745</i>
<i>Создание нематериальных активов</i>	<i>417 601</i>	<i>187 550</i>
<i>Покупка нематериальных активов</i>	<i>53 438</i>	<i>42 664</i>

#### Свободный денежный поток

Свободный денежный поток представляет собой сумму прибыли до налогообложения и процентов за вычетом налога на прибыль, скорректированную на сумму амортизации нематериальных активов, созданных Группой, в составе себестоимости, а также на сумму амортизации основных средств и нематериальных активов в составе общехозяйственных и административных расходов, денежного



потока от инвестиционной деятельности на приобретение основных средств, создание и покупку нематериальных активов, изменений в запасах, торговой и прочей дебиторской задолженности, торговой и прочей кредиторской задолженности, а также изменений обязательств по договорам с покупателями. В 2021 г. значение показателя составило 0,6 млрд руб., а в 2022 г. он вырос на 109% и составил 1,2 млрд руб., что связано с существенным ростом объема поступлений денежных средств от основной деятельности Эмитента.

#### Чистый долг

Чистый долг характеризует долговую нагрузку Эмитента, скорректированную на денежные средства и их эквиваленты.

Сумма долгосрочных кредитов и займов на конец 2022 г. составила 614 млн руб. По состоянию на конец 2021 г. у Эмитента отсутствовали долгосрочные кредиты и займы. Сумма краткосрочных кредитов и займов в рассматриваемом периоде сократилась с 294 млн руб. в 2021 г. до 0,6 млн руб. в 2022 г. При этом за рассматриваемый период сумма денежных средств и их эквивалентов, отраженная в отчете о финансовом состоянии Эмитента, выросла в 6 раз и составила 698 млн руб. в 2022 г. (в 2021 г. – 116 млн руб.), что обусловлено существенным увеличением денежных поступлений от операционной деятельности Эмитента и привело к снижению показателя чистого долга со 178 млн руб. до чистой денежной позиции в размере 82 млн руб.

#### Отношение чистого долга к EBITDA

Показатель отношения чистого долга к EBITDA отражает долговую нагрузку Эмитента и его способность погасить имеющиеся обязательства. В 2021 г. анализируемый показатель составил 0,16. В 2022 г. показатель отношения чистого долга к EBITDA сократился до (0,03), что связано с сокращением общей суммы задолженности Эмитента, ростом остатков денежных средств и увеличением EBITDA.

#### Рентабельность капитала (ROE)

Рентабельность капитала демонстрирует величину прибыли, которую получает Эмитент на единицу средневзвешенной балансовой стоимости собственного капитала. В 2021 г. указанный показатель составил 870%. Показатель снизился до 387% в 2022 г., что обусловлено многократным увеличением собственного капитала Эмитента за счет роста нераспределенной прибыли 2022 г.

**Основные события и факторы, в том числе макроэкономические, которые, по мнению Эмитента, оказали существенное влияние на изменение финансовых показателей, характеризующих деятельность Группы:**

В августе 2022 года Группа получила доступ к невозобновляемой кредитной линии на сумму 3,8 млрд руб. со сроком погашения в 2026 году. Годовая процентная ставка по данной кредитной линии с даты получения до 30 ноября 2024 года была субсидирована государством по программе льготного кредитования проектов по цифровой трансформации и составила 3,2%. После льготного периода ставка была определена на общих условиях и составила 90% от размера действующей ключевой ставки Банка России, увеличенной на уровень субсидированной ставки.

Группа решила представить субсидию в форме компенсации процентной ставки, ниже рыночной, по банковскому кредиту, относящуюся к разработке собственных нематериальных активов, в отчете о финансовом положении как отложенный доход, признаваемый в составе прибыли или убытка на протяжении периода, в котором Группа признает в качестве расходов соответствующие затраты, которые данная субсидия должна компенсировать.

По каждому траншу Группа определила процентную ставку по эквивалентному кредитному траншу, выданному на рыночных условиях без государственных субсидий, и пришла к выводу, что разница между процентной ставкой в размере 3,2% и рыночной процентной ставкой представляет собой государственную субсидию, предназначенную для компенсации Группе процентных расходов, которые были бы понесены в ином случае, если бы кредит не был субсидирован в рамках схемы финансовой поддержки. Данная государственная помощь признается и оценивается как часть

единицы учета при определении справедливой стоимости кредита. По состоянию на 31 декабря 2022 года невыполненные условия или условные обязательства для получения государственной субсидии отсутствуют.

### **2.3. Сведения об основных поставщиках Группы**

Доля внешнегрупповых поставщиков в консолидированной отчетности Группы составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО. До исключения внутригрупповых операций для целей составления консолидированной отчетности доля внешнегрупповых поставщиков составляла более 99%, внутригрупповых поставщиков – менее 1%.

Уровень существенности объема и (или) доли поставок основного поставщика составляет 10% от общего объема поставок.

#### **По состоянию на 31 декабря 2021 г.:**

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью управляющая компания «Резерв Эссет Менеджмент»

Сокращенное фирменное наименование: ООО УК «РЭМ»

Место нахождения: 115432, г. Москва, пр-д Проектируемый 4062-й, д. 6, стр. 1, помещ. 36

ИНН: 7718784153

ОГРН: 1097746714317

Доля в объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками: 13,2%

Краткое описание поставленного сырья и товаров (работ, услуг): аренда офиса.

Основной поставщик не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

По состоянию на 31 декабря 2022 г. отсутствуют поставщики, доля которых превышает 10% от общего объема поставок.

### **2.4. Сведения об основных дебиторах Группы**

Доля внешнегрупповых дебиторов в консолидированной отчетности Группы составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО. До исключения внутригрупповых операций для целей составления консолидированной отчетности доля внешнегрупповых дебиторов составляла более 99%, внутригрупповых кредиторов – менее 1%.

Определенный Эмитентом уровень существенности дебиторской задолженности, приходящейся на долю основного дебитора, составляет 10% от общей суммы дебиторской задолженности.

#### **По состоянию на 31 декабря 2021 г.**

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Производственная компания Аквариус»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «ПК Аквариус»

Место нахождения: 108811, г. Москва, вн.тер.г. поселение Московский, км Киевское шоссе 22-й (п. московский), двлд. 6, стр. 1

ИНН: 7701256405

ОГРН: 1027700032953

Сумма дебиторской задолженности: 825 568 тыс. рублей

Доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов: 78%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной дебиторской задолженности: просроченная дебиторская задолженность отсутствует.

Основной дебитор не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

#### **По состоянию на 31 декабря 2022 г.**

1) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «О-СИ-ЭС-ЦЕНТР»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «О-СИ-ЭС-ЦЕНТР»

Место нахождения: 108811, город Москва, км Киевское шоссе 22-й (п Московский), домовладен 6, стр. 1, ком. 7

ИНН: 7701341820

ОГРН: 1037701914612

Сумма дебиторской задолженности: 977 989 тыс. рублей

Доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов: 28%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной дебиторской задолженности: просроченная дебиторская задолженность отсутствует.

Основной дебитор не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

2) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «ЭЛКО РУС»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «ЭЛКО РУС»

Место нахождения: 143440, Московская область, р-н Красногорский, п/о Путилково, тер. Гринвуд, стр 7, офис 506

ИНН: 5024177951

ОГРН: 1175024024130

Сумма дебиторской задолженности: 786 512 тыс. рублей

Доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов: 23%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной дебиторской задолженности: просроченная дебиторская задолженность отсутствует.

Основной дебитор не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

3) Полное фирменное наименование: Акционерное общество «Акссофт»

Сокращенное фирменное наименование: АО «Акссофт»

Место нахождения: 115088, г.Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Печатники, проезд 2-й Южнопортовый, д. 18, стр. 2

ИНН: 7725239575

ОГРН: 1037725049922

Сумма дебиторской задолженности: 746 964 тыс. рублей

Доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов: 22%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной дебиторской задолженности: просроченная дебиторская задолженность отсутствует.

Основной дебитор не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

## **2.5. Сведения об обязательствах Группы**

### **2.5.1. Сведения об основных кредиторах Группы**

Доля внешнегрупповых кредиторов в консолидированной отчетности Группы составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО. До исключения внутригрупповых операций для целей составления консолидированной отчетности доля внешнегрупповых кредиторов составляла более 99%, внутригрупповых кредиторов – менее 1%.

Определенный Эмитентом уровень существенности кредиторской задолженности, приходящейся на долю основного кредитора: 10 процентов.

#### **По состоянию на 31 декабря 2021 г.**

Сведения не раскрываются в соответствии с п. 6 ст. 30.1. Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», ст. 92.2 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и на основании Постановления Правительства РФ от 04.07.2023 № 1102 «Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона «Об акционерных обществах» и Федерального закона «О рынке ценных бумаг»

Сумма кредиторской задолженности: 291 200 тыс. рублей

Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов<sup>7</sup>: 40%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности: просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Дата заключения кредитного договора (договора займа): 22.10.2020; 09.12.2021; 08.12.2020; 27.08.2021

Дата прекращения кредитного договора (договора займа), в том числе в связи с его исполнением): 30.09.2022; 31.03.2023; 07.06.2022; 23.02.2022

Данная организация не является подконтрольной членам органов управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

#### **По состоянию на 31 декабря 2022 г.**

Сведения не раскрываются в соответствии с п. 6 ст. 30.1. Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», ст. 92.2 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и на основании Постановления Правительства РФ от 04.07.2023 № 1102 «Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона «Об акционерных обществах» и Федерального закона «О рынке ценных бумаг»

Сумма кредиторской задолженности: 615 048 тыс. рублей

---

<sup>7</sup> Общий объем кредиторской задолженности рассчитан как Кредиты и займы (Долгосрочные обязательства) + Кредиты и займы (краткосрочные обязательства) + Торговая и прочая кредиторская задолженность согласно Консолидированному отчету о финансовом положении

Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов: 35%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности: просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Дата заключения кредитного договора (договора займа): 31.08.2022

Дата прекращения кредитного договора (договора займа), в том числе в связи с его исполнением): 30.12.2026

Данная организация не является подконтрольной членам органов управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

## 2.5.2. Сведения об обязательствах Группы из предоставленного обеспечения

в млн. руб.

Общий размер обеспечения, предоставленного Группой, в т. ч. в форме:	По состоянию на 31 декабря 2021 г.	По состоянию на 31 декабря 2022 г.
		5 294
залога	0	0
поручительства	5 294	4 423
независимой гарантии	0	0

Доля внешнегруппового обеспечения составляет 100%. Обеспечение в пользу компаний Группы не предоставлялось.

Определенный Эмитентом уровень существенности размера предоставленного обеспечения составляет 10 процентов от общего размера предоставленного обеспечения.

### По состоянию на 31 декабря 2021 г.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Кредитор: ООО «СБИ» Должник: АО Группа Вартон
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор займа от 02.04.2021 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату займа, уплате процентов по займу, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора займа Сумма основного долга на 31.12.2021 г. составляет 897 360 000,00 руб., Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 31.12.2024г.
Размер обеспечения:	Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2021 г. составляет 897 360 тыс.руб. Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 960 000 тыс. рублей
Условия предоставления:	Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору займа в том же объеме что и Должник

Срок, на который предоставляется обеспечение:	31.12.2028
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Кредитор: ООО «СБИ» Должник: АО «Байкал Электроникс»
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор займа от 09.06.2021 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату займа, уплате процентов по займу, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора займа Сумма основного долга на 31.12.2021 г. составляет 850 000 000,00 руб., Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 31.12.2023г.
Размер обеспечения:	Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2021 г. составляет 850 000 тыс.руб. Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 850 000 тыс. рублей
Условия предоставления:	Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору займа в том же объеме что и Должник
Срок, на который предоставляется обеспечение:	31.12.2026
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Должник: АО «НПО РусБИТех» Сведения не раскрываются на основании Постановления Правительства РФ от 04.07.2023 № 1102 «Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона «Об акционерных обществах» и Федерального закона «О рынке ценных бумаг»
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор №9533 об открытии НКЛ от 04.06.2021 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату основного

	<p>долга по Договору об открытии НКЛ, уплате процентов, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора об открытии НКЛ</p> <p>Сумма основного долга на 31.12.2021 г. составляет 563 305 093,06 руб.,</p> <p>Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 30.12.2024г.</p>
Размер обеспечения:	<p>Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2021 г. составляет 563 305 093,06 руб.</p> <p>Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 595 145 тыс. рублей</p>
Условия предоставления:	<p>Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору об открытии НКЛ в том же объеме что и Должник</p>
Срок, на который предоставляется обеспечение:	30.12.2027
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	<p>Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.</p>

#### По состоянию на 31 декабря 2022 г.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	<p>Кредитор: ООО «СБИ»</p> <p>Должник: АО «Байкал Электроникс»</p>
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	<p>Договор займа от 11.08.2021 г.,</p> <p>Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату займа, уплате процентов по займу, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора займа</p> <p>Сумма основного долга на 31.12.2022 г. составляет 586 413 500,00 руб.,</p> <p>Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 31.12.2024 г.</p>
Размер обеспечения:	<p>Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2022 г. составляет 586 413 500 руб.<sup>8</sup></p> <p>Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 1 040 000 тыс. рублей</p>
Условия предоставления:	<p>Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору займа в том же объеме что и Должник</p>

<sup>8</sup> По состоянию на 31.12.2021 размер данного обеспечения составил 277 804 тыс. рублей, что было менее 10 % от общего размера обеспечения, предоставленного по состоянию на 31.12.2021, в этой связи данное обеспечение не входит в состав существенных по состоянию на 31.12.2021 и не описано в данном Проспекте за предыдущий год. Во избежание сомнений сведения о размере обеспечения в форме поручительства в денежном выражении и в сопоставлении с общим размером предоставленного обеспечения в данном Проспекте приводятся исходя из фактического размера обязательств, обеспеченных соответствующим поручительством, по состоянию на конец соответствующего отчетного периода, а не исходя из лимита обязательств, которые обеспечены таким поручительством, и соответствующего ему лимита самого поручительства.

Срок, на который предоставляется обеспечение:	31.12.2028
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Кредитор: ООО «СБИ» Должник: АО Группа Вартон
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор займа от 02.04.2021 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату займа, уплате процентов по займу, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора займа Сумма основного долга на 31.12.2022 г. составляет 897 360 000,00руб., Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 31.12.2024г.
Размер обеспечения:	Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2022 г. составляет 897 360 000 руб. Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 960 000 тыс. рублей
Условия предоставления:	Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору займа в том же объеме что и Должник
Срок, на который предоставляется обеспечение:	31.12.2028
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Кредитор: ООО «СБИ» Должник: АО «Байкал Электроникс»
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор займа от 09.06.2021 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату займа, уплате процентов по займу, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора займа Сумма основного долга на 31.12.2022 г. составляет 850 000 000,00 руб., Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 31.12.2023г.
Размер обеспечения:	Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2022 г. составляет 850 000 тыс. руб.



	Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 850 000 тыс. рублей
Условия предоставления:	Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору займа в том же объеме что и Должник
Срок, на который предоставляется обеспечение:	31.12.2026
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Должник: АО «НПО РусБИТех» Сведения не раскрываются на основании Постановления Правительства РФ от 04.07.2023 № 1102 «Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона «Об акционерных обществах» и Федерального закона «О рынке ценных бумаг»
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор №9533 об открытии НКЛ от 04.06.2021 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату основного долга по Договору об открытии НКЛ, уплате процентов, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора об открытии НКЛ Сумма основного долга на 31.12.2022 г. составляет 563 305 093,06 руб., Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 30.12.2024г.
Размер обеспечения:	Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2022 г. составляет 563 305 093,06 руб. Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 595 145 тыс. рублей
Условия предоставления:	Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору об открытии НКЛ в том же объеме что и Должник
Срок, на который предоставляется обеспечение:	30.12.2027
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

Способ обеспечения:	Поручительство
---------------------	----------------

Стороны по обеспеченному обязательству:	Кредитор: Фонд развития промышленности Должник: АО «Байкал Электроникс»
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Договор целевого займа №ДЗ-27/15 от 06.11.2015 г., Поручитель в безотзывном и безусловном порядке обязуется отвечать перед Кредитором за своевременное и полное исполнение Должником обязательств по возврату займа по Договору займа, уплате процентов, комиссий, неустоек, иных платежей в рамках Договора займа Сумма основного долга на 31.12.2022 г. составляет 483 947 777,58 руб., Срок погашения обеспечиваемого обязательства – 31.03.2025г.
Размер обеспечения:	Размер обеспечения по состоянию на 31.12.2022 г. составляет 483 947 777,58 руб. <sup>9</sup> Максимальный размер обеспечения (лимит) составляет 500 000 тыс. рублей
Условия предоставления:	Поручитель солидарно отвечает перед Кредитором за надлежащее и своевременное исполнение Должником обязательств по Договору об открытии НКЛ в том же объеме что и Должник
Срок, на который предоставляется обеспечение:	31.03.2026
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

### 2.5.3. Сведения о прочих существенных обязательствах Группы

Иные обязательства, которые, по мнению Эмитента, могут существенным образом воздействовать на финансовое положение Группы, отсутствуют.

### 2.6. Сведения об истории создания и развития Группы, а также о его положении в отрасли

#### *История Группы*

В 2008 г. создается Научно-производственное объединение РусБИТех, в рамках которого образуется несколько научных центров. В отличие от других подразделений Центр компьютерных технологий занимается коммерческой деятельностью. На его базе формируется команда, создавшая первые версии операционной системы Astra Linux. В 2009 г. оформляется бренд Astra Linux. В 2016 г. основная часть команды из 36 человек переходит в новую компанию – РусБИТех-Астра, которая впоследствии станет ключевой операционной компанией Группы.

<sup>9</sup> По состоянию на 31.12.2021 размер данного обеспечения составил 483 948 тыс. рублей, что было менее 10 % от общего размера обеспечения, предоставленного по состоянию на 31.12.2021, в этой связи данное обеспечение не входит в состав существенных по состоянию на 31.12.2021 и не описано в данном Проспекте за предыдущий год. Во избежание сомнений сведения о размере обеспечения в форме поручительства в денежном выражении и в сопоставлении с общим размером предоставленного обеспечения в данном Проспекте приводятся исходя из фактического размера обязательств, обеспеченных соответствующим поручительством, по состоянию на конец соответствующего отчетного периода, а не исходя из лимита обязательств, которые обеспечены таким поручительством, и соответствующего ему лимита самого поручительства.

В течение трех лет ООО «РусБИТех-Астра» оформляет все необходимые лицензии и сертификаты. Этот процесс завершается переходом нематериальных активов Astra Linux на его баланс. В 2021 г. создается Эмитент, который становится холдинговой компанией Группы.

Активное развитие бизнеса сопровождается созданием и приобретением продуктов и сервисов. По состоянию на 2020 г. Группа владеет продуктами RuBackup, WorksPad, Termidesk. В 2021 г. Группа разработала ALD Pro, RuPost. В 2022 г. к активам Группы добавляются Tantor, BILLmanager, DCImanager, VMmanager, создается Astra Consulting и Astra Automation, ведется работа над созданием экосистемы из созданных и приобретенных продуктов. В 2023 г. Группа создала ресурсно-сервисную компанию ICL Astra Services.

Рост Группы сопровождался кратным увеличением численности персонала. В 2017 г. в компаниях Группы работали 56 человек. По состоянию на 30 июня 2023 г. в Группе работает свыше 1 600 человек. Начиная с 2020 г. штат Группы рос каждый год более, чем в полтора раза, и в Группу были привлечены основные члены команды топ-менеджмента.

В процессе развития Группы увеличивалось количество совместимых программных и аппаратных продуктов и по состоянию на 30.06.2023 количество совместимых программных и аппаратных продуктов составило более 2 тыс. продуктов.

С момента создания Эмитента изменений основного вида хозяйственной деятельности не осуществлялось. В 2022 г. основным видом хозяйственной деятельности Общества с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра» стала разработка компьютерного программного обеспечения (ОКВЭД 62.01). Другие изменения основного вида хозяйственной деятельности подконтрольных Эмитенту организаций не осуществлялись. С момента создания Эмитента в качестве холдинговой компании осуществлялась последовательная консолидация:

- В 2021 г. Эмитенту были переданы 80% доли участия в ООО «РУБЭКАП» и 51% доли участия в ООО «УВЕОН»;
- В феврале 2021 г. было учреждено ООО «РуПост», в уставном капитале которого Эмитенту принадлежит 80%;
- В 2022 г. Эмитенту от акционеров была передана доля в размере 100% в ООО «Астра Академия»;
- В феврале 2022 г. было учреждено ООО «Астра Консалтинг»;
- В октябре 2022 г. Группа приобрела долю участия в размере 75% в ООО «ЛАБОРАТОРИИ ТАНТОР»;
- В декабре 2022 г. 100% долей участия в ООО «РусБИТех-Астра» были внесены акционерами в качестве вклада в имущество Эмитента.

## **Обзор российского рынка ИТ**

Глобальный тренд на цифровую трансформацию во всех без исключения секторах экономики обеспечивает постоянное увеличение расходов на ИТ: так, рост мирового ИТ-рынка в среднем составил 5% в год в период с 2019 г. по 2022 г. (в долларовом выражении).



Начавшаяся в 2020 г. пандемия COVID-19 придала существенный импульс развитию мировой ИТ-индустрии, стимулируя компании и государства по всему миру интенсифицировать свои усилия по повсеместной цифровизации бизнес-процессов и процессов государственного администрирования. В результате, рост глобального ИТ-рынка в 2021 г. ускорился до 14%. Дальнейшее развитие будет обеспечиваться за счет продолжающегося процесса цифровизации, а также развития новых технологий таких как искусственный интеллект, генеративные языковые модели и машинное обучение.

Российский ИТ-рынок находится в стадии активного развития и обладает существенными перспективами роста. В период с 2019 г. по 2022 г. российский ИТ-рынок рос со среднегодовым темпом 13,6% (в рублевом выражении). Однако ограничения поставок зарубежного ПО и оборудования привели к временному сокращению рынка в 2022 г. на 10% до 2,7 трлн рублей.




Несмотря на сокращение в 2022 г., российский ИТ-рынок вернулся к росту и, по оценкам Strategy Partners, достигнет 3,1 трлн руб. по итогам 2023 г. Ожидается, что российский ИТ-рынок будет расти со среднегодовым темпом на уровне 12% до 2030 г. и достигнет размера в 7,0 трлн руб., в том числе за счет обширных мер поддержки ИТ-отрасли со стороны государства. При этом активное замещение российскими разработчиками продуктов ушедших иностранных компаний будет способствовать росту доли российских ИТ-компаний.

Относительно низкая доля ИТ-рынка от ВВП в России (1,9% в 2022 г.) также свидетельствует о значительном потенциале для его дальнейшего увеличения: медианное значение для Бразилии, Индии и Китая в 2022 г. составило 2,4% от ВВП.

Наибольшее влияние на развитие ИТ-рынка России в 2022-2023 гг. оказывали следующие факторы:

Влияние фактора на ИТ-рынок	Наименование и описание фактора
	<p><u>Уход западных компаний, ускорение процесса импортозамещения и формирование технологического суверенитета.</u> С 2022 года с российского рынка ушли или приостановили свою деятельность более 200 иностранных технологических компаний, в том числе Microsoft, Oracle, Cisco, VMware, DELL, RedHat, SAP и IBM. Более 50% участников ИТ-рынка оценивают уход иностранных игроков как фактор в той или иной степени оказывающий критичный эффект на их бизнес<sup>10</sup>.</p>
	<p><u>Переход к платформенным решениям.</u> Переход от идеологии импортозамещения отдельных ИТ-продуктов к формированию российских платформ, способных полностью заместить импортное ПО.</p>
	<p><u>Рост роли государства в развитии ИТ-рынка.</u> Ожидается, что госструктуры и госкорпорации продолжать занимать доминирующие позиции среди заказчиков и потребителей ПО.</p>
	<p><u>Кадровый дефицит на ИТ-рынке.</u> В 2022 году в результате двух волн миграции ИТ-специалистов произошло снижение численности разработчиков ПО в России. Часть сотрудников компаний, ушедших с российского рынка, были релоцированы в другие регионы присутствия. В то же время, после ухода иностранных ИТ-компаний с российского рынка, высвободились специалисты, работавшие в этих компаниях.</p>
	<p><u>Экспорт ИТ-решений в дружественные страны.</u> По мере роста качества и расширения спектра предлагаемых отечественными ИТ-компаниями продуктов и услуг, а также на фоне формирования глобальной тенденции на цифровую диверсификацию, российские компании все чаще рассматривают зарубежные страны как перспективные рынки. Так, согласно индустриальному отчету Strategy Partners, в 2022 г. зарубежными рынками стали интересоваться 9,6% российских компаний-разработчиков ПО против 5,3% в 2021 году. Самыми привлекательными рынками названы Индия, страны Южной и Центральной Америки, Ближнего Востока. В зарубежных странах отмечается спрос на российский софт в области цифровизации транспортной логистики, сельскохозяйственной и добывающей промышленности.</p>

<sup>10</sup> Опрос КРОК и TAdviser Analytics. Опрос проводился среди представителей компаний из рейтинга RAEX-600 в декабре 2022 года

Влияние фактора на ИТ-рынок	Наименование и описание фактора
	<p><u>Ставка на информационную безопасность.</u> Существующие киберугрозы, текущие и потенциальные геополитические события продолжают стимулировать рост российского рынка решений в области кибербезопасности и защищенных ИТ-систем. Ожидается, что рынок систем кибербезопасности будет одним из самых динамично развивающихся сегментов ИТ-индустрии России.</p>
	<p><u>Цифровая трансформация всех отраслей экономики.</u> В 2022 г. показатели национальных приоритетов развития, такие как цифровая зрелость, доля социально-значимых услуг онлайн, доля домохозяйств, подключенных к интернету, уровень увеличения вложений в отечественные ИТ-решения были перевыполнены, сформировав задел для дальнейшего роста.</p>
	<p><u>Привлечение инвестиций через инструменты фондового рынка.</u> Несмотря на макроэкономическую турбулентность 2022 г., в 1П 2023 г. российский фондовый рынок продемонстрировал существенное восстановление после его падения годом ранее. Ожидается, что продолжающееся развитие финансового сектора и фондового рынка откроет ИТ-компаниям дополнительные возможности по привлечению капитала для дальнейшего роста и создания собственных импортонезависимых технологий. Принимаемые государством меры поддержки ИТ-компаний для выхода на фондовую биржу, также окажут существенную поддержку российским компаниям.</p>

Развитию российского ИТ-рынка, как отмечалось выше, будут способствовать принимаемые меры государственной поддержки. По итогам 2022 г. и первого полугодия 2023 г., согласно индустриальному отчету Strategy Partners, участники рынка отмечают комплексную и эффективную государственную поддержку, достаточную для замены иностранного программного обеспечения. Поддержка осуществляется по 3 ключевым направлениям:

- Поддержка разработки нового ПО (стимулирование разработчиков). Примерами могут служить такие меры, как субсидии на разработку ПО, программно-аппаратных и цифровых платформ (ПП РФ №2112, ПП РФ №746), льготные займы для ИТ-компаний (РП РФ №714).
- Поддержка внедрения и закупки российского ПО (стимулирование потребителей). Примерами могут служить такие меры, как субсидии на внедрение российского ПО, сервисов и платформенных решений (ПП РФ №550).
- Координация развития (планирование и контроль развития отрасли). Примерами могут служить такие меры, как ведомственные программы цифровой трансформации.

В рамках указанных выше мер поддержки для органов государственной власти и компаний с государственным участием были установлены целевые показатели по увеличению доли российского ПО в ИТ-закупках до 80%, а также созданы 35 индустриальных центров компетенций по замещению зарубежных отраслевых цифровых продуктов и решений (ИЦК) и 10 центров компетенций по развитию российского общесистемного и прикладного программного обеспечения (ЦКР). Среди прочих мер государственной поддержки выделяется программа льготных кредитов и «налоговый маневр», снижающий ставку налога на прибыль ИТ-компаний с 3,0% до 0,0% на 2023-2024 гг.

### Российский рынок инфраструктурного ПО

Основным сегментом российского ИТ-рынка является оборудование, продажи которого в 2022 г. составили 1,6 трлн рублей, а доля в общем ИТ-рынке – 60%. Размер рынка ПО и ИТ-услуг, в свою

очередь, составил 1,1 трлн рублей или 40% от общего ИТ-рынка, при этом данный сегмент является наиболее динамично развивающимся, что соответствует мировым трендам ИТ-отрасли.

Объем рынка инфраструктурного ПО<sup>11</sup>, служащего фундаментом для построения ИТ-систем и прикладных продуктов, составил 77 млрд рублей по итогам 2022 г. Сокращение объема рынка инфраструктурного ПО в 2022 г. составило 42%, что обусловлено, с одной стороны, одномоментным уходом с рынка международных вендоров, а с другой стороны – значительным временем, необходимым конечным заказчикам для миграции на новые продукты, в связи с длинным циклом планирования закупок, тестирования и внедрения системного ПО с учетом его критической важности для функционирования ИТ-систем.

В силу описанных выше факторов структура рынка инфраструктурного ПО в разрезе географической принадлежности разработчиков претерпела существенные изменения. Так, доля российских вендоров увеличилась в 4,5 раза с 8% до 36%, а иностранные вендоры, занимавшие в 2021 г. доминирующие позиции (92%), потеряли практически 30 п.п.

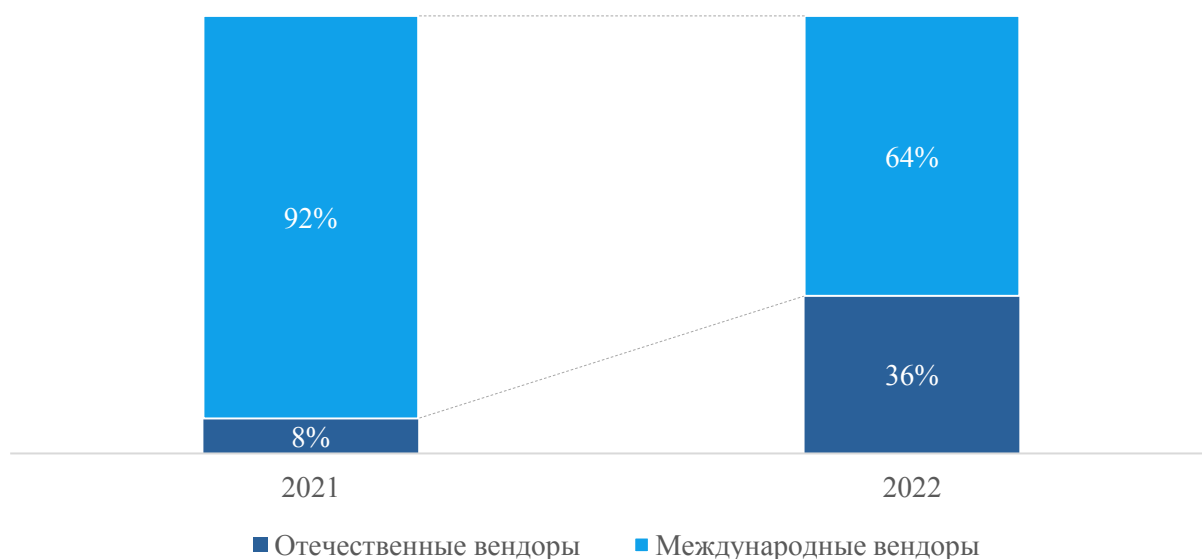


Рисунок 1. Структура рынка инфраструктурного ПО в РФ (по вендорам) в 2021 и 2022 гг.

В абсолютном выражении выручка российских разработчиков инфраструктурного ПО выросла в 2,7 раза с 10 млрд руб. в 2021 году до 28 млрд руб. в 2022 году.

<sup>11</sup> Сегмент инфраструктурного ПО включает в себя следующие сегменты: Операционные системы, ПО для управления инфраструктурой информационных систем, ПО для управления физической инфраструктурой, ПО для виртуализации, ПО для управления доступом и автоматизации, ПО для управления данными (базы данных), ПО для биллинга, ПО для резервного копирования, ПО для почтовых сервисов и мобильного рабочего места

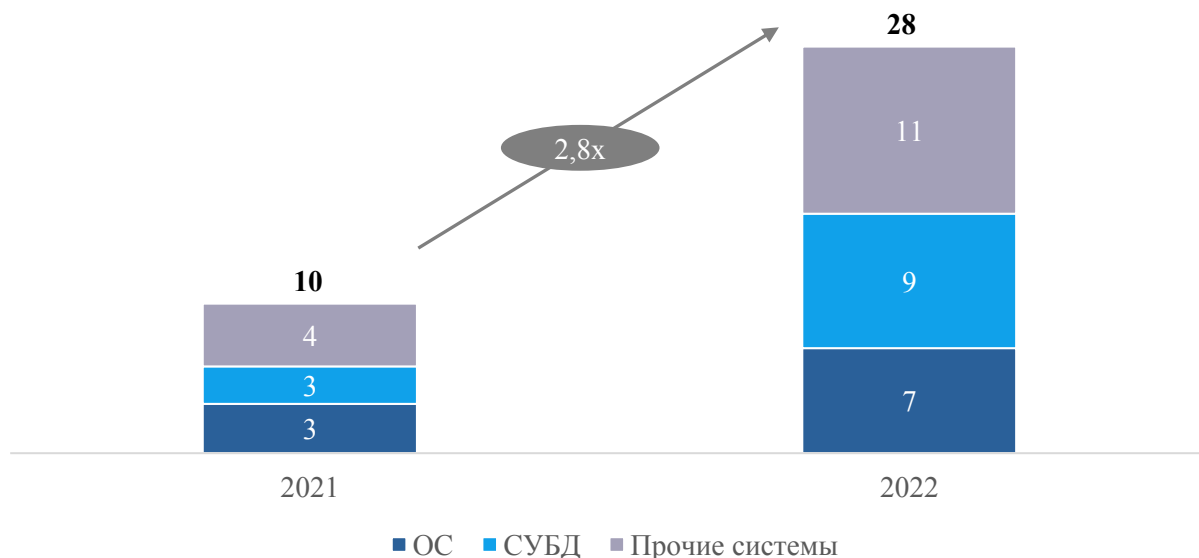


Рисунок 2. Продажи российских разработчиков инфраструктурного ПО

По данным индустриального отчета Strategy Partners, российский рынок инфраструктурного ПО продолжит расти и достигнет 270 млрд руб. к 2030 г., что соответствует среднегодовому темпу роста на уровне 17,0% с 2022 г. по 2030 г.

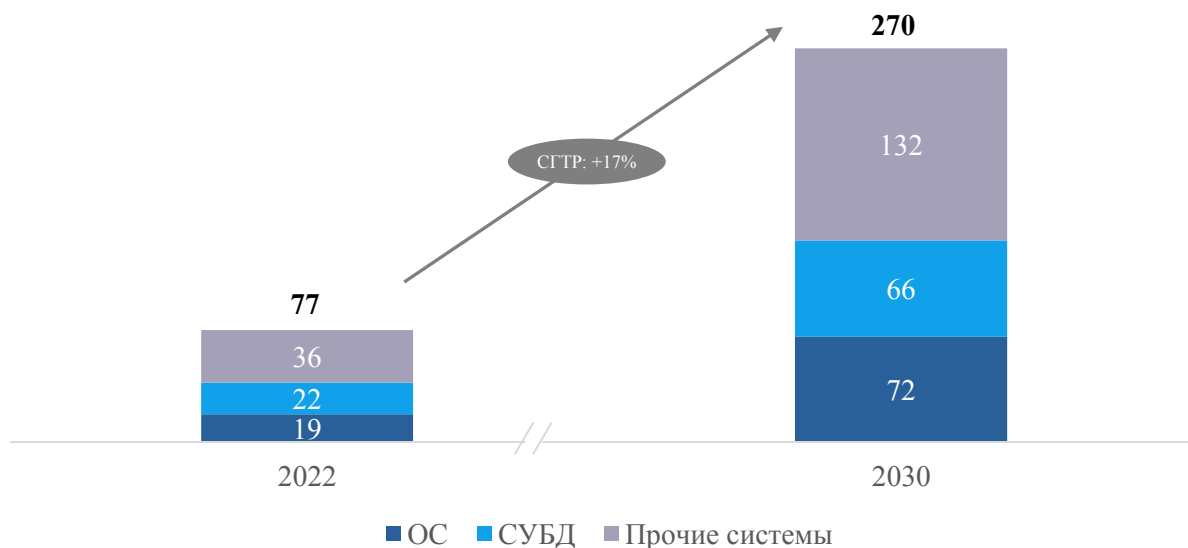


Рисунок 3. Объем российского рынка инфраструктурного ПО в 2022 и 2030 гг., млрд руб.

В связи с низкой вероятностью возвращения международных вендоров в среднесрочной перспективе, одним из основных факторов, влияющих на рынок инфраструктурного ПО, становится потребность клиентов в замещении продуктов иностранных производителей, в том числе в связи с технологической деградацией действующей ИТ-инфраструктуры. В этой связи рыночные позиции российских разработчиков продолжают усиливаться на фоне роста технологической зрелости импортонезависимого инфраструктурного ПО и формирования на их основе экосистем совместимого прикладного ПО. Данная тенденция затронет как рынок ПО для корпоративных клиентов, так и публичный сегмент, при этом, в силу высоких уровней проникновения иностранных разработчиков в корпоративном сегменте (99% в 2021 г.), данный сегмент представляет еще более существенный потенциал роста (в сравнении с публичным сегментом) для продуктов российских разработчиков в силу высокого потенциала замещения иностранных игроков. В результате, ожидается, что рыночная доля российских разработчиков инфраструктурного ПО вырастет с 36% в 2022 году до 90% в 2030 году, что транслируется в рост рынка российского инфраструктурного ПО

на уровне 31,1% в год. При этом, по оценкам Strategy Partners, к 2030 г. уровень проникновения российских разработчиков в публичном сегменте составит 94% (B2G+) и 97% (B2G), а в корпоративном сегменте – 55% (B2B E) и 37% (B2B).

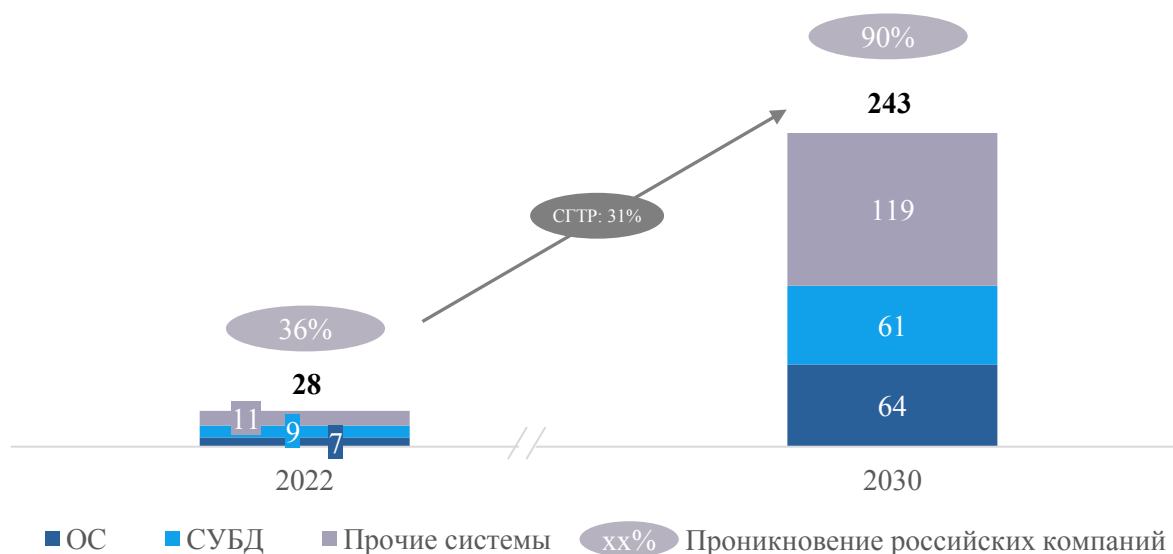


Рисунок 4. Объем рынка российских разработчиков инфраструктурного ПО в 2022 и 2030 гг., млрд руб.

### Ключевые продуктовые сегменты российского рынка инфраструктурного ПО

Ситуация, сложившаяся на рынке инфраструктурного ПО в различных целевых продуктовых сегментах по результатам 2022 года, характеризуется различным уровнем консолидации конкурентного ландшафта. В ряде сегментов с уходом иностранных лидеров на ведущие роли вышли отечественные производители. К таким продуктовым сегментам можно отнести операционные системы, системы управления базами данных (СУБД), ПО для резервного копирования, а также корпоративные почтовые сервисы. В других сегментах, таких как ПО для управления физической инфраструктурой и ПО для биллинга, сохранился высокий уровень фрагментации конкурентного окружения.

#### Операционные системы

Объем ключевого для Группы рынка операционных систем для ПК и серверов по результатам 2022 г. составил 19,0 млрд руб. Спад в сегменте ОС составил 43% относительно 2021 г., что связано с выжидательной позицией корпоративных клиентов и анализом ситуации на фоне высокой геополитической неопределенности 2022 г., что сформировало значительный отложенный спрос.

Крупнейшие международные разработчики остановили продажи и поддержку своих продуктов – по итогам 2022 г. их доля на рынке ОС составила 62% (против 90% в 2021 г.), в результате чего доля российских разработчиков в сегменте увеличилась, а тренд на консолидацию сегмента лидирующим игроком еще более усилился. Лидером рынка является Группа, доля которой в сегменте импортозамещенных ОС в 2022 г. выросла до 75%.

Ключевым драйвером продаж в данном сегменте в среднесрочной перспективе станет реализация программ импортозамещения ПО для объектов критической информационной инфраструктуры (КИИ) и вынужденное замещение иностранного ПО для поддержания непрерывности бизнеса. При этом в долгосрочной перспективе необходимость в обновлении ПО будет поддерживать ежегодные продажи российских ОС на стабильно высоком уровне. К 2030 г. объем рынка операционных систем достигнет 72 млрд руб., что соответствует среднегодовому темпу роста с 2022 г. по 2030 г. на уровне 18,2%. При этом ожидается, что доля российских ОС составит 89%.



### Операционные системы для встроенных систем

Объем сегмента операционных систем для программно-аппаратных комплексов (ПАК) таких как банкоматы, платежные терминалы, системы контроля доступа и т.д. составил 6,3 млрд руб. по итогам 2022 г., сократившись на 15% относительно значения 2021 г. На рынке представлены интегрированные в аппаратные комплексы решения как российских, так и иностранных производителей. Доля таких решений в 2022 г. составила 65%, что соответствует уровню 2021 г. (в 2021 г. – 66%). В среднесрочной перспективе государственное регулирование будет главным драйвером продаж в нишах, связанных с высокими требованиями к информационной безопасности.

По оценкам Strategy Partners, рынок ОС для встроенных систем достигнет 20,8 млрд рублей к 2030 г. (среднегодовой темп роста с 2022 г. по 2030 г. – 16,0%), а доля российских ОС в данном сегменте составит 90%.

### Управление службами каталогов

Согласно индустриальному отчету Strategy Partners, сегмент управления службами каталогов в 2022 г. сократился на 26% до 1,6 млрд рублей. Доля иностранных вендоров сократилась с 99% в 2021 г. до 92% в 2022 г., в то время как доли основных российских вендоров – ALD PRO (продукт Группы), Базальт СПО и РЕДОС – по итогам 2022 г. составили 5,1%, 0,9% и 0,6%, соответственно.

Размер сегмента управления службами каталогов к 2030 году достигнет 5,7 млрд рублей (среднегодовой темп роста с 2022 г. по 2030 г. – 16,7%), а доля российских игроков составит 94%.

### СУБД

Объем сегмента СУБД, по оценкам аналитиков Strategy Partners, снизился на 55% по итогам 2022 года до 21,7 млрд руб. Доля иностранных вендоров сократилась с 95% в 2021 г. до 58% в 2022 г. На лидирующие позиции вышел отечественный вендор Postgress Pro – его доля достигла 21%.

Ожидается, что значительный объем рынка, высвободившийся после ухода Oracle и других иностранных вендоров, будет достаточным для развития 2-3 крупных российских игроков. По мнению Strategy Partners, сегмент СУБД будет расти со средним темпом 15,0% в год и достигнет 66,2 млрд рублей к 2030 г., а доля российских разработчиков достигнет 92%.

### Средства для резервного копирования

Объем российского сегмента решений для резервного копирования, согласно индустриальному отчету Strategy Partners, в 2022 г. сократился на 25% до 5,9 млрд рублей. Доля иностранных вендоров сократилась с 81% в 2021 г. до 65% в 2022 г. На лидирующие позиции вышел отечественный продукт – Киберпротект с долей в 23,0%. Доля RuBackup (продукт Группы) по итогам 2022 года достигла 5,8%.

На текущий момент для сегмента характерен значительный объем отложенного спроса на уровне 10-15 млрд руб., который не освоен по причине отсутствия нужного функционала у российских ИТ-продуктов. Ожидается, что к 2030 году рынок средств для резервного копирования достигнет 22,6 млрд рублей (среднегодовой темп роста с 2022 г. по 2030 г. – 18,3%), а доля российских разработчиков достигнет 92%.

### Решения для виртуализации

Объем российского сегмента решений для виртуализации сократился в 2022 г. на 31% до 7,4 млрд рублей. Доля иностранных вендоров (VMware, Microsoft, Citrix) снизилась с 96% до 88%. На лидирующие позиции в сегменте вышли 2 российских игрока (Группа и Базис). Совокупная доля продуктов Группы (Брест, VMmanager и Termidesk) в данном сегменте составила 4,7%.

По оценкам Strategy Partners, объем сегмента решений для виртуализации к 2030 г. достигнет 26,7 млрд рублей (среднегодовой темп роста с 2022 г. по 2030 г. – 17,5%), а доля российских разработчиков достигнет 93%.

### ПО для учета и управления физической инфраструктурой

Объем сегмента ПО для учета и управления физической инфраструктурой, по оценкам Strategy Partners, снизился на 20% по итогам 2022 года до 7,8 млрд руб. Доля иностранных вендоров сократилась с 92% в 2021 г. до 57% в 2022 г. На рынке продолжают доминировать решения собственной разработки, интегрированное в аппаратную часть, при этом наблюдается постепенная миграция в сторону продуктов сторонних разработчиков.

Объем сегмента ПО для учета и управления физической инфраструктурой достигнет 23,6 млрд рублей к 2030 г. (среднегодовой темп роста с 2022 г. по 2030 г. – 14,8%), а доля российских разработчиков на нем вырастет до 93%.

### ПО для биллинга

По данным индустриально отчета Strategy Partners, объем сегмента ПО для биллинга снизился на 50% в 2022 г. и составил 2,9 млрд руб. Доля иностранных вендоров сократилась с 91% в 2021 г. до 58% в 2022 г. При этом рынок остается фрагментированным – доля крупнейшего участника не превышает 5%. Сегмент отличается преобладанием традиционных решений, разработанных самими заказчиками, и узкоспециализированных продуктов, которые в совокупности занимают более 90% сегмента. Продукты на базе открытого кода также присутствуют на рынке. Ключевыми потребителями указанного ПО являются телекоммуникационные компании, интернет провайдеры, финансовые организации и другие крупные корпоративные пользователи, имеющими высокие специфические требования к продукту.

Ожидается, что среднегодовой темп роста сегмента с 2022 г. по 2030 г. составит 22,4%, а его объем достигнет 14,4 млрд рублей к 2030 г. Доля российских разработчиков вырастет до 89% к 2030 г. Сегмент крупного бизнеса (B2B Enterprise) будет демонстрировать умеренный интерес к импортозамещению иностранных продуктов, при этом конкуренция в каждой нише данного сегмента будет осложнена высокой специализацией решений и наличием бесплатных или крайне дешевых продуктов.

### Почтовые сервисы

Объем российского сегмента почтовых решений, по оценке Strategy Partners, сократился в 2022 году на 31% и составил 3,8 млрд рублей, при этом доля лидирующих иностранных вендоров (Microsoft и HCL Notes) сократилась с 90% до 66%. Сегмент почтовых решений проходит фазу быстрого импортозамещения из-за наличия на рынке зрелых российских продуктов.

Ожидается, что объем сегмента почтовых сервисов к 2030 г. достигнет 12,3 млрд рублей (среднегодовой темп роста с 2022 г. по 2030 г. – 15,9%), а доля российских игроков составит 73%.

### Управление мобильностью

Объем сегмента ПО для управления мобильностью предприятия по оценкам Strategy Partners сократился в 2022 году на 48% до 0,5 млрд руб. В 2021 г. более 56% рынка занимали продукты VMware и Microsoft, доля которых снизилась до 14% в 2022 г. После ухода иностранных вендоров рынок характеризуется высокой степенью фрагментации, при этом лидером рынка является WorksPad (продукт Группы) с долей 18%.

Сегмент ПО для управления мобильностью предприятия продолжит расти со среднегодовым темпом роста с 2022 г. по 2030 г. в 36,3%. Объем сегмента достигнет 5,6 млрд рублей к 2030 г., а доля российских разработчиков – 94%.

## **Обзор конкурентной среды на российском рынке инфраструктурного ПО**

На российском рынке инфраструктурного ПО присутствуют два типа участников:

- *Экосистемные игроки.* Разработчики экосистемы продуктов, способные составить конкуренцию одновременно по нескольким ИТ-направлениям. Зачастую такие игроки развиваются по схожей с Группой бизнес-модели, разрабатывая стек инфраструктурных

продуктов вокруг операционной системы. К таким игрокам можно отнести РЕД СОФТ, Базальт СПО и Скала-Р.

- *Нишевые игроки.* Разработчики, специализирующиеся на определенных продуктовых сегментах рынка инфраструктурного ПО. К таким игрокам можно отнести «Киберпротек» в сегменте систем резервного копирования, «Postgres Pro» – в сегменте СУБД, Communicate Pro – в корпоративных почтовых сервисах.

При этом Группа предлагает наиболее полный продуктовый стек на рынке инфраструктурного ПО, а в ряде сегментов (таких как почтовые сервисы, ПО для резервного копирования) не представлен ни один экосистемный игрок за исключением Группы.

Ключевые продуктовые сегменты рынка инфраструктурного ПО	Нишевые игроки					
	АСТРА	РЕДСОФТ	скала <sup>р</sup>	baseait	РДСА	
Операционная система	✓	✓	✗	✓	✓	✗
СУБД	✓	✓	✓	✗	✗	PostgresPro
Виртуализация	✓	✓	✓	✓	✓	BASIS
Резервное копирование	✓	✗	✗	✗	✗	КИБЕР ПРОТЕКТ
Почтовый сервис	✓	✗	✗	✗	✗	COMMUNICATE
Управление мобильностью	✓	✓	✗	✗	✓	✗
Управление инфраструктурой	✓	✓	✗	✗	✓	✗

Рисунок 5. Ключевые отечественные конкуренты Группы<sup>12</sup>

## Международная практика развития рынка инфраструктурного ПО

В международной практике существуют два типа компаний, представленных в сегменте инфраструктурного ПО и имеющих собственную операционную систему в линейке продуктов:

- *Отраслевые гиганты.* Международные производители ПО с широкой линейкой ИТ-продуктов, имеющие широкую географию продаж по всему миру как в B2B, так и в B2C сегментах (например, Microsoft, RedHat).
- *Национальные поставщики.* Крупные разработчики ПО в рамках отдельной страны или макрорегиона, слабо представленные за их пределами. Как правило, такие игроки значительно представлены в сегменте B2G и ограничено в B2B, при этом практически отсутствуют в B2C сегменте. Основным продуктом для них является операционная система, а предложение других продуктов – существенно ограничено. Данный тип компаний получил развитие в 2000-х годах на фоне потребности построения независимых ИТ-систем для публичного сектора.

<sup>12</sup> В качестве нишевых игроков указаны нишевые лидеры среди конкурентов Группы в продуктовых сегментах рынка по объемам выручки по РСБУ в 2022 г.

Правительства стран, стремящиеся к технологическому суверенитету, как правило оказывают содействие разработке национального инфраструктурного ПО (например, законодательные ограничения на использование иностранного ПО в B2G сегменте). Регулирование со стороны государства критически важных сегментов ИТ-рынка ускоряет переход на национальные решения. Так, компании, обеспечивающие стране технологический суверенитет в области ПО, демонстрируют значительный рост выручки после того, как вводятся внутренние ограничения: рост выручки национальных разработчиков ОС в Китае и Южной Корее составил 91% и 21% в первый год после введения внутренних ограничений на использование иностранных операционных систем.

Группа занимает уникальную позицию в отрасли, сочетая в себе свойства обоих типов. Группа является сильным национальным игроком, доминирующим на российском рынке операционных систем, при этом предлагая клиентам открытую экосистему инфраструктурного ПО, совместимую с широким спектром как аппаратных, так и программных ИТ-продуктов партнеров.

### Анализ целевого рынка Группы в дружественных странах

По мере насыщения отечественного рынка инфраструктурного и прикладного ПО, российские компании, обладающие наиболее конкурентными продуктами, могут рассматривать возможности выхода на глобальный рынок. Наиболее перспективными из стран дальнего зарубежья станут рынки дружественных государств, характеризующиеся низким уровнем развития цифровых технологий и значительным потенциалом роста затрат на ИТ: Индия, Индонезия, Бразилия и макрорегион Ближнего Востока и Северной Африки (MENA).

Совокупный объем рынка инфраструктурного ПО в указанных регионах по итогам 2022 года составил 5,7 млрд долларов, а общий размер рынка ПО – 74 млрд долларов. Ожидается, что среднегодовой темп роста сегмента инфраструктурного ПО в этих странах в период с 2022 г. по 2030 г. составит 10%, а его объем достигнет 11,6 млрд долларов или более 1,0 трлн рублей к 2030 г., что превосходит объем российского рынка практически в 4 раза.

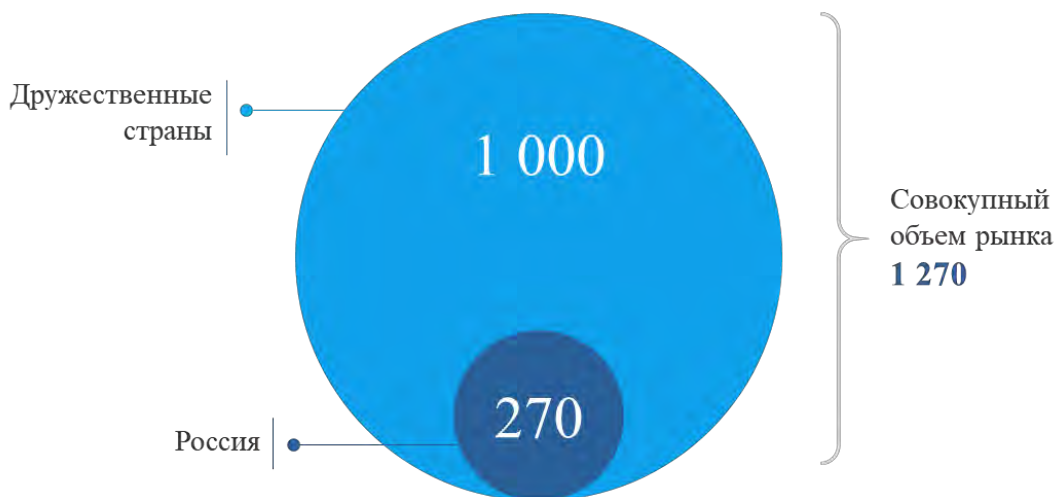


Рисунок 6. Объем рынков инфраструктурного ПО России и указанных дружественных стран в 2030 г., млрд руб.

При этом выход на некоторые рынки – например, рынок Индии, который по прогнозам Strategy Partners достигнет к 2030 г. 3,1 млрд долларов – будет возможен в первую очередь через партнерство российских разработчиков с локальными игроками.

**Сложившиеся в отрасли тенденции (благоприятные и неблагоприятные), которые могут повлиять на основные операционные и (или) финансовые показатели деятельности Группы:**

1. Прекращение поставок и поддержки ИТ-продуктов западными компаниями ускорило процесс импортозамещения. Переход клиентов на российские разработки позволяет Группе занимать ниши ушедших игроков, увеличивая выручку и расширяя рыночную долю Группы;

2. Тренд на переход от импортозамещения отдельных ИТ-продуктов к платформенным решениям будет способствовать росту компаний, способных предложить эффективные комплексные решения в области ИТ-инфраструктуры, и окажет положительное влияние на рост выручки от продуктов экосистемы Группы;
3. Продолжающийся процесс цифровой трансформации экономики, являющийся одним из национальных приоритетов развития, оказывает значительный положительный эффект на развитие ИТ-отрасли и уровень спроса на ИТ-продукты, в том числе и на продукты Группы.
4. Беспрецедентный уровень государственной поддержки ИТ-отрасли, направленный как на стимулирование спроса на отечественные ИТ-продукты, так и на поддержку российских разработчиков через ряд налоговых льгот и преференций, является дополнительным драйвером развития ИТ-отрасли в целом и, в частности, положительно влияет на операционные и финансовые показатели Группы.
5. Повышенный спрос на системы информационной безопасности продолжит стимулировать рост рынка российских решений в области кибербезопасности и защищенных ИТ-систем, что также окажет позитивный эффект на продажи ИТ-продуктов с интегрированными средствами защиты информации, в том числе, на продукты Группы.
6. Кадровый дефицит на ИТ-рынке, вызванный двумя волнами миграции ИТ-специалистов, произошедшими в 2022 г., потенциально может оказаться сдерживающим фактором в развитии российских ИТ-компаний и может ускорить рост расходов ИТ-компаний на персонал. При этом, после ухода западных компаний на рынке высвободились высококвалифицированные ИТ-специалисты, ранее работавшие в этих компаниях, что увеличивает общее количество доступных на рынке ИТ-специалистов.

Перечисленные выше тенденции в отрасли, по мнению органов управления Эмитента, могут повлиять на финансовые и операционные показатели Группы.

## **Сильные и слабые стороны**

### **1. Крупный целевой рынок инфраструктурного ПО с беспрецедентной возможностью роста для российских разработчиков**

Группа работает на крупном и фундаментально растущем рынке инфраструктурного ПО, который является основополагающим сегментом для развития рынка российского ПО в целом. Согласно индустриальному отчету Strategy Partners, размер рынка инфраструктурного ПО в России достиг 77 млрд руб. в 2022 году, что составляет 7,0% рынка ПО и ИТ-услуг и 2,8% ИТ-рынка, соответственно.

Глобальный тренд на цифровую трансформацию обеспечивает стабильно высокую потребность в развитии современного и эффективного инфраструктурного ПО. Операционная система и инфраструктурное программное обеспечение являются ключевыми технологиями для разработки новых информационных систем, передовых продуктов и сервисов, а также обеспечения гибкости их развертывания и масштабирования. Массовое внедрение ИТ в различных отраслях экономики и автоматизация процессов вкупе с постепенным внедрением систем искусственного интеллекта, применением машинного обучения и анализа больших данных будут способствовать росту доли расходов на ИТ в ВВП с 1,9% в 2022 году до уровня 2,4%, что соответствует медианному значению стран БРИКС (без учета РФ и ЮАР).

Группа сфокусирована на разработке и продвижении собственной ОС Astra Linux и экосистемы продуктов инфраструктурного ПО в клиентских сегментах B2B Enterprise, B2B, B2G и B2G+. Ожидается, что целевой рынок Группы в данных клиентских сегментах достигнет 270 млрд руб. в 2030 году, продемонстрировав среднегодовой темп роста на уровне 17,0% относительно 2022 года.

Ключевым продуктовым сегментом целевого рынка является сегмент операционных систем, в котором Группа занимает лидирующие позиции среди российских разработчиков. Ожидается, что сегмент операционных систем будет ежегодно расти с темпом 18,2% до 2030 года. При этом остальные продуктовые сегменты целевого рынка, в которых Группа представлена посредством собственной экосистемы построенных вокруг ОС Astra Linux продуктов, также обладают высоким потенциалом роста. Например, ожидаемый среднегодовой темп роста сегмента систем управления базами данных (СУБД) до 2030 года составляет 15,0%, ПО для резервного копирования – 18,3%, ПО для виртуализации – 17,5%.

Исторически, несмотря на стимулирование перехода на импортонезависимые решения, доминирующую роль на российском рынке инфраструктурного ПО занимали глобальные разработчики во главе с Microsoft. Так, на долю международных вендоров приходилось ок. 92% российского рынка инфраструктурного ПО в 2021 году, в то время как в 2022 году их доля упала на 28 п.п. до 64%.

Однако в результате одномоментного ухода или приостановления деятельности на российском рынке большинства ключевых иностранных производителей на фоне возникшей геополитической ситуации российский рынок инфраструктурного ПО перешел к ускоренному импортозамещению. Тренд на усиление цифрового суверенитета создает беспрецедентную возможность роста для российских разработчиков, способных предложить альтернативные конкурентные продукты. Ожидается, что доля российских разработчиков на рынке инфраструктурного ПО вырастет с 40% в 2022 году до 90% к 2030 году, а среднегодовой рост рынка российского инфраструктурного ПО (относящегося к российским разработчикам) составит 29,5% и достигнет 235 млрд руб. в 2030 году.

Государственное регулирование и поддержка ИТ-отрасли останутся важными факторами дальнейшего развития российских разработчиков инфраструктурного ПО и перехода на импортонезависимые продукты. В частности, в марте 2022 года Правительством РФ дано указание о полном запрете к 2025 году на закупку иностранного ПО для организаций, которые владеют критической информационной инфраструктурой (КИИ). В дополнение к этому, для государственных органов и компаний с государственным участием установлены целевые показатели по увеличению доли российского программного обеспечения в ИТ-закупках как минимум до 80%. Также летом 2022 по поручению Председателя Правительства Российской Федерации были созданы 35 индустриальных центров компетенций по замещению зарубежных отраслевых цифровых продуктов и решений (ИЦК), а также 10 центров компетенций по развитию российского общесистемного и прикладного программного обеспечения (ЦКР). Основная задача данных центров заключается в обеспечении перехода на российские технические решения в ключевых отраслях экономики. В рамках каждого ИЦК и ЦКР ведется активная работа по созданию новых отечественных продуктов и решений на базе импортонезависимого стека инфраструктурных технологий.

В результате ожидается, что, среди прочих, данные меры поддержки обеспечат дополнительный рост проникновения российских разработчиков на целевом рынке инфраструктурного ПО. Согласно индустриальному отчету Strategy Partners, к 2030 уровень проникновения российских ОС составит 94% и 97% (в B2G+ и B2G сегментах, соответственно) в публичном клиентском сегменте, что соответствует приросту на 89 и 84 п.п. по сравнению с 2021 годом.

Сегмент корпоративных клиентов сохраняет еще более значимый долгосрочный потенциал роста для продуктов российских разработчиков инфраструктурного ПО. Так, проникновение иностранных производителей в данном клиентском сегменте превысило 99% в 2021 году. Дальнейшее повышение зрелости продуктов российских производителей вкуче с более низкой стоимостью владения по сравнению с продуктами глобальных разработчиков будут способствовать росту рыночной доли российских производителей. В результате ожидается, что уровень проникновения российских ОС в корпоративном клиентском сегменте достигнет 55% и 37% (в B2B Enterprise и B2B сегментах, соответственно) к 2030 году, что соответствует приросту на 54 и 36 п.п. по сравнению с 2021 годом.

## **2. Astra Linux – бесспорный лидер среди российских разработчиков инфраструктурного ПО**

Группа является безоговорочным лидером среди российских разработчиков инфраструктурного ПО, стабильно увеличивающим отрыв от конкурентов. Согласно индустриальному отчету Strategy Partners, по результатам 2022 года в основополагающем продуктовом сегменте – операционных системах – Группа укрепила свое лидерство среди российских разработчиков, увеличив долю рынка до 74,5% по сравнению с 48,6% в 2020 году. Группа также является лидером на рынке российских разработчиков инфраструктурного ПО (включая ОС) с долей рынка 22,8% в денежном выражении.

Достижение и укрепление лидерской позиции стало возможным благодаря предложению Группой комплекса продуктов мирового класса, построенного с использованием лучших практик глобальных разработчиков:

- Уникальная экосистема высококлассных импортнезависимых продуктов, построенная на базе собственной ОС Astra Linux, комплексно закрывает все потребности заказчиков в стеке инфраструктурного ПО и обеспечивает требуемый уровень информационной безопасности.
- Обширная сеть партнеров, разрабатывающих совместимое с инфраструктурным стеком Группы прикладное корпоративное ПО и аппаратное обеспечение, гарантирует бесшовную интеграцию продуктов Группы в ИТ-ландшафт заказчиков, существенно снижая затраты на комплексный процесс миграции и внедрения.
- Наличие собственной команды высококлассных ИТ-специалистов и инструментария Astra Automation для автоматического развертывания позволяют эффективно внедрять инфраструктурное ПО Группы в соответствии с различными сценариями и требованиями заказчиков, в том числе обеспечивая интеграцию с продуктами сторонних разработчиков в рамках единой ИТ-инфраструктуры.
- Развитый портфель сервисов, покрывающий весь жизненный цикл продуктов, включая консалтинг в рамках сложных проектов внедрения, «пилотирование» продуктов на стороне заказчика, обновление и доработку продуктов, обучение сотрудников и непрерывную многоуровневую техническую поддержку.
- Интегрированная в бизнес-процессы и организационную структуру культура инноваций, объединяющая развитие отдельных продуктовых направлений автономными командами в рамках единой логики и архитектуры развития стека инфраструктурного ПО Группы и позволяющая тиражировать в рамках «коробочных» продуктов наиболее перспективные продукты, разработанные по индивидуальным запросам клиентов.
- Большой опыт успешных M&A приобретений и эффективной интеграции сторонних продуктов в стек инфраструктурного ПО Группы позволяет своевременно определять и консолидировать наиболее востребованные клиентами продукты с высоким синергетическим эффектом для развития экосистемы Группы.

Комплексный подход в построении продуктовой экосистемы Группы вместе с ее открытостью и высоким уровнем совместимости с партнерскими продуктами превращает стек инфраструктурного ПО Группы в платформу для эффективного построения прикладного горизонтального ПО и отраслевых продуктов, что обеспечивает сильный сетевой эффект, стабильно укрепляющий лидерство и увеличивающий отрыв Группы от конкурентов. Так, крупная и растущая сеть совместимых партнерских продуктов повышает спрос конечных заказчиков на использование собственных продуктов Группы при построении ИТ-инфраструктуры. В свою очередь, рост установленного парка ОС Группы, достигший по состоянию на 31 декабря 2022 года ок. 2,5 млн инсталляций на рабочих станциях и ИТ-инфраструктуре заказчиков, требует от сторонних разработчиков при создании новых продуктов обеспечивать их совместимость с продуктами экосистемы Группы, что еще больше увеличивает многообразие совместимых продуктов программного и аппаратного обеспечения. По состоянию на 30 июня 2023 года количество партнеров-разработчиков прикладного ПО и производителей оборудования составило более 700, а количество разработанных ими совместимых программных и аппаратных продуктов - более 2 000, что значительно превосходит аналогичный показатель совместимости ближайшего конкурента.

### **3. Развитая экосистема передового инфраструктурного ПО и сервисов на базе собственной ОС Astra Linux**

Группой разработаны продукты мирового класса, которые комплексно закрывают потребности заказчиков из различных целевых клиентских сегментов и отраслей экономики при создании и развитии стека инфраструктурного ПО.

В основе продуктовой экосистемы Группы лежит собственная универсальная ОС Astra Linux, характеризующаяся высокой степенью защищенности и совместимости. ОС Astra Linux является единой платформой для всех типов устройств и процессорных архитектур, что позволяет обеспечивать широкую сферу применения, например, использовать серверное исполнение ОС, адаптированное для высоких нагрузок, для применения в серверной части ИТ-инфраструктуры

заказчика, десктопное исполнение – для создания защищенных рабочих мест и решения широкого круга задач, а также мобильное исполнение, адаптированное для смартфонов, планшетов и других устройств, для обеспечения безопасной удаленной работы сотрудников.

В связи с растущим запросом на защищенность операционных систем Группа уделяет первостепенное внимание собственным разработкам в сфере информационной безопасности. ОС Astra Linux обеспечивает требуемый уровень защищенности заказчикам за счет собственных встроенных средств защиты информации и вариативных настроек для создания кастомизированных профилей информационной безопасности. Например, аналогично решениям Microsoft, используется мандатный контроль целостности, который является уникальным для российского рынка подходом, выгодно отличающим операционную систему Группы от конкурентов. Подобный подход Группы к безопасности позволил ОС Astra Linux стать единственной ОС в стране, соответствующей требованиям информационной безопасности ключевых регуляторов российского рынка. Помимо этого, для обеспечения высокого уровня безопасности специалисты Группы реализуют всестороннее тестирование программного кода продукта, что позволяет оперативно выявлять и устранять ошибки, уязвимости и нарушения логики работы механизмов защиты. Высокий уровень безопасности обеспечивается как в собственных продуктах Группы, так и поддерживается при разработке сторонних продуктов благодаря предоставлению внешним разработчикам инструментов работы с безопасным кодом.

Многолетний опыт работы на российском ИТ-рынке, сильные компетенции в разработке и глубокое понимание потребностей клиентов при выстраивании эффективной ИТ-инфраструктуры позволили Группе построить на базе ОС Astra Linux продуктовую экосистему, предлагающую широкий спектр продуктов, включая собственную СУБД, средства виртуализации, резервное копирование, различные инфраструктурные платформы управления облачными ресурсами, инструменты создания удаленных рабочих мест и другие продукты. Портфель собственных продуктов Группы позволяет заказчикам осуществлять переход на импортонезависимые решения в стеке инфраструктурного ПО, в том числе эффективно замещая передовые решения иностранных разработчиков, ушедших с российского рынка. Например, почтовый сервер RuPost полностью замещает решение Microsoft Exchange, система управления базами данных Tantor – MS SQL и Oracle, продукт облачной виртуализации Брест – VMware и Microsoft Hyper-v, инфраструктура рабочих мест VDI TERMIDESK и система управления корпоративной мобильностью WorksPad – Citrix и VMware, система резервного копирования RuBackup – Veeam, Commvault и Veritas.

Экосистема продуктов Группы постоянно дополняется новыми востребованными продуктами как за счет собственной разработки, так и за счет продуманной стратегии приобретений посредством M&A, построенной на основе взаимовыгодного сотрудничества с основателями и разработчиками приобретаемых компаний. Так, в рамках приобретения новых продуктов, Группа стремится обеспечить независимость существующих команд разработчиков для сохранения их фокуса на продуктовом развитии и одновременно высокий уровень мотивации акционеров приобретаемых компаний благодаря сохранению их доли владения на уровне 20-30%. При этом включение нового востребованного рынком продукта в экосистему Группы позволяет повысить ее комплектность и одновременно масштабировать соответствующий продукт за счет доступа к экосистеме и целенаправленного продвижения внутри обширной базы клиентов Группы. Например, продажи приобретенной системы автоматизированного резервного копирования RuBackup после интеграции в продуктовую экосистему Группы возросли в 136 раз по результатам 2022 года относительно уровня 2021 года.

Для увеличения востребованности программного обеспечения Группы в качестве ключевого стека инфраструктурного ПО заказчиков Группа придерживается мультиплатформенного подхода, позволяющего совмещать продукты Группы с другими операционными системами, а также уделяет значительное внимание развитию сети совместимого с собственной операционной системой партнерского прикладного ПО и аппаратного обеспечения. С этой целью Группа развивает партнерскую программу Ready for Astra, предлагающую технологическим партнерам широкий набор эффективных инструментов для создания совместимых с стеком Группы продуктов, в том числе, взаимное тестирование на совместимость программных и аппаратных продуктов, глубокое технологическое взаимодействие, а также инструментарий для создания безопасного ПО с минимальным количеством уязвимостей, рисков и ошибок. Число сертифицированных



технологических партнеров Группы выросло с 112 в 2020 году до более 700 по состоянию на 30 июня 2023 года, при этом в числе партнеров присутствуют лидирующие российские разработчики Kaspersky, Positive Technologies, Яндекс, PostgresPro, CommuniGate Systems, IVA Technologies, Нанософт, СКБ Контур.

Развитая продуктовая экосистема инфраструктурного ПО, дополняемая крупнейшей сетью совместимых продуктов, позволяет Группе формировать различные продуктовые предложения по востребованным сценариям применения, комбинируя сторонние продукты с продуктами собственной разработки. Такой подход позволяет заказчику централизованно получать готовое решение, позволяющее эффективно заместить комплекс продуктов иностранных производителей в ИТ-инфраструктуре, сократить общую стоимость владения и обслуживания по сравнению с международными аналогами и снизить технологические риски при внедрении и эксплуатации таких комплексных решений. Примером готового бизнес сценария для малого и среднего бизнеса является комплексная информационная система управления деятельностью предприятия «1С:Предприятие», развернутая на интегрированном стеке продуктов Группы, состоящим из защищенной серверной ОС Astra Linux, СУБД Tantor и платформы Tantor, системы резервного копирования RuBackup. Данный комплекс позволяет системе «1С» работать эффективно и надежно, обеспечивает повышенную производительность и предоставляет следующий функционал: встроенная система администрирования и мониторинга, централизованное управление через графический интерфейс, интеллектуальный анализ запросов, поиск узких мест при эксплуатации и применение отказоустойчивых решений. При этом непрерывность бизнес-процессов дополнительно обеспечивается в том числе современным средством резервного копирования, уникальный функционал которого позволяет не только бэкапировать всю инфраструктуру, но и сокращать размеры резервных копий и оптимально использовать дисковое пространство. Таким образом, заказчики получают надежную и защищенную инфраструктуру для обработки, хранения, и использования данных для платформы «1С» практически любого масштаба и под любые нагрузки.

Эффективность готовых сценариев из экосистемы Группы определяется целым набором характеристик. Так, высокая масштабируемость продуктов Группы достигается за счет использования уникальной для российского рынка технологии Astra Automation, которая предназначена для настройки и автоматизированного развертывания продуктов в рамках любых инсталляций всего за несколько часов вместо стандартных для рынка нескольких недель. Помимо сокращения времени развертывания продуктов Группы в инфраструктуре заказчика, использование Astra Automation позволяет более эффективно использовать ресурсы технических специалистов. Кроме того, автоматизированные средства управления и графические интерфейсы снижают требования к компетенциям сотрудников и позволяют быстрее обучить и перепрофилировать администраторов на продукты Группы. При обращениях в рамках технического сопровождения по готовым комплексным сценариям существенно сокращается время на диагностику, разбор и выявление проблемы, поскольку используемые решения стандартизованы в рамках всего комплекса.

Помимо эффективного решения задач создания эффективной ИТ-инфраструктуры, Группа обеспечивает требуемый уровень информационной безопасности, тем самым закрывая все ИТ- и ИБ-требования заказчиков в рамках единого окна. Группа исторически уделяла особое внимание обеспечению требований информационной безопасности и сформировала уникальное ценностное предложение, в основе которого лежат собственные базовые средства защиты информации от несанкционированного доступа, ОС Astra Linux, ALDPro, Tantor. В рамках решения задач информационной безопасности Группа уделяет первостепенное внимание контролю качества при разработке собственных продуктов, управлению уязвимостями (vulnerability management), а также высокому уровню совместимости и интегрируемости собственных средств защиты информации и прочих продуктов экосистемы с высококлассными продуктами сторонних ИБ-вендоров.

#### **4. Эффективная операционная модель с фокусом на инновациях**

Важной отличительной особенностью Группы является выстроенная операционная модель, эффективно объединяющая продуктовые направления с централизованными функциями и сервисами.

Высокая автономность команд на уровне каждого продуктового направления позволяет Группе оперативно реагировать на запросы клиентов и быстро меняющиеся рыночные тренды. Разработка каждого продукта и стратегия его развития осуществляется с учетом видения продуктовых команд, что делает процесс наиболее эффективным. При этом такой подход основывается на ключевых принципах развития продуктовой экосистемы Группы, таких как обеспечение совместимости с другими продуктами Группы и исключение внутренней конкуренции между продуктами экосистемы, а также обеспечение требуемого уровня информационной безопасности. В свою очередь, централизованная техническая дирекция Группы осуществляет консолидированное управление продуктовой экосистемой Группы, объединяя видение и стратегию развития каждого продуктового направления, определяет направление дальнейшего развития экосистемы в целом, разрабатывает различные сценарии применения и формирует востребованные комбинации продуктов.

Важным фактором дальнейшего технологического развития Группы является опытная команда высококлассных разработчиков и инженеров. Исторически Группа осуществляла масштабные и своевременные инвестиции в команду специалистов для поддержания высокого уровня инноваций и развития продуктовой экосистемы. По состоянию на 30 июня 2023 года количество сотрудников Группы составляло свыше 1 650 специалистов, из которых более 1 000 являлись техническими специалистами с фокусом на разработке, внедрении и техническом сопровождении. Своевременное усиление команды опытными специалистами, в том числе за счет найма квалифицированных кадров из покинувших российский рынок команд международных вендоров, стало возможным благодаря лидерству и сильному бренду Группы, применению лучших практик найма персонала, а также предложению амбициозных задач вкуче с выстроенной программой премирования и возможностями карьерного роста.

В свою очередь, централизованная система управления продажами и маркетингом позволяют эффективно продвигать и реализовывать постоянно развивающиеся продукты Группы среди большого количества клиентов в различных отраслях экономики. Ежегодно Группа принимает участие в более 450 маркетинговых мероприятиях, включая крупнейшие бизнес-форумы и профильные ИТ-мероприятия на территории России и в странах СНГ, и осуществляет многоканальный маркетинг как отдельных продуктов Группы, так и продуктовых направлений. Управление продажами строится на индивидуальном подходе к заказчикам, по примеру крупнейших международных разработчиков, с учетом отраслевой специфики. Так, аккаунт-менеджеры имеют глубокое представление о бизнес-задачах и особенностях ИТ-инфраструктуры заказчика, что позволяет выявлять ключевые потребности и своевременно предлагать подходящие продукты Группы, в том числе с помощью привлечения продуктовых технических специалистов. Группа детально прорабатывает все запросы и проблемы клиента, формирует понимание заказчика в необходимости применения продуктов. При этом продажи осуществляются через развитую сеть партнеров (прямых и второго уровня), состоящую из более 4 400 организаций, включая дистрибьюторов и системных интеграторов с высоким уровнем сервиса и экспертизы. Такой подход позволяет эффективно реализовывать продукты Группы на «последней миле», а также оперативно доставлять новые продукты и обновления до конечных заказчиков.

Важным конкурентным преимуществом Группы также является способность не только разработать востребованные продукты, но и осуществить их пилотирование, внедрение в ИТ-инфраструктуру заказчика, а также обеспечить многоуровневое техническое сопровождение. Наличие единой службы технического сопровождения, состоящей из более 500 специалистов, позволяет оперативно выявлять инциденты и своевременно осуществлять доработки продуктов за счет взаимодействия с обширной базой клиентов. Реализация крупных комплексных проектов по переходу на импортонезависимое ПО осуществляет специализированная команда Astra Consulting. При этом для удовлетворения высокого спроса на сложные проекты внедрения в 2023 году Группа создала ресурсно-сервисную компанию ICL Astra Services, которая является совместным предприятием с ИТ-компанией ICL Services, насчитывающей свыше 140 опытных инженеров.

## **5. Высокий потенциал монетизации крупной, растущей и диверсифицированной клиентской базы**

Беспорное лидерство в сегменте российских операционных систем вкуче с уникальной экосистемой инфраструктурного ПО и высоким качеством сервисов обеспечивают стабильно

высокий спрос со стороны клиентов на продукты Группы. Так, количество уникальных клиентов Группы выросло с 5,3 тыс. клиентов в 2020 году до 19 тыс. клиентов по результатам на 30 июня 2023 года, увеличившись более чем в 3,6 раз.

Ввиду исторического фокуса на регулируемом рынке, превалирующую долю в клиентской базе Группы занимал публичный клиентский сегмент. В связи с уходом с российского рынка ряда ключевых иностранных производителей, с одной стороны, и уникальными возможностями Группы по их эффективному замещению, с другой стороны, Группа продемонстрировала дальнейшую диверсификацию продаж по клиентским сегментам и отраслям экономики. По результатам первого полугодия 2023 года доля сегмента корпоративных клиентов в выручке составила 70% по сравнению с 28% в 2020. При этом выручка от корпоративных клиентов характеризуется высоким уровнем диверсификации: доля клиентов в структуре выручки корпоративного клиентского сегмента из отрасли энергетики составила 20%, из нефтегазовой индустрии 14%, из финансового сектора 11% в общей структуре всех клиентов.

Важным преимуществом развитой продуктовой экосистемы, помимо возможности комплексно закрывать потребности заказчиков в рамках единого предложения, является способность привлекать новых клиентов через продажи отдельных продуктов или их комбинаций в соответствии с различными сценариями заказчика. Данный подход стал возможным благодаря разработке продуктов по принципу мультиплатформенности и их высокой совместимости с программным и аппаратным обеспечением сторонних вендоров. Например, для решения задачи создания мобильных рабочих мест Группа может предлагать комбинацию серверной ОС Astra Linux, почтовых решений WorksPad и RuPost, а также сторонних ВКС и офисного ПО. В дальнейшем, получив доступ к клиенту, Группа стремится увеличить проникновение своих продуктов в инфраструктурном стеке заказчика благодаря передовому технологическому уровню продуктов и высокому качеству сервисов Группы. Также для экономической эффективности продукты Группы предлагаются в составе «бандлов» – коммерческой упаковки лицензий, состоящей из нескольких позиций ПО, продаваемых как единое целое для удобства, скорости бюджетирования и закупки целого решения. Данный экономический стимул побуждает заказчиков покупать связки ПО для реализации своих бизнес-сценариев, а Группа экономит затраты на сопровождение конечных решений.

Высококвалифицированная команда продаж Группы обладает глубоким пониманием потребностей клиентов и своевременно предлагает заказчикам необходимые решения на базе продуктов экосистемы. Мотивация команды продаж покрывает цели как по продаже продуктов Группы новым, так и существующим клиентам за счет дополнительных продаж. Удовлетворенность клиентов продуктами и сервисами Группы подтверждается высокой долей повторных продаж клиентов – так, когорта клиентов впервые приобретших продукты Группы в 2020 г., дополнительно приобрела продукты Группы в денежном выражении в 4,8 раз больше за период с 31 декабря 2020 года по 30 июня 2023 года.

При этом клиентская база сохраняет высокий потенциал монетизации за счет дополнительных и кросс-продаж продуктов экосистемы Группы. Например, проникновение продуктов виртуализации Группы составляет 36% от уникальной клиентской базы серверной ОС Astra Linux по состоянию на 31 декабря 2022 года, при этом проникновение прочих продуктов экосистемы остается невысоким ввиду их относительного недавнего старта продаж Группой: ПО для управления инфраструктурой информационных систем – 22,7%, ПО для биллинга – 5,2%, ПО для управления физической инфраструктурой – 3,3%, остальных продуктов – менее 3%.

## **6. Многократный рост выручки и стабильно высокая рентабельность, позволяющая выплачивать дивиденды акционерам**

Исторически Группа демонстрировала внушительные темпы роста бизнеса, значительно опережая рост целевого рынка инфраструктурного ПО и ближайших конкурентов, тем самым увеличивая рыночную долю и укрепляя свои лидерские позиции.

В 2022 году выручка Группы достигла 5 395 млн руб., что эквивалентно росту в 2,5 раза по сравнению с 2021 годом. Стремительному росту выручки способствуют как привлечение новых клиентов на фоне усиления тренда на цифровой суверенитет, так и постоянный фокус на

монетизации текущей клиентской базы за счет своевременных инвестиций в развитие продуктов и расширение экосистемы Группы. В 2022 году выручка от продажи ОС Astra Linux выросла в 2,3 раза год к году до уровня 4 181 млн руб. При этом выручка от продажи продуктов экосистемы увеличилась до 724 млн руб., продемонстрировав кратный рост в 9 раз и достигнув доли в 13,4% от общей выручки Группы. Дополнительным фактором роста стало развитие Группой сервисов по сопровождению продуктов, включающих доступ к обновлению безопасности продукта, переход на обновление продукта, консультации по установке и настройке продукта и другие услуги, востребованность которых подтверждается значительным ростом выручки с 271 млн руб. в 2021 году до 453 млн руб. в 2022 году, что эквивалентно росту в 1,7 раз год к году.

Рост продаж востребованных сервисов по сопровождению продуктов, которые позволяют клиентам получать регулярные обновления используемых продуктов, а также необходимость обновления парка рабочих станций с периодичностью в 5-10 лет с целью предотвращения технологического устаревания ИТ-инфраструктуры, позволяют Группе увеличивать рекуррентность (возобновляемость) выручки. Рекуррентность выручки обеспечивает стабильные денежные потоки и позволяет повышать точность прогнозирования финансовых показателей будущих периодов и, как следствие, своевременно и эффективно корректировать планы развития.

Несмотря на значительный достигнутый масштаб бизнеса и подтвержденную бизнес-модель с высокой доказанной рентабельностью, стремительные темпы роста выручки Группы вместе со значительным эффектом операционного рычага и эффективно выстроенными бизнес-процессами позволяют Группе продолжать улучшать рентабельность. Так, чистая прибыль выросла до 3 074 млн руб. в 2022 году с 1 079 млн руб. в 2021 году, а рентабельность по чистой прибыли улучшилась с 50% в 2021 году до 57% в 2022 году.

Рост масштаба бизнеса при высоком уровне рентабельности позволяет Группе планомерно инвестировать в развитие продуктовой экосистемы за счет собственных средств как посредством внутренней разработки, так и путем приобретения высококлассных продуктов через M&A. Так, в 2022 году свободный денежный поток Группы составил 1 198 млн руб., а конверсия чистой прибыли без учета капитализации расходов в свободный денежный поток составила 219%.

По состоянию на 31 декабря 2022 года чистая денежная позиция Группы составила ок. 82 млн руб. Устойчивое финансовое положение Группы вместе с сильными финансовыми результатами создают потенциал для выплаты дивидендов. Исторически Группа направляла часть денежного потока на выплату дивидендов: за 2021-2022 гг. суммарный объем выплаченных дивидендов (с учетом налогов), несмотря на масштабное параллельное продуктивное развитие, составил более 690 млн руб.

## **7. Мотивированная команда профессионалов и лучшие практики корпоративного управления**

Высококвалифицированная команда профессионалов является одним из ключевых факторов успеха Группы, кратного роста бизнеса и укрепления лидерства на рынке. По состоянию на 30 июня 2023 года команда насчитывала свыше 1 650 сотрудников, из которых более 1 000 являлись техническими специалистами с фокусом на разработке, внедрении и техническом сопровождении.

Высокий уровень заинтересованности персонала в долгосрочном развитии бизнеса достигается за счет выстроенной программы премирования, карьерного роста и возможности участия в амбициозных проектах, в том числе в создании уникальных для российского рынка продуктов. Кроме того, Группа предоставляет своим сотрудникам возможность постоянного развития их компетенций за счет обучения в Астра Академии. По результатам опроса вовлеченности на начало 2023 года индекс лояльности сотрудников Группы составил 93,8%, что соответствует лучшим показателями среди ИТ-компаний России, а показатель eNPS (Employee Net Promoter Score или Индекс Лояльности Сотрудников) – 72,9%. Кроме того, Career.Hub присвоил Группе один из самых высоких рейтингов (4,8 из 5,0) работодателя среди организаций со штатом от 100 до 1 000 человек в 2022 году.

Постоянный рост бизнеса Группы требует своевременного привлечения высококлассных и талантливых сотрудников, что достигается за счет эффективной функции найма персонала. Численность сотрудников Группы выросла с 290 человек по состоянию на 31 декабря 2020 года до

более 1 650 человек по состоянию на 30 июня 2023 года как благодаря привлечению сотрудников с рынка, так и за счет приобретения отдельных команд с необходимыми компетенциями.

Топ-менеджмент Группы включает профессионалов со значительным опытом работы в крупнейших международных ИТ-компаниях и поддерживается опытным Советом Директоров из 9 директоров, 2 из которых являются независимыми. Также в структуре корпоративного управления Группы внедряются лучшие международные практики корпоративного управления, в частности в Группе учрежден комитет по аудиту, возглавляемый независимым директором, а также создана и функционирует служба внутреннего аудита.

#### **Слабыми сторонами Группы являются:**

- Текущее продуктовое предложение Группы уступает продуктовым экосистемам глобальных разработчиков инфраструктурного ПО, таких как Microsoft и RedHat;
- На текущий момент возможность масштабирования бизнеса Группы ограничена рынками дружественных стран в сравнении с иностранными конкурентами, которые имеют возможность предлагать свои продукты по всему миру;
- В сегменте инфраструктурного ПО (за исключением операционных систем) Группа конкурирует с нишевыми российскими разработчиками (например, Postgres Pro, CommuniGate Pro, Киберпротек) специализирующимися на отдельных продуктовых сегментах, продукты которых представлены на российском рынке более продолжительное время в сравнении с продуктами Группы и, как следствие, в настоящий момент имеют более широкую базу клиентов;
- Ряд крупных компаний с государственным участием развивают и инвестируют в собственные разработки в сегменте инфраструктурного ПО, тем самым закрывают как внутренние ИТ-потребности без привлечения внешних разработчиков, так и реализуют данные продукты на рынке.

## **2.7. Сведения о перспективах развития Группы**

Лидерские позиции с существенным отрывом от ближайших конкурентов, доказанная эффективная бизнес-модель и глубокое понимание ИТ-потребностей клиентов являются стратегическими преимуществами Группы для реализации существенного потенциала роста целевого рынка на фоне усиления тренда на цифровой суверенитет. Группа нацелена укрепить свои позиции в качестве лидера рынка и масштабировать бизнес путем реализации четкой стратегии развития:

### ***1. Усиление продуктовой экосистемы***

Группа продолжит расширение собственного портфеля продуктов в стеке инфраструктурного ПО и его технологическое развитие с целью повышения комплексности продуктовой экосистемы для клиентов. Так, например, продуктовая дорожная карта включает дальнейшее развитие таких технологий и продуктов как ОС для встроенных решений, контейнерной платформы, инфраструктуры для управления разработкой безопасного и надёжного ПО, программно-определяемой инфраструктуры, и пр. Накопленные технологические знания и доступ к крупной клиентской базе позволяют Группе своевременно выявлять наиболее востребованные на рынке продукты и технологии и оперативно добавлять их в собственный портфель как за счет внутренней разработки, так и путем эффективного приобретения сторонних разработчиков благодаря сильным компетенциям в М&А и выработанному подходу успешной интеграции приобретаемых компаний.

Ввиду постоянно возрастающих требований к информационной безопасности Группа продолжит развивать свои компетенции и функциональные возможности в этой сфере. Группа планирует продолжить развитие комплексной интегрированной системы информационной безопасности, основываясь на разработке и реализации функций безопасности с учетом появления новых угроз, проведении опережающих научных исследований в перспективных областях для создания продуктов нового поколения, а также уделяя первостепенное внимание совместимости и интегрируемости продуктов Группы с решениями технологических партнеров в сфере информационной безопасности.

В долгосрочной перспективе Группа планирует увеличить долю продаж продуктов экосистемы до 50% от общей выручки за счет эффективной системы мотивации команды продаж, нацеленной на увеличение дополнительных продаж продуктов экосистемы, разработки масштабируемых «коробочных» решений, использующих набор собственных продуктов по различным востребованным сценариям применения, а также постоянного расширения продуктового предложения Группы, в том числе за счет добавления новых востребованных продуктов и роста портфеля сервисов.

## ***2. Укрепление позиций в сегменте корпоративных клиентов***

Исторически высокий спрос на импортонезависимые продукты на регулируемом рынке поддерживался стратегией государства обеспечить технологический суверенитет. При этом корпоративные клиенты были в меньшей степени, по сравнению с публичным клиентским сегментом, заинтересованы в реализации сложных проектов по переходу на продукты российских разработчиков. В связи с уходом с российского рынка ряда крупных международных производителей ПО, исторически занимающих доминирующую долю на российском рынке, или остановки ими новых продаж и прекращения технической поддержки (включая обновление версий и исправление ошибок) значительно возросли риски эксплуатации ИТ-систем, основанных на иностранном ПО. Невозможность продлить лицензии или приобрести новые продукты приводит к остановке работы ИТ-систем заказчиков или ограничениям по их расширению для реализации новых бизнес-проектов. Отсутствие технической поддержки ведет к резкому повышению рисков сбоев и потери работоспособности ИТ-систем, снижению информационной безопасности и возникновению рисков потери информации. Данные факторы значительно увеличили потребность корпоративных клиентов в ускоренном переходе на импортонезависимые продукты в стеке инфраструктурного ПО.

Группа планирует увеличивать проникновение собственных продуктов в сегменте корпоративных клиентов, удовлетворяя растущий спрос на конкурентоспособные альтернативные продукты. В качестве первоочередных шагов Группа планирует адаптировать решения под ИТ-инфраструктуру заказчиков с меньшими требованиями к вычислительным ресурсам, развивать готовые комплексные продукты под востребованные сценарии применения, в частности, Группа нацелена разработать более 10 ПАКов к 2025 году и еще сильнее оптимизировать время автоматического развертывания и масштабирования продуктов Группы на ИТ-инфраструктуре заказчиков, что в долгосрочной перспективе позволит увеличить долю корпоративных клиентов до 90%.

## ***3. Долгосрочный потенциал роста на рынках дружественных стран***

В долгосрочной перспективе Группа рассматривает возможность выхода на новые зарубежные рынки дружественных стран, для которых будут адаптироваться востребованные на таких рынках продукты за счёт совместных предприятий с локальными игроками, которым будут передаваться права на дистрибуцию продуктов Группы, в то время как Группа сохранит фокус на продуктовом развитии. Таким образом, локальные партнеры будут продвигать продукты Группы на рынке, адаптируя их под локальные требования клиентов и нормы регулирования, что позволит Группе эффективно масштабировать бизнес без существенных затрат в дистрибуцию и внедрение. Согласно индустриальному отчету Strategy Partners, целевой рынок дружественных стран в 2030 году может составить 1,0 трлн руб., что практически в 4 раза превышает целевой рынок инфраструктурного ПО в России в 2030 году.

## **2.8. Сведения о рисках, связанных с Эмитентом и приобретением ценных бумаг**

В данном разделе описываются риски, реализация которых, по мнению Эмитента, может оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовое положение Группы, а также риски, связанные с приобретением ценных бумаг Эмитента.

Перечень рисков, приведенных в настоящем пункте, отражает точку зрения и собственные оценки Эмитента и в силу этого не является исчерпывающим и единственно возможным, при этом

потенциальные инвесторы, прежде чем принимать инвестиционное решение, должны сформировать собственное мнение, не опираясь исключительно на факторы, описанные в настоящем пункте.

Негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовое положение Эмитента и его Группы могут оказывать следующие риски:

- отраслевые риски;
- страновые и региональные риски;
- финансовые риски;
- правовые риски;
- риск потери деловой репутации (репутационный риск);
- стратегический риск;
- риски, связанные с деятельностью Группы.

Группа осуществляет несущественную долю деятельности на внешнем рынке, в этой связи вся информация в настоящем пункте относится к деятельности Группы на рынке Российской Федерации.

Развивающиеся рынки, в частности рынок Российской Федерации, характеризуются более высоким уровнем рисков, чем развитые рынки, включая значительные правовые, экономические и политические риски. Необходимо учитывать, что экономика Российской Федерации подвержена быстрым изменениям и что приведенная в Проспекте информация может достаточно быстро устареть.

Наиболее негативное для хозяйственной деятельности Эмитента и исполнения обязательств по ценным бумагам Эмитента влияние может оказать реализация финансовых, отраслевых, стратегических или страновых и региональных рисков, которые могут быть сопряжены с получением убытков, потерей финансовой устойчивости и платежеспособности Эмитента. В случае возникновения любого из описанных рисков Эмитент предпримет все возможные меры по ограничению их негативного влияния. Определение в настоящее время конкретных действий и обязательств Эмитента при наступлении какого-либо из перечисленных в факторах риска событий не представляется возможным, так как разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации в будущем. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, при этом Эмитент приложит все усилия для сведения каких-либо негативных изменений к минимуму.

Эмитент утвердил Политику по внутреннему контролю и управлению рисками Эмитента (Приложение №6). Вместе с тем системы соблюдения нормативных требований, внутреннего контроля и управления рисками Группы могут не предотвратить и не обнаружить нарушения норм и стандартов. Любая неспособность эффективно предотвращать, выявлять или устранять нарушения правовых обязательств Группы с помощью систем внутреннего контроля, комплаенса и управления рисками может привести к правовым санкциям (например, штрафы), предъявлению исков о возмещении убытков со стороны третьих лиц и нанести репутационный ущерб. Каждый из указанных факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

### **2.8.1. Отраслевые риски**

Группа работает на рынке информационных технологий и фокусируется на сегменте инфраструктурного программного обеспечения. В связи с этим в настоящем пункте описаны риски, связанные с осуществлением деятельности в ИТ-отрасли.

*Будущий успех Группы зависит от его способности адаптировать, расширять и развивать свои ИТ-решения, услуги и цифровую платформу в ответ на изменения в технологиях и потребительском спросе и предпочтениях.*

Эмитент работает в отрасли, которая подвержена постоянным и стремительным технологическим изменениям, при этом на рынок часто выводятся новые продукты и услуги, а существующие продукты и услуги постепенно устаревают или теряют востребованность с высокой скоростью. Таким образом, успех Группы частично зависит от его способности развивать свое предложение в соответствии с меняющимися требованиями и предпочтениями клиентов в отношении ИТ-продуктов и услуг, которые могут быть обусловлены инновациями в отрасли. Группе может потребоваться значительные временные и материальные ресурсы на развитие необходимых знаний и опыта.

Кроме того, развитие рынка трудно предсказать, и Группа может сосредоточить свои инвестиции на рыночных возможностях, которые не реализуются в будущем. Наконец, изменение технологий и требований клиентов может также потребовать от Группы приобретения новых компетенций путем стратегического поглощения соответствующих компаний или технологий, при этом такие сделки могут оказаться неудачными, потребовать значительных ресурсов или привести к значительным непредвиденным потерям, затратам или обязательствам. Если Группа не будет достаточно инвестировать в новые решения и услуги или не будет совершать необходимые стратегические инвестиции, чтобы соответствовать изменениям в отрасли, его способность реализовывать дальнейшую стратегию роста и оставаться конкурентоспособной компанией может оказаться под угрозой.

Кроме того, спрос на модернизацию и обновление существующей ИТ-инфраструктуры со стороны клиентов может значительно снизиться, что может привести к снижению выручки Группы или перспектив роста. Неспособность адаптироваться в ответ на изменения потребительского спроса и предпочтений может ограничить способность Группы эффективно обслуживать своих клиентов и ограничить способность Группы реализовывать свою стратегию роста, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

***Группа осуществляет свою деятельность на конкурентном российском ИТ-рынке в сегменте инфраструктурного программного обеспечения в защищенном исполнении***

ИТ-рынок в России подвержен сильным изменениям. Часть ИТ-разработчиков предлагают продукты и услуги, которые пересекаются и конкурируют с предложениями Эмитента.

Группа конкурирует с различными производителями инфраструктурного ПО и поставщиками услуг и может столкнуться с усилением конкуренции по мере расширения своей экосистемы. Эмитент считает, что он конкурирует с другими разработчиками ПО и поставщиками услуг в первую очередь по ценообразованию, предлагаемым решениям и качеству обслуживания клиентов, при этом качество обслуживания клиентов является ключевым фактором, когда продукты и услуги сопоставимы по качеству и цене. Нынешние и потенциальные конкуренты Группы могут быть в состоянии предложить ИТ-продукты по более низким ценам или обеспечить лучшее обслуживание клиентов, что может привести к тому, что Группа потеряет часть клиентов, и это отрицательно скажется на бизнесе Группы. Конкуренты Группы также могут быть в состоянии быстрее реагировать на новые или появляющиеся технологии и изменения в потребностях клиентов или выделять больше ресурсов на разработку, продвижение и продажу своих продуктов и услуг, чем Группа. Это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности операции и перспективы Группы. В соответствии с обозначенным риском Эмитент постоянно занимается сбором и анализом обратной связи от клиентов, что позволяет более оперативно реагировать на изменения и тенденции ИТ-рынка и является существенным преимуществом Группы на высококонкурентном рынке.

Однако отсутствуют гарантии того, что доход за счет таких отношений с клиентами сохранится или продолжит расти. Кроме того, некоторые клиенты Группы регулярно проводят повторные торги, и, как следствие, Группа подвержена риску потери клиентов в результате таких тендеров. Клиенты могут расторгнуть свои отношения с Группой или принять решение не продлевать контракты с компаниями Группы после проведения тендера по целому ряду причин, в том числе в результате неудовлетворенности продуктами и услугами, ценами и качеством, некоторые из которых могут находиться вне контроля Эмитента, и без предварительного уведомления и/или объяснения причин.



Некоторые из нынешних и потенциальных конкурентов Группы установили или могут установить финансовые и стратегические партнерства между собой или с существующими, или потенциальными клиентами и поставщиками или другими третьими сторонами, чтобы повысить конкурентоспособность своих решений на рынке. Существует риск появления новых конкурентов или альянсов между конкурентами Группы, которые займут значительную долю рынка. Кроме того, в последние годы снижается количество зарубежных конкурентов в российском сегменте инфраструктурного ПО. Однако Эмитент не может исключить увеличение доли иностранных разработчиков ПО, в том числе в случае снижения требований в публичном или корпоративном сегментах к установке отечественного ПО.

Однако создание инфраструктурного ПО и ИТ-решений требует достаточно длительной разработки, в связи с чем потенциальные конкуренты Группы будут вынуждены вложить значительное количество ресурсов на создание первых версий ИТ-продуктов.

Если Группа не сможет эффективно конкурировать в результате любого из вышеперечисленных факторов, она может потерять долю рынка и/или не сможет поддерживать или увеличивать свою выручку, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и ее перспективы.

***Прекращение или существенное сокращение программы государственной поддержки российского ИТ-рынка и процесса перехода на импортонезависимые решения***

Текущая тенденция направлена на переход на российские импортонезависимые ИТ-решения. В первую очередь, регуляторные требования распространяются на государственные органы и государственные компании. Еще в 2022 г. был введен запрет на закупку иностранного ПО для использования на объектах критической информационной инфраструктуры, с 1 января 2025 г. запрещается его использование на таких объектах. Вместе с мотивацией перехода на российские ИТ-продукты государственная политика направлена на их интенсивное развитие. Для этого принимаются различные программы поддержки российского ИТ-рынка. В рамках национальной программы «Цифровая экономика» в 2021 году более 50 российских ИТ-компаний получили гранты на общую сумму более 4 млрд рублей. Российские организации, реализующие проекты по разработке и внедрению проектов по цифровой трансформации на основе российских решений, могут получить кредит по льготной ставке от 1 до 5 % годовых. Группе был предоставлен льготный кредит в размере 3,8 млрд рублей под ставку 5% годовых. Полученные средства направляются на развитие включенной ОС Astra Linux, её внедрение и адаптацию под требования заказчиков. В рамках политики поддержки государство устанавливает пониженные налоговые ставки для ИТ-компаний, что также положительно влияет на развитие отрасли.

Однако Эмитент не может гарантировать продление существующих программ поддержки или появление новых. В случае их прекращения Группа может быть вынуждена искать другие источники финансирования на менее выгодных условиях. Сужение программ поддержки ИТ-отрасли со стороны государства может негативно повлиять на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и ее перспективы.

***Группа использует в продуктах результаты интеллектуальной деятельности с открытыми лицензиями, что в случае их «закрытия» приведет к необходимости переработки определенных элементов продуктов Группы, что снизит темпы их развития и может нанести ущерб бизнесу Группы.***

Группа использует в своих продуктах результаты интеллектуальной деятельности с открытыми лицензиями (open-source), в том числе программное обеспечение с открытым исходным кодом и на условиях GPL (general public license). При использовании интеллектуальной собственности, распространяемой на основе открытых лицензий, проводится анализ условий и правомерность использования в составе продуктов Группы. Группа планирует продолжать использовать активы с такими лицензиями в будущем. Однако Эмитент не исключает того, что условия открытых лицензий могут измениться в неблагоприятную для Группы сторону, в том числе в связи с ограничением доступа к ним российских разработчиков.

Вместе с этим, за весь период существования свободного программного обеспечения некоммерческие сообщества (foundation) и объединения, такие как Linux Foundation, The Document Foundation, Apache Foundation, сообщества GNU, Debian, Gentoo и другие остались вне поля экспортного контроля.

Как следствие, решения Группы создаются на базе свободного программного обеспечения, ключевые компоненты которого находятся под патронажем независимых международных объединений разработчиков и имеют максимальную санкционную устойчивость и независимость от политических колебаний.

При этом, в случае включения в состав операционной системы компонентов, в отношении которых существуют повышенные санкционные риски (например, факт значительного влияния на разработку свободного исходного кода со стороны коммерческих организаций), в обязательном порядке в составе репозитория присутствует и компонент-дублер, указанным рискам не подверженный. Примером такого ПО являются входящие в состав операционной системы интернет-браузеры Chromium (разработка ведется компанией Google) и Firefox (разрабатывается общественным объединением Mozilla Foundation), что снижает необходимость существенной переработки решения в случае повышения рисков в отношении проекта Chromium.

Для продолжения снижения зависимости Группы от этого риска также осуществляется переход ядро Linux, распространяемое технологическим центром безопасности ядра Linux, сопровождаемое консорциумом отечественных компаний-разработчиков, а также реализуется постепенный отказ от использования свободного программного обеспечения в пользу собственных разработок (система резервного копирования, решения для управления виртуализацией, система управления доступом и контроля целостности, менеджер VDI соединений и терминального доступа и другие решения).

В случае наступления такого риска Группа будет вынуждена собственными силами осуществлять доработку программных продуктов (в т.ч. с помощью создаваемых российских объединений разработчиков и консорциумов) и тратить дополнительные ресурсы на привлечение таких специалистов.

***Риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды сырья, товаров, работ, услуг, используемых Группой в своей деятельности:***

Используемые Группой трудовые ресурсы существенно влияют на себестоимость и рентабельность. В случае, если, как было указано ранее, будет продолжаться тренд на увеличение зарплат сотрудников в данной сфере, а конкуренция, в том числе, ценовая, будет усиливаться, нет гарантии, что Группа сможет в будущем получать такие же высокие результаты деятельности. Это в свою очередь может негативно сказаться на перспективах деятельности Группы и его способности реализовывать свои стратегические планы и программы. Все эти факторы непосредственно влияют на стоимость и доходность ценных бумаг Эмитента.

Риски, связанные с ценообразованием Эмитента как поставщика собственных услуг и решений в области ИТ, могут негативно повлиять на успех Эмитента, результаты и перспективы его деятельности, а также на исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента. Как было указано выше, деятельность Группы осуществляется на высококонкурентном рынке. Сам факт увеличения ценовой конкуренции, а также способность Группы эффективно конкурировать влияет на возможность сохранения доли, занимаемой на рынке, поддержания и увеличения прибыли. Реализация данных рисков может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы.

***Риски, связанные с возможным изменением цен на ИТ-продукты и сервисы Группы:***

Цены на продукты и сервисы Группы могут повыситься в случае увеличения расходов на сотрудников. Это может быть вызвано ростом инфляции, необходимостью удерживать квалифицированный персонал и иными причинами. Кроме того, в первой половине 2023 г. в результате резкого повышения цен возникали требования со стороны отраслевых регуляторов ограничить рост цен на ИТ-продукты, в том числе ПО. Существенное и необоснованное возрастание цены на ИТ-продукты может повлечь привлечение к ответственности в случае нарушения

антимонопольного законодательства. В связи с этим нельзя гарантировать, что в будущем не будут введены государственное регулирование цен на ИТ-продукты.

При этом последствия в случае повышения цен на продукты и сервисы Группы Эмитент оценивает как незначительные. Группа стабильно занимает лидирующую позицию в сегменте инфраструктурного ПО, в связи с чем клиенты могут быть вынуждены приобретать продукты Группы независимо от изменения цен.

## **2.8.2. Страновые и региональные риски**

Эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и осуществляет свою основную деятельность в Российской Федерации. На результаты деятельности Группы оказывают и, как ожидается, будут оказывать существенное влияние изменения социальной, экономической и политической ситуации в России.

*Относительная нестабильность российской экономики может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.*

За последние три десятилетия российская экономика испытывала и продолжает испытывать в то или иное время влияние различных факторов, связанных с неустойчивыми темпами развития, такими как:

- волатильность валового внутреннего продукта (ВВП), его значительные спады или существенное замедление темпов роста по сравнению с другими развитыми странами;
- внешнеполитические факторы;
- последствия международных санкций;
- существенное изменение процентных ставок;
- снижение реального располагаемого дохода населения;
- высокая зависимость российской экономики и государственного бюджета от цен и объемов экспорта сырьевых товаров;
- высокая волатильность курса рубля;
- неопределенность, связанная с трансграничным движением капитала.

Поскольку Россия добывает и экспортирует значительный объем сырой нефти, природного газа и других сырьевых товаров, российская экономика может быть уязвима к колебаниям цен на нефть и газ, а также на другие сырьевые товары, цены на которые демонстрировали высокий уровень волатильности в последние несколько лет. Санкции, введенные Соединенными Штатами Америки, Европейским Союзом и рядом других стран, и наднациональными институтами, могут оказать негативное влияние на российскую экономику. Нет никаких гарантий того, что какие-либо меры, принятые Правительством Российской Федерации для смягчения негативного эффекта санкций, приведут к устойчивому росту российской экономики в долгосрочном периоде. Существенное ухудшение экономического положения или отсутствие позитивных изменений в Российской Федерации может оказать неблагоприятное воздействие на бизнес Группы.

Возможное ухудшение в глобальной экономике в целом и в крупных экономиках в частности, таких как Европейский Союз, Соединенные Штаты Америки или Китай могут оказать негативное влияние на объем внешней торговли Российской Федерации, темпы роста российской экономики или инфляцию.

Длительный спад в мировой или российской экономике может привести к тому, что предприятия сократят свои ИТ-бюджеты или иным образом отложат или откажутся от решений по модернизации или расширению существующих ИТ-инфраструктур, лицензированию нового программного обеспечения или приобретению услуг или решений. Кроме того, существующие клиенты могут уменьшить объем своих закупок по действующим контрактам, принять решение не продлевать контракты или расторгнуть их. Экономические или отраслевые спады могут также привести к

удлинению платежных циклов, увеличению затрат на взыскание и дефолтам клиентов Группы. Кроме того, наступление или сохранение неблагоприятных экономических условий может затруднить получение Группой финансирования для своей деятельности, возможностей роста или стратегических приобретений.

***Возможные военные конфликты, санкции со стороны других государств, введение чрезвычайного положения могут негативно сказаться на деятельности Группы.***

Начиная с 2014 года, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз, Великобритания и некоторые другие страны и наднациональные институты вводили и постепенно ужесточали экономические санкции в отношении Российской Федерации, российских граждан, юридических лиц и секторов российской экономики. Введение санкций повлекло за собой увеличение экономической неопределенности, в том числе большую волатильность на рынках капитала, возросшую волатильность курса российского рубля, сокращение объема иностранных и внутренних прямых инвестиций, а также существенное снижение доступности источников долгового и акционерного финансирования. В частности, в результате санкций, введенных некоторыми странами против Российской Федерации и отдельных юридических и физических лиц, российские компании практически полностью потеряли доступа к международному рынку акционерного и заемного капитала, что может привести к существенному росту стоимости финансирования, усилению их зависимости от государственной поддержки и внутрироссийских источников финансирования. Оценить последствия введенных и возможных дополнительных санкций в долгосрочной перспективе представляется затруднительным. Рост геополитической напряженности в связи с продолжающейся ситуацией вокруг Украины в 2022-2023 гг. также привел к росту неопределенности в условиях ведения бизнеса в России, увеличению рисков дополнительных санкций и общим снижением интереса иностранных инвесторов к российскому рынку.

Эмитент и компании Группы Эмитента также могут оказаться подверженными санкционным рискам. Ситуация с санкциями является сложной, непредсказуемой и изменчивой. Введение санкций в отношении российских компаний и физических лиц, секторальных санкций, усиление внимания со стороны зарубежных контрагентов, изменения в длительных режимах санкций – все эти факторы могут существенно повлиять на экономическую ситуацию в стране в целом и негативно повлиять на деятельность Группы.

Эмитент не может полностью исключить риски, связанные с возможным введением чрезвычайного и/или военного положения в отдельных регионах, на территории которых он ведет свой бизнес, и в России в целом. В связи с проведением специальной военной операции в Украине эти риски повысились. Данные риски не могут быть оценены Эмитентом, так как находятся вне его контроля и зависят от ситуации в мире, в России и в ее отдельных регионах.

В целом ИТ-игроки и их сотрудники имеют определённые государственные преференции в силу своей значимости для обеспечения непрерывности и бесперебойности функционирования ИТ-инфраструктуры государственных, частных и квази-государственных институтов. Вместе с тем, такие возможные события, как частичная или всеобщая военная мобилизация, могут оказывать негативное влияние на бизнес Группы, т.к. Группа существенным образом зависит от кадрового потенциала.

Любой из вышеперечисленных факторов по отдельности или в совокупности может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

В случае возникновения одного или нескольких из перечисленных выше рисков Группа предпримет все возможные меры для минимизации негативных последствий. Для митигации возможного влияния части рисков Эмитент предпримет ряд мер защиты и разработает план возможных мероприятия Группы на случай реализации того или иного риска. Однако необходимо отметить, что предварительная разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации и параметры проводимых мероприятий будут в большей степени зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае.

***Риски, связанные с внутривнутриполитической ситуацией в Российской Федерации, могут оказывать влияние на результаты деятельности Группы.***

Политическая ситуация в Российской Федерации характеризуется достаточно высоким уровнем стабильности. Стабильность политического курса является важной предпосылкой для осуществления предпринимательской деятельности в любой стране.

Наиболее существенным фактором с точки зрения потенциального влияния на деятельность Группы является сохранение российского политического курса на импортозамещение и обеспечение технологического суверенитета. Данный политический курс в значительной степени обуславливает спрос на продукцию и услуги, предлагаемые Группой в рамках осуществления основной деятельности.

Изменение политической обстановки само по себе не должно приводить к изменению усилий государства в отношении создания отечественной ИТ-продукции, поскольку тезис о необходимости обеспечения технологической независимости является одним из ключевых вопросов национальной безопасности, независимо от конъюнктурных изменений. Вместе с тем, Эмитент не может гарантировать, что стабильность политического курса будет сохраняться неограниченное время. Вероятность изменения в обозримом будущем подходов государства к поддержке отечественных производителей представляется достаточно низкой как с точки зрения объема спроса, так и с точки зрения различных мер государственной поддержки. Вместе с тем, наступление таких событий может оказать существенное влияние на результаты деятельности Группы и исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента.

Основной мерой, направленной на минимизацию нежелательного влияния данного фактора, является постоянное повышение качества и конкурентоспособности продукции и услуг Группы для обеспечения способности Группы конкурировать как в условиях существования специальных мер государственной поддержки ИТ-отрасли, так и в условиях их полного или частичного отсутствия.

#### ***Риски, связанные с географическим положением регионов присутствия Группы***

Основным регионом присутствия Эмитента исторически является город Москва. Эмитент оценивает ситуацию в Москве как стабильную и благоприятную (с учетом общестрановых рисков, описанных выше).

Группа активно расширяет географическое присутствие, открывая дополнительные офисы во многих регионах России, обеспечивая эффективное взаимодействие с заказчиками в таких регионах.

Риски, связанные с географическими особенностями страны и регионов, в которых Группа осуществляет свою основную деятельность, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п. минимальны, так как деятельность Группы существенным образом не зависит от физического расположения объектов бизнеса внутри страны, а также в связи с отсутствием сейсмической, а также иной опасной природной или техногенной активности и повышенной опасности стихийных бедствий в регионе присутствия Группы.

Риск, связанный с введением чрезвычайного положения, крайне трудно прогнозировать. Примеры реализации данного риска можно сравнить с ограничительными мерами, предпринятыми российским правительством, равно как и правительствами иных стран, в связи с распространением вируса COVID-19, которые оказали существенное влияние на экономику практически всех стран мира, в том числе на российскую. Так, изменение подхода к работе в связи с увеличением возможностей удаленной работы после COVID-19 усилило конкуренцию за квалифицированный персонал на развивающихся рынках и ожидается, что эта конкуренция будет расти и в дальнейшем. В связи с этими тенденциями Эмитент ожидает дальнейший рост заработной платы квалифицированного персонала. Если Эмитенту не удастся переложить увеличение данных расходов на клиентов или сократить рост расходов на заработную плату за счет повышения операционной эффективности, это может оказать существенное негативное влияние на прибыль Группы.

Риски, связанные с забастовками, не характерны для России последних двух десятилетий. В 1990-е годы на этапе становления рыночной экономики в России были многочисленные случаи проведения забастовок, иных форм коллективных протестов. Как правило, эти случаи были связаны с недостаточным уровнем или невыплатой заработной платы. В настоящее время благодаря усиленному вниманию государства к вопросам своевременности исполнения обязанностей по

оплате труда данные риски носят единичный характер. Однако нет уверенности в том, что ситуация останется неизменной при существенном ухудшении экономической ситуации в России, что в результате может негативно отразиться на безостановочной деятельности российских предприятий.

### **2.8.3. Финансовые риски**

#### ***Риск изменения процентных ставок***

Отрасль информационных технологий характеризуется высокой конкурентностью и постоянной необходимостью развития разрабатываемого программного обеспечения. Для продолжения своего развития, Группе необходимо осуществлять инвестиции в свое развитие, в разработку новых продуктов и услуг, обучение персонала и приобретение ИТ-оборудования. Рост процентных ставок на рынке может привести к тому, что Группа будет вынуждена привлекать более дорогое финансирование для своих инвестиционных программ, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы и ее ликвидность.

Исторически, Группа привлекала краткосрочные и долгосрочные заимствования с российского финансового рынка. Существенное увеличение процентных ставок по кредитам и займам может привести к снижению способности Группы обслуживать долг. В части оптимизации структуры долгового портфеля и снижения затрат на его обслуживание Группа имеет возможность диверсифицировать источники финансирования и снизить уровень риска, в том числе через использование денежных средств, полученных от операционной деятельности.

По состоянию на 31 декабря 2022 года кредитный портфель Группы составлял 615 048 тыс. руб. и был представлен кредитом с фиксированной льготной процентной ставкой 3,2%, однако в случае приостановления программы субсидирования процентной ставки Группа перейдет на следующую ставку:  $3,2\% + \text{ключевая ставка} * 0,9$ . Увеличение процентных ставок может привести к (1) удорожанию обслуживания текущих финансовых обязательств и (2) удорожанию привлекаемого Группой финансирования.

В случае неблагоприятного изменения процентных ставок Группа может рассмотреть осуществление гибкой политики рефинансирования, выбирая наиболее подходящие методы в зависимости от конкретных рыночных условий, контролировать уровень долговой нагрузки и сроки заимствования, инвестиционная программа Группы может быть пересмотрена.

Следует принимать во внимание, что параметры проводимых мероприятий по минимизации отрицательного влияния изменения процентных ставок на деятельность Группы будут в большей степени зависеть от особенностей складывающейся ситуации в каждом конкретном случае. Группа не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, смогут привести к исправлению ситуации, поскольку описанные факторы находятся вне контроля Группы.

#### ***Инфляционные риски***

Россия испытывала в прошлом и может испытывать в будущем периоды высокой инфляции. По данным Росстата в июле 2022 г. годовая инфляция составила 15,1%. В случае если экономика России вернется к устойчиво высоким темпам инфляции, это может привести к нестабильности на рынке, новым финансовым кризисам, снижению реальных располагаемых доходов населения и снижению уверенности потребителей. Эти факторы могут повлиять на общий уровень спроса на услуги Группы.

Рост уровня инфляции может оказать негативное влияние на уровень прибыли Группы, что, в свою очередь, может негативно сказаться на котировках ценных бумаг, а также потенциальных дивидендных выплат.

В случае существенного изменения инфляции Группа планирует соответствующим образом скорректировать политику по снижению затрат или пересмотреть цены на продукты там, где это возможно. Однако следует учитывать, что часть риска не может быть полностью нивелирована, поскольку указанные риски в большей степени находятся вне контроля Группы, а зависят от общеэкономической ситуации в стране. При этом стоит отметить, что продуктовый портфель

Группы обеспечивает работу критической ИТ-инфраструктуры заказчиков и является одной из ключевых альтернатив при переходе на импортонезависимые решения, что сохраняет возможность повышения цен на продукцию для сохранения стабильного уровня рентабельности без риска потери клиентов.

### ***Валютные риски***

Учитывая, что Группа осуществляет основную хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации, не имеет существенных вложений в иностранные компании, стоимость чистых активов которых подвержена риску изменения курсов валют, Группа не имеет поступлений, выраженных в иностранной валюте, а доля издержек в иностранной валюте занимает крайне незначительную часть в общих издержках компании, риски, связанные с колебаниями валютных курсов, не могут являться факторами прямого влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности Группы и оцениваются Эмитентом как несущественные.

В отношении значительных колебаний валютного курса можно отметить, что они повлияют прежде всего на экономику России в целом, и как следствие, на деятельность самой Группы. Стоит отметить, что девальвация рубля приведет к повышению стоимости продуктов иностранных ИТ-производителей, доступных на российском рынке, что, в свою очередь, значительно повысит спрос на продуктовый портфель Группы.

***Влияние инфляции на выплаты по ценным бумагам Эмитента, приводятся критические, по мнению Эмитента, значения инфляции, а также предполагаемые действия Эмитента по уменьшению указанного риска:***

Так как ценные бумаги Эмитента номинированы в национальной валюте (рублях), дивидендные выплаты подвержены влиянию инфляции. Изменение покупательной способности рубля может оказать влияние на дивидендную доходность по ценным бумагам Эмитента и их привлекательность для инвесторов, однако данный риск рассматривается как относительно невысокий.

При этом для всей экономики Российской Федерации высокие значения инфляции могут иметь негативное влияние, что не может не сказаться на деятельности Группы, вследствие падения спроса на услуги Группы. В случае значительного снижения спроса на ее услуги Группа может пойти на сокращение объемов своей деятельности в части заключения новых сделок и сосредоточиться на обслуживании текущих клиентов. Кроме того, Группа проводит политику индексации зарплат работников. Это в свою очередь увеличивает расходы, что может отразиться на ценах на ИТ-продукты Группы. Эти последствия могут также повлиять на спрос на ИТ-решения Группы. Критические, по мнению Эмитента, значения инфляции, которые могут повлиять на выплаты по ценным бумагам Эмитента – 30% годовых. В текущей ситуации, с учетом декларируемой Центральным Банком России политике по таргетированию инфляции, достижение такого уровня Эмитент считается маловероятным.

В случае существенного изменения инфляции Группа планирует соответствующим образом скорректировать политику по снижению затрат. Однако следует учитывать, что часть риска не может быть полностью нивелирована, поскольку указанные риски в большей степени находятся вне контроля Группы, а зависят от общеэкономической ситуации в стране.

### ***Иные финансовые риски***

Группа подвержена риску снижения ликвидности. Несмотря на то, что чистый долг у Группы отрицательный на 31.12.2022 и составляет 82,5 млн руб., что эквивалентно отношению Чистого долга к EBITDA за последние 12 месяцев в (0,03)х, внезапное предъявление обязательств к погашению или внезапное возникновение незапланированных обязательств может повлиять на деятельность Группы.

Некоторые кредиторы могут спровоцировать наступление условий досрочного погашения своих кредитов, так как иногда исполнение обязанности заемщика по кредитному соглашению технически зависит от действий или бездействия самого кредитора. Резкое изменение политики кредитования из-за действий регулятора тоже может оказать влияние на деятельность Группы.

Группа контролирует ежедневную позицию по ликвидности и регулярно проводит стресс-тестирование по ликвидности при различных сценариях, охватывающих стандартные и более неблагоприятные рыночные условия.

**Показатели консолидированной финансовой отчетности Группы, которые наиболее подвержены изменению в результате влияния финансовых рисков. Риски, вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности:**

Факторы риска	Вероятность их возникновения	Показатели отчетности Группы, наиболее подверженные влиянию указанного риска	Характер изменений в отчетности, в том числе влияние на возможность появления убытков
Риск изменения процентных ставок	Низкая	Процентные расходы, Чистая прибыль (убыток)	Рост ставок приведет к увеличению стоимости обслуживания долга, что в свою очередь может повлиять на процентные расходы Группы и, как следствие, снизит чистую прибыль. Однако ввиду низкой долговой нагрузки в Группе данный риск носит незначительный характер.
Валютный риск	Низкая	Чистая прибыль (убыток)	Более 99% взаиморасчетов Группа проводит в рублях. Поэтому валютные риски носят крайне низкий характер. Кредитный портфель Группы полностью номинирован в рублях.
Риск рост инфляции	Низкая	Себестоимость, Операционные расходы, Чистая прибыль (убыток)	Большая часть расходов Группы являются постоянными в среднесрочной перспективе и не зависят от инфляции, поэтому риски, связанные с инфляцией, незначительны.

## 2.8.4. Правовые риски

### *Риски, связанные с изменением законодательства о налогах и сборах*

Правовое регулирование налоговых отношений осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом РФ, а также рядом законов, регулирующих различные налоги и сборы, устанавливаемые на федеральном уровне, уровне субъекта РФ, местном уровне. При этом законодательство о налогах и сборах нередко содержит нечеткие формулировки и/или пробелы в регулировании отдельных вопросов.

Кроме того, ФНС России и Минфин России выпускают разъяснения по вопросам налогового законодательства, которые нередко представляют собой противоположные позиции по одному и тому же вопросу. Указанные разъяснения, а также судебная практика по налоговым спорам существуют по ограниченному кругу вопросов, подвержены периодическим изменениям, характеризуются непоследовательностью толкования.

Как следствие изложенного, высок риск оспаривания со стороны налоговых органов корректности применения налогового законодательства и доначисления Эмитенту и/или компаниям Группы сумм налогов, применения штрафов, суммы которых могут оказаться значительными. Такие условия создают трудности при планировании налоговых расходов и могут оказать неблагоприятное воздействие на результаты деятельности Группы.

В соответствии с изменениями, внесенными Федеральным законом от 31.07.2020 № 265-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ», с начала 2021 года российские разработчики электроники и программного обеспечения получили возможность уплачивать налог



на прибыль в размере 3% вместо 20%, на период с 2022 по 2024 годы ставка снижена и составляет 0% (п. 3 ст. 1 Федерального закона от 14.07.2022 № 321-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ»). Кроме того, снижена ставка страховых взносов с 14% до 7,6%, при достижении предельной величины — ставка по страховым взносам 0%. Группа использует некоторые из перечисленных налоговых льгот.

Основные риски, связанные с изменениями налогового законодательства, выражаются в возможности введения новых и/или увеличения существующих налогов (например, повышение НДС до 20% или введение налога на «сверхприбыль»), а также в возможном отказе в предоставлении налоговых льгот и/или их отмене.

В случае наступления соответствующих событий Группа может понести дополнительные расходы или не достичь ожидаемого уровня прибыли за счет увеличения налоговой нагрузки, что может в свою очередь сказаться на общих результатах финансово-хозяйственной деятельности Группы и исполнении обязательств, в том числе по ценным бумагам.

Для минимизации рисков, связанных с изменением законодательства о налогах и сборах, компании корректируют при необходимости бизнес-процессы, проводят актуализацию существующих типовых форм договоров, вносят изменения в учетные политики. Эмитент оценивает степень влияния на бизнес новых законодательных инициатив, изменений в правоприменительной практике, связанных с налоговыми спорами, проводит своевременные оценки влияния возможных изменений в налоговом законодательстве на показатели своей деятельности.

В настоящее время Эмитент оценивает влияние на деятельность Группы рисков, связанных с изменением налогового законодательства на внешних рынках, как малозначительное, поскольку ведет свою деятельность на территории РФ. Однако следует учитывать, что в случае привлечения финансирования на внешних рынках и увеличения количества операций с нерезидентами Группа будет в большей степени подвержена рискам изменения налогового законодательства иностранных государств. Эмитент считает, что наличие на текущий момент большого перечня международных соглашений об избежании двойного налогообложения позволит минимизировать возможное негативное влияние от изменения иностранного налогового законодательства.

### ***Риски, связанные с изменением законодательства в сфере персональных данных***

Правовое регулирование, определяющее порядок сбора, обработки, передачи и защиты данных, получаемых от заказчиков, партнеров и работников, регулируется целым рядом российских нормативно-правовых актов. Основу российского регулирования составляет Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных», требования которого соблюдает Группа.

Однако существует вероятность, что их интерпретация и применение изменятся таким образом, что это войдет в противоречие со сложившейся на сегодняшний день практикой. Если это произойдет, на Группу могут быть наложены штрафные санкции или могут быть выданы предписания, требующие внесения изменений в бизнес-процессы Группы, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное воздействие на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы. За последние два года в России стали чаще обсуждаться массовые случаи незаконного распространения персональных данных со стороны агрегаторов и маркетплейсов и как следствие привлечение их к ответственности. Возрастающее внимание общественности к данным вопросам может привести к повышению требований, а также усилению санкций за их нарушение.

### ***Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности эмитента (подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение), а также лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы)***

Основная деятельность Эмитента не подлежит лицензированию. Некоторые виды деятельности, осуществляемые подконтрольными компаниями Группы подлежат лицензированию, а некоторые продукты Группы – сертификации. Так, лицензированию подлежит деятельность, предусматривающая работу со сведениями, составляющими государственную тайну РФ, разработку и производство средств защиты конфиденциальной информации, а также деятельность по защите

конфиденциальной информации. На сегодняшний день Группа обладает всеми необходимыми лицензиями для осуществления указанных видов деятельности. Прекращение или приостановление действия указанных лицензий повлечет срыв сроков исполнения договоров по государственным заказам, заключенных партнерами Группы, а также договоров оказания услуг в сфере информационной безопасности, что несет репутационные и имущественные риски для Группы. Более подробно указанный риск описан в п 2.8.1 Проспекта ценных бумаг.

***Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с финансово-хозяйственной деятельностью Группы, которые могут негативно сказаться на результатах его (ее) финансово-хозяйственной деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует эмитент (подконтрольные эмитенту организации, имеющие для него существенное значение)***

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Группы, в том числе по вопросам лицензирования, которые могут негативно сказаться на результатах деятельности эмитента и/или компаний Группы, Эмитент оценивает как незначительные.

На дату утверждения Проспекта ни Эмитент, ни компании Группы Эмитента не участвуют в судебных процессах.

Эмитент внимательно изучает изменения судебной практики, связанной с его деятельностью, с целью оперативного учета данных изменений в деятельности Эмитента и его Группы. Эмитент предпринимает все возможные действия, направленные на уменьшение риска неверного применения правовых норм, в частности: организует повышение квалификации сотрудников подразделений компании; при необходимости прибегает к услугам консультантов.

***Риски, связанные с изменением валютного законодательства:***

При ведении хозяйственной деятельности Эмитент и компании Группы эмитента выстраивают договорные отношения преимущественно с резидентами РФ, расчеты с которыми номинированы в российских рублях. С учетом изложенного Эмитент оценивает риски, связанные с изменением валютного законодательства как незначительные.

Вместе с тем инвесторы могут сталкиваться с индивидуальными рисками при необходимости конвертации в иностранные валюты дивидендов, получаемых от Эмитента.

Компании Группы эмитента не ведут активную финансово-хозяйственную деятельность на рынках за пределами Российской Федерации и стран СНГ. Минимальный объем операций группы эмитента приходится на операции с нерезидентами РФ, расчеты по которым проводятся в российских рублях.

***Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и таможенных пошлин***

***Группа не осуществляет внешнеэкономическую деятельность, подлежащую регулированию нормами таможенного законодательства. В связи с чем Эмитент считает, что изменение таможенного законодательства не отразится существенным образом на деятельности Группы.***

***В связи с отсутствием экспортных сделок, попадающих под таможенное регулирование, риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин, отсутствуют.***

## **2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)**

***Способность Группы успешно осуществлять свою деятельность зависит от её деловой репутации***

Эмитент считает, что бренд и репутация Группы являются важными активами, которые помогают отличать её продукты, решения и услуги от предложений конкурентов, позволяют Эмитенту поддерживать прочные отношения с клиентами, широкой сетью дистрибьюторов и системных

интеграторов, партнерами-разработчиками, выпускающими совместимые программные продукты и аппаратное обеспечение, а также способствуют его усилиям по найму и удержанию высококвалифицированных сотрудников. Однако репутации Группы потенциально может быть нанесен материальный ущерб в результате таких событий, как неправомерные действия или нарушения требований со стороны сотрудников Группы, дистрибьюторов и системных интеграторов при реализации продукции Группы, споры с клиентами, нарушения в техническом функционале продукции, в том числе в части кибербезопасности, или перебои в обслуживании, недостатки внутреннего контроля, ошибки или предполагаемые недостатки в продуктах и услугах, проверки органов государственной власти или судебные разбирательства.

Некорректное освещение деятельности Группы, формирование негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении Группы, качестве разрабатываемого программного обеспечения и оказываемых услуг может негативно сказаться на операционной деятельности Группы и её финансовых результатах.

Негативное освещение Эмитента, Группы, менеджмента и (или) акционеров в средствах массовой информации или социальных сетях сможет оказать существенное негативное влияние на их репутацию, независимо от того, насколько правдива данная информация. Иногда в российской прессе или социальных сетях появляются спекулятивные сообщения, содержащие утверждения о преступном поведении или коррупции со стороны российских компаний или отдельных лиц, финансовой устойчивости эмитентов и других факторах, которые потенциально могли бы негативно влиять на финансовые или операционные показатели, независимо от того, имеют ли эти утверждения под собой какую-либо основу.

Группа активно формирует окружающее его российское информационное пространство. В связи с этим Группа активно управляет своим социально-медийным имиджем, стремится к открытым коммуникациям с заинтересованными сторонами и активно управляет собственным новостным контентом, участвует в различных конференциях и презентациях для популяризации своей продукции и услуг.

В рамках сохранения репутации и работы над правильным имиджем Группа в целом и Эмитент в частности повышают качество и уровень корпоративного управления, совершенствуют ценовую политику, развивают этическое поведение и компетентность персонала.

***Группа несет ответственность и репутационные риски в связи с участием третьих лиц в процессе предоставления определенных услуг своим клиентам и внутри компании***

Время от времени Группа привлекает ресурсы проверенных внешних партнеров для предоставления определенных услуг своим клиентам. Группа может иметь ограниченные возможности по контролю за действиями таких третьих лиц.

Случаи ненадлежащего исполнения третьими лицами обязанностей в процессе предоставления продукции и услуг клиентам Группы могут привести к ухудшению или потере отношений с клиентами, что может оказать негативное влияние на выручку и рентабельность. Кроме того, на финансовых и операционных результатах деятельности Группы может отрицательно сказаться недобросовестная конкуренция со стороны привлекаемых партнеров, в случае если они будут предлагать клиентам Группы какие-либо сопоставимые продукты или услуги, минуя Группу. Данные факторы могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Для предотвращения негативных последствий от этого риска Группа активно развивает направление внедрения и сопровождения ее продуктов после их продажи заказчикам. Работники этого направления помогают партнерам внедрять ИТ-продукты правильно, поскольку иногда такие продукты могут обладать определенными особенностями или требовать экспертизы работников Группы. В случае возникновения непредвиденных ситуаций работники помогают заказчикам быстро и квалифицированно их решить.

## **2.8.6. Стратегический риск**

***Группа не может гарантировать успешное управление ожидаемым ростом***

Будущий успех Группы будет частично зависеть от ее способности управлять и успешно реализовывать запланированный рост, сохраняя при этом свою корпоративную культуру и эффективную операционную деятельность. Способность Группы эффективно управлять своим ростом подвержена ряду рисков, в том числе:

- неспособность разрабатывать и успешно продавать услуги и решения, отвечающие быстро изменяющимся технологическим трендам, отраслевым стандартам и требованиям клиентов;
- трудности в подборе, обучении и удержании специалистов по продажам, обладающих необходимыми техническими знаниями, квалифицированных технологических специалистов и других сотрудников, обладающих навыками, необходимыми для поддержки роста бизнеса Группы;
- проблемы, связанные с поддержанием внутреннего контроля в растущем бизнесе;
- потеря ключевых работников в руководстве Группы;
- проблемы, связанные с сохранением культуры, ценностей и рабочей среды Группы, ориентированной на производительность.

Соответственно, по мере роста Группы могут возникнуть дополнительные требования к команде высшего руководства, вспомогательным функциям, включая бухгалтерию, продажи и маркетинг, а также к другим ресурсам. Если Группа не сможет эффективно управлять своим ростом, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

#### ***Рост Группы зависит от высшего руководства и Совета директоров***

Будущий успех Группы в значительной степени зависит от продолжения работы и эффективности команды высшего руководства, которая обладает значительными знаниями отрасли Группы и опытом работы. Отсутствуют гарантии того, что текущие ключевые фигуры высшего руководства продолжат свою работу в Группе и не расторгнут существующие соглашения. Кроме того, хотя на такие лица распространяются соглашения, которые ограничивают их способность конкурировать с Группой или привлекать сотрудников Группы после прекращения их работы, нет никаких гарантий, что Группа будет в состоянии обеспечить соблюдение таких ограничительных соглашений. Кроме того, Группа может столкнуться с трудностями при привлечении новых членов высшего руководства с надлежащей квалификацией.

В результате выход одного или нескольких людей из состава высшего руководства или невозможность нанять дополнительных руководителей могут нарушить деятельность Группы или ограничить ее способность реализовывать свои стратегические инициативы, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы, а также на рыночную стоимость акций Эмитента.

Эмитент оценивает этот риск как низкий.

#### ***Рост Группы зависит от способности нанимать и удерживать квалифицированный персонал***

Успешная реализация стратегии Группы зависит от способности продолжать привлекать, обучать, мотивировать и удерживать квалифицированный персонал, особенно ИТ-специалистов, а также сотрудников продаж, обеспечивающих взаимодействие с клиентами и расширение клиентской базы. Нехватка квалифицированного и мотивированного персонала может негативно сказаться на развитии и росте Группы. Любая потеря квалифицированного персонала, высокая текучесть кадров или постоянные трудности с закрытием вакансий подходящими кандидатами могут оказать существенное негативное влияние на способность Группы эффективно конкурировать в своей деятельности.

Кроме того, для привлечения или удержания квалифицированного персонала Группе, возможно, придется предложить пакеты компенсаций и другие преимущества, которые могут привести к увеличению расходов на персонал. Неспособность привлечь, обучить, мотивировать или удержать квалифицированный персонал при разумных затратах может оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.

Стоит отметить, что Группа обеспечивает своевременное привлечение квалифицированного персонала как за счет эффективной функции найма, так и за счет прозрачной программы мотивации

сотрудников, зависящей от результатов деятельности Группы, и поддержания корпоративной культуры с фокусом на внутренних инновациях.

***Любая деятельность по слиянию и поглощению может оказаться неудачной, потребовать значительных ресурсов или привести к значительным непредвиденным потерям, затратам или обязательствам***

В рамках своей бизнес-стратегии Группа намерена осуществлять стратегические приобретения компаний с целью расширения своей продуктовой экосистемы и усиления текущих компетенций.

Подобные приобретения сопряжены с многочисленными рисками, которые варьируются в зависимости от их масштаба и характера. Определение подходящих целей для приобретения часто может быть затруднено, и Группа может оказаться не в состоянии осуществить такие приобретения на выгодных условиях. В частности, Группа может быть неспособна установить достаточный контроль за приобретенной компанией, в результате чего лишится возможности определять ключевые решения, в том числе принимать решения о распределении прибыли. При приобретении компаний Группа может быть вынуждена соблюдать баланс интересов между Группой и основателями таких компаний, которые участвовали в разработке приобретаемых продуктов, в результате чего интеграция в Группу не будет успешной.

Также сделки по приобретению компаний не всегда могут в конечном итоге помочь в достижении стратегических целей Группы. Иногда даже тщательный анализ объектов приобретения может не выявить всех существенных проблем, необходимых для точной оценки затрат или потенциальных непредвиденных убытков в связи с конкретной сделкой. Группа может понести непредвиденные расходы или издержки, включая расходы на обесценение активов после приобретения актива, расходы, связанные с ликвидацией дублирующих функций, судебными разбирательствами, и другие обязательства. Кроме того, Группа может столкнуться с трудностями при интеграции бизнесов приобретаемых компаний, в том числе при интеграции со своими технологическими системами и при применении собственных процессов внутреннего контроля. Существует также риск того, что Группа может столкнуться с проблемами при интеграции персонала из приобретенных компаний в свою корпоративную культуру.

Эмитент не может гарантировать реализации всех ожидаемых результатов, в том числе синергии которых он добивается при приобретениях, в ожидаемом объеме или в ожидаемые сроки.

Реализация любого из вышеуказанных рисков может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

### **2.8.7. Риски, связанные с деятельностью Группы**

***Успех Группы зависит от ее способности нанимать, обучать и удерживать квалифицированных сотрудников, в частности разработчиков и инженеров***

Являясь поставщиком ИТ-решений и услуг, Эмитент зависит от своей способности нанимать, удерживать и обучать высококвалифицированный персонал по продажам с необходимым техническим образованием и квалифицированных специалистов в области разработки ПО и инженеров. Рынки труда специалистов с востребованными навыками, необходимыми для удовлетворения потребностей бизнеса Группы, являются высококонкурентными, и нет гарантии, что Эмитент сможет на постоянной основе привлекать и удерживать достаточное количество квалифицированного персонала. Если Эмитент не в состоянии поддерживать свою способность привлекать и удерживать высококвалифицированные кадры, в том числе в результате корпоративных приобретений, это может отрицательно сказаться на его операционной и финансовой деятельности. Кроме того, изменение подхода к работе в связи с увеличением возможностей удаленной работы после COVID-19 усилило конкуренцию за квалифицированный персонал на развивающихся рынках и ожидается, что эта конкуренция будет расти и в дальнейшем. В связи с этими тенденциями Эмитент ожидает дальнейший рост заработной платы квалифицированного персонала. Если Эмитенту не удастся переложить увеличение данных расходов на клиентов или сократить рост расходов на заработную плату за счет повышения операционной эффективности, это может оказать существенное негативное влияние на прибыль Группы.

Быстро меняющиеся технологии и требования клиентов в сфере ИТ-решений и услуг требуют от Группы постоянной адаптации набора навыков своих сотрудников. Обучение персонала, в том числе для того, чтобы сотрудники могли подтверждать необходимую государственную сертификацию или изучать новые технологические решения, может быть дорогостоящим, и нет никаких гарантий, что усилия Группы по обучению будут эффективными. Если Группа не в состоянии нанимать, удерживать и обучать своих специалистов, чтобы соответствовать постоянному развитию технологий, это может негативно сказаться на его способности удовлетворять потребности клиентов и завоевывать новые сегменты рынка, а также поставить под угрозу ее конкурентоспособность.

Группа ведет бизнес, ориентированный на людей, и зависит от эффективного взаимодействия с сотрудниками. Ухудшение отношений с персоналом может привести к снижению продуктивности сотрудников, их мотивации и лояльности, что может негативно сказаться как на показателях продаж Группы, так и на качестве предоставляемых услуг, а в случае серьезного ухудшения может привести к потере клиентов и сотрудников или способности Эмитента нанимать новых сотрудников.

Кроме того, поскольку менеджеры по работе с клиентами обычно выступают в качестве основного контактного лица для клиентов с самого начала отношений, Эмитент может столкнуться с ухудшением или потерей отношений с клиентами, если менеджеры примут решение прекратить работу у Эмитента.

Любой из вышеперечисленных факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

***Несоответствие разработанной продукции лицензионным требованиям может привести к отказу в получении, продлении лицензий, что приведет к приостановке деятельности Группы***

Деятельность, которую осуществляют организации Группы, подлежит лицензированию в соответствии с российским законодательством. Обязательным условием получения лицензий является соответствие лицензионным требованиям в отношении каждого вида деятельности, которые устанавливаются Правительством РФ и другими отраслевыми институтами. Так, ключевая операционная компания Группы ООО «РусБИТех-Астра» обладает 10 лицензиями. Однако нет гарантий того, что Группа в будущем продолжит соответствовать этим лицензионным требованиям или лицензионные требования не будут меняться. Эмитент оценивает значимость риска как критическую.

Организации Группы могут не пройти ресертификационный или инспекционный аудит, по результатам которого государственными органами выдаются или продляются сертификаты или лицензии. Это может произойти в связи с некомпетентными сотрудниками Группы или невыполнением требований по итогам регуляторного аудита смежными подразделениями. Вероятность наступления этого риска, по мнению Эмитента, средняя, при этом Группа продолжает повышать квалификацию сотрудников, которые отвечают за аудит, проводить периодическое обучение сотрудников других подразделений. У организаций Группы могут быть отозваны сертификаты соответствия и иные разрешения в случае внесения изменений в нормативную базу по сертификации, несоответствия внутренних документов Группы положением стандартов в области разработки безопасного программного обеспечения (РБПО) или в случае наличия в разработанном ПО критических уязвимостей.

Для снижения вероятности наступления этого риска Группа проводит следующие мероприятия:

- участвует в рассмотрении и утверждении предлагаемых к выпуску документов регулятора;
- отслеживает требования документов по сертификации и их выполнимость, в противном случае предлагает доработки нормативных документов либо предлагает улучшения ПО для соответствия обновленным требованиям;
- разрабатывает и внедряет регламенты, правила и инструкции по РБПО, а также контролирует их соблюдение внутри Группы;
- согласовывает предполагаемый функционал ПО с начальником отдела сертификации либо с директором департамента обеспечения качества;
- проводит поиск уязвимостей до выпуска ПО и его передачи на сертификационные испытания.

### ***Невыполнение регламентированных процессов может привести к снижению эффективности деятельности Группы***

Основная деятельность Группы подчинена регламентам, инструкциям и правилам, соблюдение которых является одной из причин успешной и эффективной деятельности Группы. Реализация внутренних документов является обязательной на каждом из этапов создания продуктов и оказания услуг для заказчиков. При этом Эмитент не может гарантировать абсолютное выполнение регламентированных процедур, например, в случае недоведения до работников информации о таких процедурах или отсутствия контроля за их выполнением. Эмитент оценивает вероятность наступления этих факторов риска как высокую.

Снижение эффективности и производительности Группы может привести к потере клиентов или задержке в получении заказов и как следствие к снижению доходов, любое из которых может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы. В связи с этим Группа проводит новостную рассылку при введении новых регламентированных процедур, периодическое обучение своих сотрудников, пересматривает регламенты и процедуры и их доступность для сотрудников. Наряду с этим в Группе создана система внутреннего аудита, которая также предупреждает несоблюдение регламентов и правил. Более подробно система внутреннего аудита Группы описана в пункте 3.4 Перспекта ценных бумаг.

### ***Нарушение информационной безопасности может привести к возникновению существенных обязательств и нанесению ущерба репутации Группы***

Группа собирает, обрабатывает, хранит и передает информацию, а также чувствительные или конфиденциальные данные, включая личную информацию сотрудников, клиентов, поставщиков и других лиц.

В связи с предложением услуг Группы сотрудники также имеют доступ к конфиденциальным данным клиентов и другой информации. В Группе действует политика информационной безопасности, направленная на предотвращение неправомерного доступа к конфиденциальной информации. Также в организации внедрены организационные и технические меры по защите информации, направленные на минимизацию вероятности осуществления несанкционированного доступа к критической информации. В Компании проводится постоянный мониторинг и реагирование на инциденты информационной безопасности, проводится постоянное совершенствование и развитие системы обеспечения информационной безопасности. Однако третья сторона или недобросовестный сотрудник могут обойти сетевую защиту Группы, «взломать» ее системы или иным образом скомпрометировать личную информацию клиентов. Сотрудники могут попытаться скопировать информацию о клиентах или коммерческую тайну до ухода из Группы для использования в конкурирующем бизнесе, что может привести к потере бизнеса Группой. Кроме того, по мере развития новых технологий Группа может подвергаться повышенному риску нарушения информационной безопасности.

Нарушения в системе безопасности могут подвергнуть риску публичного раскрытия, потери или неправомерного использования этой информации, что может привести к судебным искам или разбирательствам, ответственности или штрафам со стороны регулирующих органов, а также потере существующих или потенциальных клиентов и нанесению ущерба бренду и репутации Группы. Кроме того, затраты и операционные последствия внедрения дополнительных мер по защите данных могут быть значительными.

Для снижения угрозы информационной безопасности, в результате которой станет раскрыта конфиденциальная информация, Группа внедряет систему менеджмента информационной безопасности, внедряет и администрирует средства защиты информации, проводит работы по выявлению инцидентов ИБ и реагированию на них.

### ***Риски, связанные с реализацией информационных угроз, в том числе обусловленных недостатком (уязвимостью) применяемых информационных технологий***

Бизнес Группы в значительной степени зависит от производительности и надежности российской ИТ-инфраструктуры, доступности пропускной способности и серверов к сетям, а также от способности поддерживать на стабильном уровне производительность, надежность и доступность

ИТ-оборудования. Нехватка инфраструктурных мощностей в России для поддержания работы серверов и иного оборудования может негативно сказаться на развитии бизнеса Группы.

Поскольку большая часть центров и физического оборудования Группы расположена в Москве, Группа в значительной степени зависит от российской ИТ-инфраструктуры и на ее деятельность могут негативно повлиять сбои в работе электросети, стихийные бедствия или другие события, затрагивающие московский регион. Аналогичным образом, если произойдут перебои в работе системы из-за задержек, сбоев, стихийных бедствий или любых других проблем с инфраструктурой в России в целом, это окажет существенное негативное влияние на наш бизнес и результаты деятельности в зависимости от продолжительности и серьезности проблемы.

Значительные сбои в доступе к электричеству или в ИТ-инфраструктуре в целом, упомянутые выше, могут нанести существенный ущерб бизнесу, перспективам, финансовому состоянию и результатам деятельности Группы.

***Проблемы конфиденциальности и защиты данных и связанные с ними претензии, включая эволюцию государственного регулирования в области конфиденциальности потребительских данных или защиты данных, могут негативно повлиять на наш бизнес и результаты деятельности***

Группа собирает, обрабатывает, хранит и передает большие объемы данных, включая конфиденциальную, чувствительную, служебную, деловую и личную информацию, в том числе персональные данные работников Группы и заказчиков.

В России приняты законы о персональных данных, который регулирует запрос, сбор, передачу, обработку и использование персональных данных. Неспособность предотвратить или смягчить последствия потери, кражи, неправомерного использования данных или других нарушений безопасности или уязвимостей, затрагивающих системы Группы, может подвергнуть Группу риску потери, раскрытия или неправомерного использования такой информации, может привести к ответственности и подвергнуть судебным и административным искам, снизить конкурентоспособность Группы и иным образом нанести ущерб бизнесу и репутации. Для снижения указанного риска Группа внедряет систему менеджмента информационной безопасности также в части обеспечения сохранности персональных данных.

***Группа не может гарантировать окупаемость средств, потраченных на исследования и разработку новых продуктов***

Данный риск возникает в том случае, если Группа не сможет обеспечить необходимый возврат от инвестиций после понесенных временных и денежных затрат на исследования и разработки. Существует риск того, что Группа не сможет своевременно или успешно предвидеть и адаптироваться к меняющимся технологиям, требованиям клиентов или динамическому ландшафту угроз. Как следствие это может негативно повлиять на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.

***Эмитент несет ответственность за действия привлекаемых им третьих лиц в процессе для предоставления определенных услуг клиентам Группы***

Как было указано выше в пункте 2.8.5, время от времени Группа привлекает внешние силы для предоставления определенных услуг своим клиентам. Ненадлежащее исполнение обязательств такими третьими лицами может привести к применению к Эмитенту мер ответственности за их действия или бездействие, т.к. по общему правилу данная ответственность носит в первую очередь материальный характер, т.к. она выражается в обязательствах по возмещению вреда, имущественными санкциями и т.д. Это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

***Риски, связанные с возможной ответственностью Эмитента (подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) по обязательствам третьих лиц, в том числе подконтрольных Эмитенту:***



На дату утверждения Проспекта ценных бумаг Группа несет ответственность по долгам третьих лиц. По состоянию на 31 декабря 2022 г., 31 декабря 2021 г. компании Группы выступали поручителем по обязательствам связанных сторон в размере на 4 423 млн. руб. и 5 294 млн. руб. соответственно. Более подробная информация о предоставленном обеспечении и факторах, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению обеспеченных обязательств, приведена в пункте 2.5.2 Проспекта. В мае 2023 года Группа выдала поручительство по обязательству связанной стороны с лимитом 1 650 млн. руб. на срок до 31 декабря 2025 года. Эмитент оценивает вероятность наступления указанного риска как низкую.

Эмитент имеет дочерние общества, величина потенциальных убытков от инвестирования в которые не превышают величину капитала данных обществ. Эмитент также обращает внимание, что в соответствии с п. 2 ст. 67.3 ГК РФ дочернее общество не отвечает по долгам основного хозяйственного общества, при этом основное хозяйственное общество отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение указаний или с согласия основного хозяйственного общества, за исключением случаев голосования основного хозяйственного общества по вопросу об одобрении сделки на общем собрании участников дочернего общества, а также одобрения сделки органом управления основного хозяйственного общества, если необходимость такого одобрения предусмотрена уставом дочернего и (или) основного общества. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного хозяйственного общества последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

***Риски, связанные с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи товаров (работ, услуг) Группы:*** Группа не подвержена данному риску ввиду значительной диверсификации заказчиков.

***Риски, связанные с воздействием на производственно-хозяйственную деятельность Группы стихийных сил природы, в том числе землетрясений, наводнений, бурь, эпидемий:***

Существенные стихийные бедствия (землетрясение, пожар, наводнение, отключение электроэнергии) могут оказать неблагоприятное влияние на деятельность Группы. Однако значимость риска наступления таких событий незначительна.

Объекты Группы уязвимы для повреждений из-за человеческой ошибки, преднамеренных злонамеренных действий, пандемий, землетрясений, ураганов, наводнений, пожаров, войн, террористических атак, потерь электроэнергии, отказа оборудования, сбоя телекоммуникаций и подобных событий. Возникновение стихийного бедствия, отключение электроэнергии, террористический акт, вандализм или другие неправомерные действия, решение третьего лица закрыть объект без надлежащего уведомления, или другие непредвиденные проблемы могут привести к длительным перебоям в предоставлении продуктов Группы. Возникновение любого из вышеупомянутых событий может повредить системы и оборудование или привести к их полному отказу.

***Риски, связанные с негативным воздействием производственно-хозяйственной деятельности Группы на окружающую среду:***

Эмитент рассматривает данные риски как незначительные, так как не осуществляет производственной деятельности, в том числе с экологически опасными веществами.

## **2.8.8. Риски кредитных организаций**

Не применимо.

## **2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг эмитента**

***Риски ликвидности и волатильности***

Ожидается, что акции Эмитента получат листинг и будут допущены к торгам на Московской Бирже. Тем не менее активность вторичных торгов может быть ограничена. Наличие активного ликвидного рынка, как правило, приводит к меньшей ценовой волатильности и к более эффективному исполнению заявок инвесторов на покупку или продажу. Если активный ликвидный рынок

обращения для акций так и не возникнет, цена акций может отличаться большей волатильностью, и могут возникнуть трудности с выполнением заявок по покупке или продаже акций.

Цена, по которой торгуются акции, может значительно меняться под воздействием множества факторов, некоторые из которых никак не связаны с Эмитентом или с его операционными и финансовыми показателями, в том числе:

- ситуация на российском и международном финансовых рынках;
- ситуация в российской и глобальной экономиках;
- макроэкономические условия в отрасли Группы;
- различия в операционных результатах, а также их несоответствие публично объявленным ожиданиям Эмитента, аналитиков по акциям и других участников рынка ценных бумаг;
- разнообразие инструментов, предоставляемых фондовым рынком;
- различия с национальным и отраслевым темпами роста;
- публикация аналитических отчетов и исследований о секторе, Группе или конкурентах Группы;
- финансовые и операционные показатели конкурентов Группы;
- изменения в государственном законодательстве или нормативных актах и т.д.

Котировки акций в процессе обращения ценных бумаг могут быть существенно ниже, чем цены, которые сложатся в начале их обращения на биржевых торгах и в иное время.

***Если аналитики по акциям или отраслевые аналитики опубликуют неточное или неблагоприятное исследования о бизнесе Группы, цена и объем торгов акциями могут снизиться***

Объем торгов и цена акций на вторичном рынке частично зависят от исследований и отчетов, которые публикуют аналитики по акциям или отраслевые аналитики об Эмитенте и его бизнесе. Эмитент не может контролировать этих аналитиков, а аналитики, публикующие отчеты об Эмитенте, могут иметь относительно небольшой опыт анализа Эмитента или сектора, что может повлиять на их способность точно прогнозировать операционные и финансовые показатели Эмитента, что повышает вероятность того, что Эмитент может не оправдать их ожиданий и прогнозов. Если не найдется аналитиков, которые будут обеспечивать аналитическое покрытие акций Эмитента, это может негативно сказаться на цене акций Эмитента. Если один или несколько аналитиков, анализирующих акции Эмитента, изменят рекомендацию по акциям Эмитента, опубликуют неверный или неблагоприятный отчет об Эмитенте, прекратят предоставлять аналитическое покрытие по акциям Эмитента или не будут регулярно публиковать отчеты об Эмитенте, спрос на акции Эмитента может снизиться, что может привести к снижению цены или объемов торгов акциями Эмитента.

***Акции Эмитента могут потерять листинг на Московской Бирже или уровень листинга может быть понижен***

Эмитент намерен получить листинг на Московской Бирже. Для поддержания уровня листинга акций на Московской Бирже Эмитент будет обязан соблюдать требования листинга, включая, среди прочего, соблюдение российского законодательства о ценных бумагах и нормативных актов Банка России, а также определенные требования к корпоративному управлению, объему торгов на вторичном рынке, доли и стоимости акций в свободном обращении.

Существенное нарушение правил и требований листинга может стать основанием для понижения уровня листинга или делистинга акций. Такое понижение или делистинг может оказать негативное влияние на ликвидность и цену акций Эмитента.

Также после подачи заявления о включении акций в список ценных бумаг, допущенных к торгам на Бирже, Эмитент будет подчиняться специальным правилам, касающимся использования инсайдерской информации и манипулирования рынком, правилам российского законодательства о ценных бумагах, включая требования к отчетности и раскрытию информации. Существенное нарушение этих правил также может стать основанием для исключения акций из списка ценных бумаг, допущенных к биржевым торгам.

### ***Будущие продажи акций Эмитента могут повлиять на их рыночную цену***

В случае листинга акций Эмитента на Московской Бирже Эмитент может проводить размещения акций или инструментов, конвертируемых в акции, а существующие акционеры могут продавать крупные пакеты акций на публичном рынке. Эмитент может прибегнуть к таким новым выпускам, а акционеры – к продажам для финансирования своего органического роста, приобретений или по другим причинам. Подобные размещения или продажи могут оказать неблагоприятное влияние на цену акций Эмитента на вторичных торгах. Последующие предложения акций могут также приводить к размытию долей существующих акционеров.

### ***Эмитент может принять решение не выплачивать дивиденды в будущем***

Любое будущее решение об объявлении и выплате дивидендов будет зависеть от применимого законодательства и коммерческих соображений (включая, помимо прочего, применимые нормативные акты, ограничения, результаты деятельности Эмитента, финансовое состояние, потребности в денежных средствах, договорные ограничения и будущие проекты и планы Эмитента). Несмотря на то, что Совет директоров Эмитента планирует утвердить дивидендную политику, Эмитент не может дать никаких гарантий того, что он выплатит какие-либо дивиденды в будущем, так как рекомендация по выплате дивидендов и их количеству остается на усмотрение Совета директоров, которая впоследствии должна быть одобрена общим собранием акционеров Эмитента. Если по какой-либо причине Эмитент примет решение не выплачивать дивиденды в будущем это может негативно сказаться на цене, по которой будут торговаться акции Эмитента на вторичном рынке.

### ***Выплата дивидендов (в случае их объявления) по акциям и доход в виде материальной выгоды от приобретения акций ниже справедливой рыночной стоимости могут облагаться налогом***

Выплата дивидендов по акциям Эмитента и финансовый результат от купли-продажи акций Эмитента подлежат налогообложению в соответствии с Налоговым кодексом РФ. При определенных обстоятельствах налогооблагаемый доход в форме так называемой материальной выгоды может возникнуть у акционеров, если акции приобретены по цене ниже рыночной стоимости. Инвесторам следует проконсультироваться со своими собственными налоговыми консультантами относительно налоговых последствий получения дивидендного дохода и дохода по операциям с акциями, а также материальной выгоды в отношении акций.

### ***Цели Группы, а также допущения и суждения, лежащие в основе публикуемых Эмитентом финансовых прогнозов и других прогнозных показателей эффективности, могут оказаться неточными, и в результате Группа может оказаться не способной успешно оправдать заявленные ожидания или достичь запланированных финансовых результатов***

Информация, касающаяся перспектив Группы и любых прогнозных показателей эффективности, содержащаяся в настоящем Проспекте представляет собой только оценки Эмитента. Такие оценки и убеждения отражают ряд допущений, любое из которых может не подтвердиться по причине как известных, так и непредвиденных рисков, неопределенностей и других важных факторов. Любые прогнозы, допущения и оценки, содержащиеся в Проспекте, несут в себе неотъемлемую степень неопределенности и могут не учитывать все факторы, имеющие значение. Если допущения, на которых основаны оценочные данные, окажутся неточными, это может приводить к более низким, чем ожидалось, темпам роста или менее благоприятному положению Группы на рынке, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы в будущем.

## **2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для эмитента.**

Иные риски, являющиеся, по мнению Эмитента, существенными для Группы, отсутствуют.

### Раздел 3. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления эмитента, сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита, а также сведения о работниках эмитента

#### 3.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления эмитента

Члены Совета директоров Эмитента:

##### 1) *Председатель Совета директоров: Фролов Денис Владимирович, 1982*

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
высшее	Государственный университет — Высшая Школа Экономики (НИУ ВШЭ)	Степень бакалавра экономики	Экономика
высшее	Государственный университет — Высшая Школа Экономики (НИУ ВШЭ)	Степень магистра менеджмента	Менеджмент
Ученая степень кандидата экономических наук	Удмуртский государственный университет	-	-

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Ноябрь 2014	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «ТД Вартон»	Генеральный директор
Июль 2023	Настоящее время	Публичное акционерное общество Группа Астра	Член Совета директоров

Член Совета директоров владеет 80% уставного капитала Эмитента – 80% обыкновенных акций Эмитента.

Член Совета директоров не является членом комитетов Совета директоров Общества.

##### 2) *Сивцев Илья Игоревич, 1987*

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Образовательная автономная некоммерческая	Экономист	Финансы и кредит

	организация высшего профессионального образования «Открытый технологический институт»		
--	---	--	--

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Май 2014	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью Управляющая Компания «Вартон»	Генеральный директор
Май 2014	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью Торгово-производственная компания «ВАРТОН»	Генеральный директор
Март 2019	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»	Генеральный директор
Апрель 2021	Настоящее время	Публичное акционерное общество Группа Астра	Генеральный директор
Июль 2021	Настоящее время	Акционерное общество Инвестиционная компания Вартон	Генеральный директор
Август 2021	Настоящее время	Акционерное общество Группа Вартон	Генеральный директор
Август 2022	Настоящее время	Акционерное общество Вартон	Генеральный директор
Март 2023	Настоящее время	Акционерное общество Вартон Плюс	Генеральный директор
Июль 2023	Настоящее время	Публичное акционерное общество Группа Астра	Член Совета директоров

Член Совета директоров владеет 20% уставного капитала Эмитента – 20% обыкновенных акций Эмитента.

Член Совета директоров является Председателем Комитета по аудиту.

### **3) Бородкина Елена Викторовна, 1983**

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
высшее	Московский Государственный	Бакалавр экономики	Экономика

	Университет имени М.В. Ломоносова		
высшее	НОУ «Российская экономическая школа» (институт)	Магистр экономики	Экономика

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Ноябрь 2013	Июнь 2022	Публичное акционерное общество «Высочайший»	Директор по финансам
Июнь 2023	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»	Заместитель Генерального директора по экономике и финансам
Июль 2023	Настоящее время	Публичное акционерное общество Группа Астра	Член Совета директоров

Член Совета директоров является членом Комитета по аудиту.

#### **4) Соснин Юрий Владимирович, 1977**

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Военная академия противовоздушной обороны Сухопутных войск Российской Федерации	Радиоинженер	Радиотехнические средства
Повышение квалификации	АНО ДПО «Учебный центр «Эшелон»	Техническая защита информации	Информационная безопасность автоматизированных систем. Криптографические методы защиты информации

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Январь 2019	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»	Заместитель Генерального директора
Июль 2023	Настоящее время	Публичное акционерное общество Группа Астра	Член Совета директоров

Член Совета директоров является членом Комитета по аудиту.

#### **5) Шмаков Антон Сергеевич, 1983**

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	Математик, Системный программист	Прикладная математика и информатика

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Октябрь 2016	Август 2022	Общество с ограниченной ответственностью «ИБМ Восточная Европа/Азия»	Руководитель технической экспертизы по программным и облачным решениям
Август 2022	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»	Технический директор
Июль 2023	Настоящее время	Публичное акционерное общество Группа Астра	Член Совета директоров

Член Совета директоров не является членом комитетов Совета директоров Общества.

Генеральный директор Эмитента:

Сивцев Илья Игоревич, 1987

Информация приведена выше.

Ниже указана информация в отношении всех членов органов управления Эмитента:

Никто из членов органов управления Эмитента, за исключением Фролова Д.В. и Сивцева И.И., не имеет участия в уставном капитале Эмитента и не обладает обыкновенными акциями Эмитента. Ценные бумаги, конвертируемые в акции Эмитента, в обращении отсутствуют.

Члены органов управления Эмитента не владеют долями участия в уставном (складочном) капитале подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а также ценными бумагами, конвертируемыми в акции подконтрольных Эмитенту организаций.

Родственные связи между членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Члены органов управления Эмитента не привлекались к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

Члены органов управления Эмитента не занимали должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Потенциальные конфликты интересов членов органов управления Эмитента, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

### **3.2. Сведения о политике эмитента в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов по каждому органу управления эмитента**

На дату утверждения Проспекта ценных бумаг Общее собрание акционеров не принимало решение о вознаграждении членов Совета директоров.

Вознаграждения и компенсации членам Совета директоров Эмитента за последний заверченный отчетный год и за последний заверченный отчетный период не выплачивались, так как Совет директоров впервые сформирован в Эмитенте 14 июля 2023 г.

### **3.3. Сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита**

#### ***Комитет по аудиту***

В соответствии с п. 3 ст. 64 Закона об акционерных обществах Совет директоров формирует Комитет по аудиту для предварительного рассмотрения вопросов, связанных с контролем за финансово-хозяйственной деятельностью общества, в том числе с оценкой независимости аудитора и отсутствием у него конфликта интересов, а также с оценкой качества проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Состав Комитета по аудиту при Совете директоров Эмитента следующий:

- Сивцев Илья Игоревич (Председатель Комитета по аудиту);
- Соснин Юрий Владимирович;
- Бородкина Елена Викторовна.

Подробные сведения о членах Комитета по аудиту см. в п. 3.1 Проспекта ценных бумаг.

Положение, определяющее функции и требования к формированию и количественному составу Комитета по аудиту Совета директоров, утверждено Советом директоров Эмитента (Приложение №4).

#### ***Управление рисками и внутренний контроль***

Управление рисками и внутренний контроль за финансово-хозяйственной деятельностью являются неотъемлемой частью деятельности Эмитента и представляет собой непрерывный процесс, протекающий на всех уровнях управления, направленный на достижение целей Эмитента и на повышение качества принимаемых руководством решений, в соответствии с Политикой по внутреннему контролю и управлению рисками Эмитента, утвержденной Советом директоров Эмитента (Приложение № 6).

Для эффективного функционирования системы управления рисками и внутреннего контроля в Эмитенте созданы специальные структурные подразделения – Подразделение управления рисками и Отдел комплаенса. Функции и задачи указанных структурных подразделений определены в вышеуказанном документе. Информация о руководителях подразделений приведена в п. 3.4 Проспекта ценных бумаг.

#### ***Внутренний аудит***

Внутренний аудит организован в Эмитенте путем создания отдельного структурного подразделения – Подразделение внутреннего аудита в соответствии с Положением о внутреннем аудите, утвержденным Советом директоров Эмитента (Приложение № 5).

Функции и задачи указанного структурного подразделения определены указанным положением.

Руководитель Подразделения внутреннего аудита будет назначен Эмитентом на основании решения Совета директоров до приобретения публичного статуса.



### **Ревизионная комиссия (ревизор)**

Создание ревизионной комиссии или ревизора не предусмотрено уставом Эмитента.

До включения Акций Эмитента в список ценных бумаг, допущенных к торгам на Московской Бирже, Совет директоров Эмитента утвердит правила по предотвращению неправомерного использования конфиденциальной и инсайдерской информации. Генеральный директор Эмитента утвердит перечень инсайдерской информации, который будет раскрыт на официальном сайте Эмитента в сети Интернет.

### **3.4. Информация о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита**

Руководитель Подразделения внутреннего аудита будет назначен Эмитентом на основании решения Совета директоров до приобретения публичного статуса.

#### **Руководитель Подразделения управления рисками**

**Фокин Максим Сергеевич, 1994**

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)» г. Москва	Специалист по защите информации	Информационная безопасность автоматизированных систем Специалист по защите информации
Повышение квалификации	Учебный центр Эшелон		Сертификация программного обеспечения по требованиям безопасности информации
Повышение квалификации	НОУ ДПО «Центр повышения квалификации специалистов по технической защите информации»		Техническая защита информации. Инструментальная и технологическая поддержка методики выявления уязвимости и недеklarированных возможностей в программном

			обеспечении
Повышение квалификации	Центр подготовки и развития персонала АНО научно-исследовательский центр «Военный Регистр»	Менеджер по качеству. Разработка, внедрение и подготовка к сертификации СМК на основе требований ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ГОСТ РВ 0015-002-2020	
Повышение квалификации	Центр подготовки и развития персонала АНО научно-исследовательский центр «Военный Регистр»	Внутренний аудитор СМК. Требования ГОСТ Р ИСО 19011-2012 к организации, планированию и проведению аудитов СМК, функционирующей на основе ГОСТ Р ИСО 19011-2012, ГОСТ РВ 0015-002-2020	

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Август 2019	Апрель 2021	Акционерное общество «Научно-производственное объединение Русские базовые информационные технологии»	Заместитель технического директора по разработке безопасного ПО
Апрель 2021	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»	Директор по информационной безопасности

Участие в Эмитенте:

Доля участия в уставном капитале Эмитента, %	0
Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций Эмитента, %	0
Количество акций Эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции	—

Родственные связи с иными членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Лицо не привлекалось к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

Лицо не занимало должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Потенциальные конфликты интересов данного лица, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

#### **Руководитель Отдела комплаенса**

***Каплун Оксана Владимировна, 1970***

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее образование	Московский ордена Трудового Красного Знамени институт народного хозяйства им. Г.В. Плеханова	Экономика	Экономика торговли

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
Апрель 1995	Декабрь 2021	Общество с ограниченной ответственностью «ИБМ Восточная Европа/Азия»	Ведущий специалист по бизнес-контролю
Январь 2022	Март 2023	Общество с ограниченной ответственностью «Сиско Системс»	Ведущий комплаенс менеджер
Апрель 2023	Настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»	Менеджер по комплаенсу

Участие в Эмитенте:

Доля участия в уставном капитале Эмитента, %	0
Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций Эмитента, %	0

Количество акций Эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции	–
---	---

Родственные связи с иными членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Лицо не привлекалось к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

Лицо не занимало должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Потенциальные конфликты интересов данного лица, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

### **3.5. Сведения о любых обязательствах эмитента перед работниками Эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале Эмитента**

На дату утверждения Проспекта ценных бумаг отсутствуют соглашения или обязательства Эмитента или подконтрольных Эмитенту организаций, касающиеся возможности участия работников Эмитента и работников подконтрольных Эмитенту организаций в его уставном капитале. Работникам Эмитента или подконтрольных ему организации опционы Эмитента не предоставлялись. В случае заключения таких соглашения или возникновения обязательств Эмитента, касающиеся возможности участия работников Эмитента подконтрольных организаций в его уставном капитале, информация об этом будет раскрыта в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе их общий объем, а также совокупное количество обыкновенных акций Эмитента, которая может быть приобретена работниками.

## **Раздел 4. Сведения об акционерах Эмитента**

### **4.1. Сведения об общем количестве акционеров Эмитента**

Общее количество лиц с ненулевыми остатками на лицевых счетах, зарегистрированных в реестре акционеров Эмитента на дату утверждения Проспекта ценных бумаг: 2.

В состав лиц, зарегистрированных в реестре акционеров Эмитента, не входят номинальные держатели акций Эмитента.

Общее количество лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров Эмитента (иной список лиц, который составлен в целях осуществления (реализации) прав по акциям Эмитента и для составления которого номинальные держатели акций Эмитента представляли данные о лицах, в интересах которых они владели (владеют) акциями Эмитента): 2.

Дата, на которую в таком списке указывались лица, имеющие право осуществлять права по акциям Эмитента: 26 июня 2023 г.

Собственных акций, находящихся на балансе Эмитента на дату окончания отчетного периода, нет.

Подконтрольным организациям не принадлежат акции Эмитента.

### **4.2. Сведения об акционерах Эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента**

Лица, имеющие право распоряжаться не менее чем 5% голосов, приходящихся на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента:

#### ***1) Фролов Денис Владимирович***

Размер доли голосов, приходящихся на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, которой имеет право распоряжаться лицо: 80%.

Вид права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, которым обладает лицо: прямое распоряжение.

Признак права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, которым обладает лицо: самостоятельное распоряжение.

Основание, в силу которого лицо имеет право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента: участие в уставном капитале в Эмитенте.

#### ***2) Сивцев Илья Игоревич***

Размер доли голосов, приходящихся на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, которой имеет право распоряжаться лицо: 20%.

Вид права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, которым обладает лицо: прямое распоряжение.

Признак права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, которым обладает лицо: самостоятельное распоряжение.

Основание, в силу которого лицо имеет право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента: участие в уставном капитале в Эмитенте.

#### **4.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале Эмитента, наличии специального права («золотой акции»)**

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования в уставном капитале Эмитента не участвуют, специальное право («золотая акция») не предусмотрено.

## Раздел 5. Дополнительные сведения об Эмитенте и о размещенных им ценных бумагах

### 5.1. Подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение

Полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «РусБИТех-Астра»
Сокращенное фирменное наименование	ООО «РусБИТех-Астра»
ИНН	7726388700
ОГРН	5167746207459
Место нахождения	Российская Федерация, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой Эмитент является контролирующим лицом	Прямой контроль
Признак осуществления Эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право прямо распоряжаться в силу своего участия в подконтрольной организации более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной Эмитенту организации
Размер доли участия Эмитента в уставном (складочном) капитале подконтрольной Эмитенту организации / размер доли, количество, общая номинальная стоимость, общая балансовая стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих Эмитенту	100% / не применимо
Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале Эмитента / размер доли обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих подконтрольной организации	0%/0%
Основной вид деятельности подконтрольной организации	разработка компьютерного программного обеспечения
Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной организации	Совет директоров (наблюдательный совет) подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован), поскольку не предусмотрен уставом подконтрольной Эмитенту организации.
Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной Эмитенту организации	Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция) подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован), поскольку не предусмотрен уставом подконтрольной Эмитенту организации.
Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной Эмитенту организации	Генеральный директор – Сивцев Илья Игоревич: <ul style="list-style-type: none"><li>• доля в уставном капитале Эмитента: 20%</li><li>• доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента: 20%</li></ul>

### 5.2. Сведения о рейтингах Эмитента

Эмитенту и его ценным бумагам рейтинги не присваивались.

### **5.3. Дополнительные сведения о деятельности эмитентов, являющихся специализированными обществами**

Не применимо. Эмитент не является специализированным обществом

### **5.4. Сведения о каждой категории (типе) акций Эмитента**

Категория акций: обыкновенные

Номинальная стоимость каждой акции: 0,05 (Ноль целых пять сотых) рубля

Количество акций, находящихся в обращении (количество акций, которые размещены и не являются погашенными): 200 000 000 (двести миллионов) штук

На дату утверждения Проспекта ценных бумаг принято решение общего собрания акционеров об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций в количестве 10 000 000 (десяти миллионов) штук.

Количество дополнительных акций, которые могут быть размещены или находятся в процессе размещения (количество акций дополнительного выпуска, регистрация которого осуществлена, но в отношении которого не осуществлена государственная регистрация отчета об итогах дополнительного выпуска или не представлено уведомление об итогах дополнительного выпуска в случае, если в соответствии со статьей 25 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» государственная регистрация отчета об итогах дополнительного выпуска акций не осуществляется): 0 штук

Количество объявленных акций: 200 000 000 (двести миллионов) штук

Количество акций, приобретенных и (или) выкупленных эмитентом, и (или) поступивших в его распоряжение: 0 штук

Количество дополнительных акций, которые могут быть размещены в результате конвертации размещенных ценных бумаг, конвертируемых в акции, или в результате исполнения обязательств по опционам эмитента: 0 штук

Регистрационный номер выпуска акций Эмитента и дата его регистрации: 1-01-01286-G, 16.04.2021

Согласно пункту 9.2 Устава Эмитента (подпункты (1) - (3)) каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав, в том числе:

- (1) право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- (2) право получать часть прибыли от деятельности Общества (дивиденды);
- (3) право на получение части имущества Общества в случае его ликвидации.

### **5.5. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям Эмитента**

С даты государственной регистрации Эмитента решение о выплате (объявлении) не принималось.

### **5.6. Сведения о выпусках ценных бумаг, за исключением акций**

#### **5.6.1. Сведения о выпусках, все ценные бумаги которых погашены**

Такие выпуски отсутствуют.



## **5.6.2. Сведения о выпусках, ценные бумаги которых не являются погашенными**

Такие выпуски отсутствуют.

## **5.7. Сведения о неисполнении Эмитентом обязательств по ценным бумагам, за исключением акций**

Не применимо, таких выпусков не было.

## **5.8. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев акций Эмитента**

Полное и сокращенное (при наличии) фирменные наименования, место нахождения, ИНН и ОГРН: Акционерное общество «Независимая регистраторская компания Р.О.С.Т.», АО «НРК-Р.О.С.Т.», адрес, указанный в ЕГРЮЛ: 107076, г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, корп. 5Б, помещение IX, ИНН 7726030449, ОГРН 1027739216757

Номер, дата выдачи, срок действия лицензии на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг, наименование органа, выдавшего лицензию: Лицензия на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг № 045-13976-000001 выдана ФКЦБ России 03.12.2002 без ограничения срока действия

Дату, с которой регистратор осуществляет ведение реестра владельцев ценных бумаг акционерного общества: 21.04.2021

Иные сведения о ведении реестра владельцев ценных бумаг эмитента, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: отсутствуют.

## **5.9. Информация об аудитор Эмитента**

Информация в отношении аудитора по МСФО:

Полное и сокращенное фирменные наименования: Акционерное общество «КЭПТ», АО КЭПТ

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) аудитора: 7702019950

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) аудитора: 1027700125628

Место нахождения аудитора: 115054, Москва, проспект Олимпийский, д. 16 стр. 5 этаж 3 пом. I ком. 24Е

Отчетный год (годы) и (или) иной отчетный период (периоды) из числа последних трех завершенных отчетных лет и текущего года, за который (за которые) аудитором проводилась (будет проводиться) проверка отчетности Группы: 2021, 2022 гг.

Вид отчетности Эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) независимая проверка: консолидированная финансовая отчетность.

Фактический размер вознаграждения, выплаченного Эмитентом аудитор Эмитента за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности Эмитента за последний завершенный отчетный год, а также за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: Фактический размер вознаграждения, выплаченный аудитор – АО «КЭПТ» за осуществление аудита консолидированной финансовой отчетности Эмитента по состоянию на 31 декабря 2022, 31 декабря 2020 и 1 января 2021 гг. и за 2022 и 2021 годы, составляет 7 980 тыс. руб. вкл. НДС. Согласно договору, стоимость аудита составляет 11 400 тыс. руб. вкл. НДС. Оставшийся платеж подлежит оплате после выпуска аудиторского заключения.

Фактический размер вознаграждения, выплаченного Эмитентом и подконтрольными Эмитенту организациями, имеющими для него существенное значение, указанному аудитору за аудит (проверку), в том числе обязательный, консолидированной финансовой отчетности Эмитента за последний завершённый отчетный год, и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 0 тыс руб

Информация в отношении аудитора по РСБУ:

1) Полное и сокращенное фирменные наименования: наименования: Общество с ограниченной ответственностью «РуБизнесАудит», ООО «РБА».

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) аудитора: 7719255875

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) аудитора: 1027719007645

Место нахождения аудитора: 115054, Москва г., вн. Тер. Г. муниципальный округ Замоскворечье, ул. Большая Пионерская, д.33, к.1, кв.64,

Отчетный год (годы) и (или) иной отчетный период (периоды) из числа последних трех завершённых отчетных лет и текущего года, за который (за которые) аудитором проводилась (будет проводиться) проверка отчетности Эмитента: 2022 г.

Вид отчетности Эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) независимая проверка: бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Фактический размер вознаграждения, выплаченного Эмитентом аудитору Эмитента за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности Эмитента за последний завершённый отчетный год, а также за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 70 000 (семьдесят тысяч) руб.

2) Полное и сокращенное фирменные наименования: Акционерное общество «ЭЙЧ ЭЛ БИ ВНЕШАУДИТ», АО «ЭЙЧ ЭЛ БИ ВНЕШАУДИТ»

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) аудитора: 7706118254

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) аудитора: 1027739314448

Место нахождения аудитора: 123610, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Пресненский, наб Краснопресненская, д. 12, помещ. 1/13

Отчетный год (годы) и (или) иной отчетный период (периоды) из числа последних трех завершённых отчетных лет и текущего года, за который (за которые) аудитором проводилась (будет проводиться) проверка отчетности Эмитента: 2021 г.

Вид отчетности Эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) независимая проверка: бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Фактический размер вознаграждения, выплаченного Эмитентом аудитору Эмитента за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности Эмитента за последний завершённый отчетный год, а также за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 65 400 (шестьдесят пять тысяч четыреста) рублей

Информация в отношении всех аудиторов:

Сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, которые оказывались (будут оказываться) Эмитенту в течение последних трех завершённых отчетных лет и текущего года аудитором: сопутствующие аудиту услуги не оказывались.

Факторы, которые могут оказать влияние на независимость аудитора, в том числе сведения о наличии существенных интересов (взаимоотношений), связывающих с Эмитентом (членами

органов управления и органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента) аудитора Эмитента, членов органов управления и органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью аудитора, а также участников аудиторской группы, определяемой в соответствии с Международным стандартом контроля качества 1 "Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг", введенным в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 9 января 2019 N 2н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации", зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 31 января 2019 года № 53639:

Наличие долей участия аудитора (лиц, занимающих должности в органах управления и органах контроля за финансово-хозяйственной деятельностью аудиторской организации) в уставном капитале Эмитента: доли участия в уставном капитале Эмитента отсутствуют.

Предоставление Эмитентом заемных средств аудитору (лицам, занимающим должности в органах управления и органах контроля за финансово-хозяйственной деятельностью аудиторской организации): Эмитент не предоставлял заемные средства указанным лицам.

Наличие тесных деловых взаимоотношений (участие в продвижении продукции (услуг) Эмитента, участие в совместной предпринимательской деятельности и т.д.), а также родственных связей: тесные деловые взаимоотношения, а также родственные связи отсутствуют.

Сведения о лицах, занимающих должности в органах управления и (или) органах контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента, которые одновременно занимают должности в органах управления и (или) органах контроля за финансово-хозяйственной деятельностью аудиторской организации: такие лица отсутствуют.

Меры, предпринятые Эмитентом и аудитором Эмитента для снижения влияния факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора: Эмитент и аудитор в период осуществления им аудиторской деятельности отслеживают соблюдение требований законодательства Российской Федерации. Факторы, которые могли оказать влияние на независимость аудитора, не выявлены. В соответствии с требованиями ст. 8 Федерального закона 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудитор является полностью независимым от органов управления Эмитента.

Размер вознаграждения за оказанные аудитором Эмитента услуги, выплата которого отложена или просрочена Эмитентом, с отдельным указанием отложенного или просроченного вознаграждения за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности Эмитента и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: такие вознаграждения отсутствуют.

#### **Порядок выбора аудитора Эмитента:**

##### **процедура конкурса, связанного с выбором аудитора Эмитента, и его основные условия:**

При выборе аудитора Эмитента для проверки отчетности, составленной в соответствии с МСФО, проводился сравнительный анализ коммерческих предложений аудиторских компаний.

При определении компании с наилучшими условиями принимались во внимание следующие критерии:

- принадлежность к аудиторским компаниям, бывших членов крупнейших международных аудиторских компаний;
- деловая репутация аудитора;
- наличие в штате специалистов, обладающих дипломами международно-признанных бухгалтерских и аудиторских ассоциаций и организаций;
- наличие опыта работы по проектам первого применения МСФО;
- наличие опыта работы с компаниями ИТ-отрасли;
- профессионализм рабочей группы, квалификация и опыт специалистов;
- стоимость услуг;

- готовность аудитора работать по установленным Эмитентом срокам.

Оценка предложений осуществлялась уполномоченными сотрудниками Эмитента.

Оценка предложений включала проведение переговоров.

**процедура выдвижения кандидатуры аудитора Эмитента для утверждения общим собранием акционеров Эмитента, в том числе орган управления Эмитента, принимающий решение о выдвижении кандидатуры аудитора Эмитента**

В соответствии с подпунктом (13) пункта 13.1 Устава Эмитента Общее собрание акционеров Эмитента утверждает Аудитора, который проводит независимую внешнюю проверку финансовой отчетности, составленной в соответствии с РСБУ и МСФО Органом управления эмитента, принимающим решение о выдвижении кандидатуры аудитора эмитента, является генеральный директор. Оценка независимости, объективности и отсутствия конфликта интересов, включая оценку кандидатов в аудиторы Общества проводит Комитет по аудиту Совета директоров.

## **5.10. Иная информация о Группе**

Иная информация о Группе отсутствует.

## **Раздел 6. Консолидированная финансовая отчетность, бухгалтерская (финансовая) отчетность**

### **6.1. Консолидированная финансовая отчетность**

Консолидированная финансовая отчетность ПАО Группа Астра за 2021, 2022 гг. (с аудиторским заключением) состоит из:

- консолидированного отчета о финансовом положении;
- консолидированного отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе;
- консолидированного отчета об изменениях в капитале;
- консолидированного отчета о движении денежных средств;
- примечаний к консолидированной финансовой отчетности.

с приложением аудиторского заключения.

### **6.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность**

Бухгалтерская отчетность ПАО Группа Астра за 2021 год в составе:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах, в том числе отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств;
- пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, включая основные положения учетной политики.

с приложением аудиторского заключения.

Бухгалтерская отчетность ПАО Группа Астра за 2022 год в составе:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах;
- приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, в том числе отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств;
- пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, включая краткий обзор основных положений учетной политики.

с приложением аудиторского заключения.

Бухгалтерская отчетность ПАО Группа Астра за 1 квартал 2023 г. в составе:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах.

## **Раздел 7. Сведения о ценных бумагах**

### **7.1. Вид, категория (тип), иные идентификационные признаки ценных бумаг**

Акции обыкновенные.

### **7.2. Способ учета прав**

Не применимо.

### **7.3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска**

Номинальная стоимость каждой акции: 0,05 (Ноль целых пять сотых) рубля

### **7.4. Права владельца каждой ценной бумаги выпуска**

Согласно пункту 9.2 Устава Эмитента (подпункты (1) - (3)) каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав, в том числе:

- (1) право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- (2) право получать часть прибыли от деятельности Общества (дивиденды);
- (3) право на получение части имущества Общества в случае его ликвидации.

### **7.5. Порядок и условия погашения и выплаты доходов по облигациям**

Не применимо.

### **7.6. Сведения о приобретении облигаций**

Не применимо.

### **7.7. Условия целевого использования денежных средств, полученных от размещения облигаций**

Не применимо.

### **7.8. Сведения о представителе владельцев облигаций**

Не применимо.

### **7.9. Дополнительные сведения о российских депозитарных расписках**

Не применимо.

### **7.10. Иные сведения**

Отсутствуют.

## **Раздел 8. Условия размещения ценных бумаг**

Сведения в настоящем разделе не указываются, так как Проспект составлен в отношении размещенных ценных бумаг (акций).

**Раздел 9. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента, а также об условиях такого обеспечения**

Не применимо.



**Приложение 1.**  
**Консолидированная финансовая отчетность**  
**ПАО Группа Астра за 2021, 2022 г.**



**АО Группа Астра**

**Консолидированная  
финансовая отчетность  
за 2022 и 2021 годы  
и аудиторское заключение независимых  
аудиторов**

## Содержание

Аудиторское заключение независимых аудиторов	
Консолидированный отчет о финансовом положении	5
Консолидированный отчет о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе	6
Консолидированный отчет об изменениях в капитале	7
Консолидированный отчет о движении денежных средств	8
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	9
1. Общие сведения о Группе и ее деятельности	9
2. Экономическая среда, в которой Группа осуществляет свою деятельность	11
3. Основа подготовки	11
4. Принципы консолидации	12
5. Функциональная валюта и валюта представления отчетности	15
6. Основные положения учетной политики	16
7. Существенные учетные суждения, оценки и допущения	29
8. Новые стандарты и интерпретации	31
9. Операционные сегменты	31
10. Приобретение дочерних компаний	31
11. Инвестиции, учитываемые методом долевого участия	32
12. Основные средства	33
13. Нематериальные активы	33
14. Прочие финансовые активы	35
15. Торговая и прочая дебиторская задолженность	36
16. Денежные средства и их эквиваленты	36
17. Капитал	37
18. Неконтролирующая доля участия	37
19. Чистые активы с правом выкупа долей неконтролирующих участников	38
20. Кредиты и займы	39
21. Торговая и прочая кредиторская задолженность	40
22. Прочие обязательства	40
23. Обязательства по договорам финансовой гарантии	40
24. Государственные субсидии	41
25. Выручка	42
26. Операционные расходы	43
27. Финансовые доходы и расходы	45
28. Налог на прибыль	45
29. Условные и договорные обязательства	46
30. Управление финансовыми рисками	47
31. Раскрытие информации о справедливой стоимости	54
32. Связанные стороны	55
33. События после отчетной даты	56

АО «Кэпт»  
БЦ «Башня на Набережной», Блок «С»  
Пресненская набережная, 10  
Москва, Россия 123112  
Телефон +7 (495) 937 4477  
Факс +7 (495) 937 4499

**kept**

# Аудиторское заключение независимых аудиторов

Акционерам АО Группа Астра

## Мнение

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности АО Группа Астра (далее – «Компания») и его дочерних компаний (далее – «Группа»), состоящей из консолидированных отчетов о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года и 1 января 2021 года, консолидированных отчетов о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в капитале и движении денежных средств за годы, закончившиеся 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, а также примечаний, состоящих из основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года и 1 января 2021 года, а также ее консолидированные финансовые результаты и консолидированное движение денежных средств за годы, закончившиеся 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

## Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана далее в разделе «*Ответственность аудиторов за аудит консолидированной финансовой отчетности*» нашего заключения. Мы независимы по отношению к Группе в соответствии с требованиями независимости, применимыми к нашему аудиту консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации, и Международным кодексом этики профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости) Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров (Кодекс СМСЭБ), и мы выполнили наши прочие этические обязанности в соответствии с требованиями, применимыми в Российской Федерации, и Кодексом СМСЭБ. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

## Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление, за консолидированную финансовую отчетность

Руководство несет ответственность за подготовку и достоверное представление указанной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО и за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за оценку способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность, за раскрытие в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать Группу, прекратить ее деятельность или когда у него

отсутствует какая-либо иная реальная альтернатива, кроме ликвидации или прекращения деятельности.

Лица, отвечающие за корпоративное управление, несут ответственность за надзор за подготовкой консолидированной финансовой отчетности Группы.

## **Ответственность аудиторов за аудит консолидированной финансовой отчетности**

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского заключения, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с Международными стандартами аудита, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой консолидированной финансовой отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с Международными стандартами аудита, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы выполняем следующее:

- выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;
- получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Группы;
- оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность бухгалтерских оценок и соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством;
- делаем вывод о правомерности применения руководством допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств – вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны привлечь внимание в нашем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в консолидированной финансовой отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать наше мнение. Наши выводы основаны на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского заключения. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что Группа утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;
- проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли консолидированная финансовая отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление;
- получаем достаточные надлежащие аудиторские доказательства, относящиеся к финансовой информации организаций или деятельности внутри Группы, чтобы выразить мнение о консолидированной финансовой отчетности. Мы отвечаем за руководство, контроль и проведение аудита Группы. Мы остаемся полностью ответственными за наше аудиторское мнение.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Руководитель задания, по результатам которого выпущено настоящее аудиторское заключение независимых аудиторов:


Гнатовская В. В.

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций № 21906100181, действует от имени аудиторской организации на основании доверенности № 376/22 от 1 июля 2022 года

АО «Кэпт»

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций № 12006020351

Москва, Россия

19 июля 2023 года

## Консолидированный отчет о финансовом положении

Прим.	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	1 января 2021 года	
<b>Активы</b>				
<b>Внеоборотные активы</b>				
Нематериальные активы	13	925 390	383 741	217 155
Основные средства	12	218 108	81 241	29 142
Инвестиции в ассоциированные предприятия	11	206 288	—	—
Прочие финансовые активы	14	542 986	438 957	9 797
Отложенные налоговые активы	28	22 886	51 054	17 820
<b>Итого внеоборотные активы</b>		<b>1 915 658</b>	<b>954 993</b>	<b>273 914</b>
<b>Оборотные активы</b>				
Запасы		9 263	7 476	7 774
Торговая и прочая дебиторская задолженность	15	3 441 175	1 065 031	527 080
Авансовые платежи по налогу на прибыль		3 507	—	—
Денежные средства и их эквиваленты	16	697 516	116 308	218 922
Прочие финансовые активы	14	32 812	2 877	127 877
<b>Итого оборотные активы</b>		<b>4 184 273</b>	<b>1 191 692</b>	<b>881 653</b>
<b>Итого активы</b>		<b>6 099 931</b>	<b>2 146 685</b>	<b>1 155 567</b>
<b>Капитал</b>				
Уставный капитал		10 000	10 000	—
Добавочный капитал		—	480	8 808
Нераспределенная прибыль		1 452 802	86 670	89 821
<b>Капитал, относимый на собственников Компании</b>	17	<b>1 462 802</b>	<b>97 150</b>	<b>98 629</b>
Неконтролирующая доля участия	18	—	27 713	24 657
<b>Итого капитал</b>		<b>1 462 802</b>	<b>124 863</b>	<b>123 286</b>
<b>Обязательства</b>				
<b>Долгосрочные обязательства</b>				
Кредиты и займы	20	614 423	—	208 257
Государственные субсидии	24	36 526	—	—
Обязательства по договорам финансовой гарантии	23	345 547	574 973	75 050
Отложенные налоговые обязательства	28	3 827	3 861	5 017
Прочие долгосрочные обязательства	22	290 085	113 477	16 751
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>		<b>1 290 408</b>	<b>692 311</b>	<b>305 075</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>				
Чистые активы с правом выкупа долей неконтролирующих участников	19	100 307	18 446	3 882
Кредиты и займы	20	625	294 200	125 380
Обязательства по договорам с покупателями	22	888 327	374 952	215 764
Государственные субсидии	24	12 175	—	—
Обязательства по договорам финансовой гарантии	23	62 446	181 961	66 057
Дивиденды к уплате		1 129 125	25 904	—
Торговая и прочая кредиторская задолженность	21	1 153 520	427 154	262 737
Обязательства по налогу на прибыль		196	6 894	53 386
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>		<b>3 346 721</b>	<b>1 329 511</b>	<b>727 206</b>
<b>Итого обязательства</b>		<b>4 637 129</b>	<b>2 021 822</b>	<b>1 032 281</b>
<b>Итого обязательств и собственного капитала</b>		<b>6 099 931</b>	<b>2 146 685</b>	<b>1 155 567</b>

Утверждено и подписано 19 июля 2023 г.  
Генеральный директор АО Группа Астра



Сивцев И.И.

Показатели консолидированного отчетов о финансовом положении следует рассматривать в совокупности с примечаниями на страницах 9 - 56, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

5

## Консолидированный отчет о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе

	Прим.	2022 год	2021 год
Выручка	25	5 394 988	2 159 121
Себестоимость	26	(922 020)	(434 173)
<b>Валовая прибыль</b>		<b>4 472 968</b>	<b>1 724 948</b>
Расходы на исследования и разработки	26	(49 061)	(37 203)
Маркетинговые и коммерческие расходы	26	(573 485)	(333 322)
Общие и административные расходы	26	(1 053 735)	(322 415)
<b>Операционная прибыль</b>		<b>2 796 687</b>	<b>1 032 008</b>
Финансовые доходы	27	443 788	255 115
Финансовые расходы	27	(84 243)	(101 777)
Доход от выгодной покупки	10	70 799	—
Доля в убытке ассоциированных компаний	11	(3 712)	—
Прочие расходы, свернуто	26	(120 612)	(75 335)
<b>Прибыль до налогообложения</b>		<b>3 102 707</b>	<b>1 110 011</b>
Расходы по налогу на прибыль	28	(28 664)	(30 603)
<b>Прибыль за отчетный год</b>		<b>3 074 043</b>	<b>1 079 408</b>
Прочий совокупный доход за год		—	—
<b>Общий совокупный доход за отчетный год</b>		<b>3 074 043</b>	<b>1 079 408</b>
<b>Прибыль, относимая на:</b>			
- собственников Компании		2 480 940	859 616
- держателей неконтролирующих долей	18	593 103	219 792
<b>Прибыль за отчетный год</b>		<b>3 074 043</b>	<b>1 079 408</b>
<b>Общий совокупный доход, относимый на:</b>			
- собственников Компании		2 480 940	859 616
- держателей неконтролирующих долей	18	593 103	219 792
<b>Общий совокупный доход за отчетный год</b>		<b>3 074 043</b>	<b>1 079 408</b>

Показатели консолидированного отчета о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе следует рассматривать в совокупности с примечаниями на страницах 9 - 56, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

6



### Консолидированный отчет об изменениях в капитале

	Прим.	Капитал, относимый на собственников Компании				Неконтролирующая доля участия	Итого капитал
		Уставный капитал	Добавочный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитал и резервы		
На 1 января 2021 года		—	8 808	89 521	98 629	24 657	123 286
Прибыль за отчетный год		—	—	859 616	859 616	2 19 792	1 079 408
<b>Общий совокупный доход за отчетный год</b>				<b>859 616</b>	<b>859 616</b>	<b>2 19 792</b>	<b>1 079 408</b>
Вклад в уставный капитал		10 000	—	—	10 000	—	10 000
Операции по реструктуризации Группы	1, 17	—	(8 328)	(16 822)	(25 150)	(2 353)	(27 503)
Дивиденды		—	—	(121 252)	(121 252)	(30 313)	(151 565)
Прочие операции с акционерами	23, 26, 32	—	—	(724 693)	(724 693)	(184 070)	(908 763)
<b>Итого операции с акционерами</b>		<b>10 000</b>	<b>(8 328)</b>	<b>(862 767)</b>	<b>(861 095)</b>	<b>(216 736)</b>	<b>(1 077 831)</b>
<b>На 31 декабря 2021 года</b>		<b>10 000</b>	<b>480</b>	<b>86 670</b>	<b>97 150</b>	<b>27 713</b>	<b>124 863</b>
На 1 января 2022 года		10 000	480	86 670	97 150	27 713	124 863
Прибыль за отчетный год		—	—	2 480 940	2 480 940	593 103	3 074 043
<b>Общий совокупный доход за отчетный период</b>				<b>2 480 940</b>	<b>2 480 940</b>	<b>593 103</b>	<b>3 074 043</b>
Операции по реструктуризации Группы	1, 17	—	(480)	273 675	273 195	(273 195)	—
Дивиденды		—	—	(1 336 000)	(1 336 000)	(334 000)	(1 670 000)
Прочие операции с акционерами	23, 32	—	—	(52 483)	(52 483)	(13 621)	(66 104)
<b>Итого операции с акционерами</b>		<b>—</b>	<b>(480)</b>	<b>(1 114 808)</b>	<b>(1 115 288)</b>	<b>(620 816)</b>	<b>(1 736 104)</b>
<b>На 31 декабря 2022 года</b>		<b>10 000</b>	<b>—</b>	<b>1 452 802</b>	<b>1 462 802</b>	<b>—</b>	<b>1 462 802</b>

Показатели консолидированного отчета об изменениях в капитале следует рассматривать в совокупности с примечаниями на страницах 9 - 56, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

7

## Консолидированный отчет о движении денежных средств

	Прим.	2022 год	2021 год
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>			
Прибыль до налогообложения		3 102 707	1 110 011
<b>С корректировкой на:</b>			
Амортизацию основных средств	26	24 065	8 372
Амортизацию нематериальных активов	13, 26	186 966	117 005
Убыток от выбытия основных средств		255	—
Изменение резервов по ожидаемым кредитным убыткам	14, 26, 30	52 845	42 559
Финансовые доходы, свернуто	27	(244 762)	(234 097)
Изменение справедливой стоимости финансовых обязательств	27	(114 783)	80 759
Доход от выгодной покупки	10	(70 799)	—
Доля в убытке ассоциированной компании	11	3 712	—
<b>Изменение оборотного капитала:</b>			
Изменение запасов		(1 787)	298
Изменение торговой и прочей дебиторской задолженности		(2 421 528)	(550 264)
Изменение торговой и прочей кредиторской задолженности		1 253 883	315 842
Изменение обязательств по договорам с покупателями		146 107	46 030
<b>Сумма денежных средств, поступивших от операционной деятельности до уплаты процентов и налога на прибыль</b>		<b>1 916 881</b>	<b>936 515</b>
Проценты полученные		8 430	3 807
Проценты уплаченные	20	(42 087)	(20 761)
Банковские комиссии		(10 899)	(1 199)
Налог на прибыль уплаченный		(10 753)	(85 555)
<b>Чистая сумма денежных средств, поступивших от операционной деятельности</b>		<b>1 861 572</b>	<b>832 807</b>
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>			
Приобретение основных средств	12	(169 842)	(63 745)
Создание нематериальных активов		(417 601)	(187 550)
Покупка нематериальных активов		(53 438)	(42 664)
Поступления от займов выданных		—	135 000
Предоставление займов		(130 950)	(635 125)
Приобретение дочерней организации, за вычетом полученных денежных средств	10	(96 005)	—
Приобретение инвестиций, учитываемых методом долевого участия	11	(210 000)	—
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности</b>		<b>(1 077 836)</b>	<b>(794 084)</b>
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>			
Кредиты полученные, свернуто	20	364 251	(39 676)
Дивиденды выплаченные, с учетом налога	17	(566 779)	(125 661)
Вклад в добавочный капитал		—	14 000
Вклад в уставный капитал		—	10 000
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности</b>		<b>(202 528)</b>	<b>(141 337)</b>
<b>Изменение суммы денежных средств и эквивалентов денежных средств</b>		<b>581 208</b>	<b>(102 614)</b>
Денежные средства и эквиваленты денежных средств на начало года		116 308	218 922
<b>Денежные средства и эквиваленты денежных средств на конец года</b>	16	<b>697 516</b>	<b>116 308</b>

Показатели консолидированного отчета о движении денежных средств следует рассматривать в совокупности с примечаниями на страницах 9 - 56, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

8

## Примечания к консолидированной финансовой отчетности

### 1. Общие сведения о Группе и ее деятельности

Настоящая финансовая отчетность представляет собой консолидированную финансовую отчетность АО Группа Астра (Компания) и его дочерних компаний (совместно «Группа», «Группа Астра»), находящихся под контролем конечного бенефициара г-на Фролова Д.В. Компании Группы имеют единую стратегию развития и объединены единым управлением, которое возложено на Компанию.

АО Группа Астра была зарегистрирована 21 апреля 2021 года в соответствии с законодательством Российской Федерации по адресу: 117105, город Москва, Варшавское ш, д. 26, этаж/офис т/31. По состоянию на 31 декабря 2022 года и на 31 декабря 2021 года акционерный капитал Компании на 80% принадлежит г-ну Фролову Д.В. («конечный бенефициар», «контролирующий акционер») и на 20% г-ну Сивцеву И.И. («неконтролирующий акционер», «неконтролирующий участник»).

В течение 2021-2022 года Группа находилась в процессе юридической реструктуризации с целью формирования единого ИТ Холдинга, который был завершен в декабре 2022 года после того, как АО Группа Астра стала единой материнской компанией для всех компаний, входящих в Группу. Консолидация компаний Группы в данной финансовой отчетности была произведена «методом предшественника», в соответствии с которым статьи активов и обязательств, доходов и расходов и капитала учитывается в такой оценке, в которой они входили бы в консолидированную финансовую отчетность компаний, выделенных в новую юридическую структуру и находящихся до реструктуризации под общим контролем, составляемую в соответствии с МСФО по состоянию на начало самого раннего из представленных в отчетности сравнительных периодов или на дату установления общего контроля, если последняя наступила позже.

Все компании Группы зарегистрированы в Российской Федерации, где и ведут свою деятельность. Основными видами деятельности Группы являются разработка и реализация компьютерного программного обеспечения, а также оказание сопутствующих услуг – услуге по сопровождению и поддержанию работоспособности программного обеспечения Группы, консультационные услуги в области миграции на программное обеспечение Группы, услуги в области обучения и образовательных проектов.

Группа Астра является одним из лидеров российской ИТ-индустрии, объединяющий в единую экосистему ведущих производителей российского программного обеспечения:

№	Наименование	Учреждение/ приобретение	Дата учреждения/ приобретения	Основная деятельность	ИТ-продукт
1	АО Группа Астра	учреждение	апрель 2021	Холдинговая компания	н.п.
2	ООО РусБИТех - Астра	учреждение	октябрь 2016	Разработка операционной системы, систем виртуализации и управления инфраструктурой	Astra Linux, Брест, ALD Pro
3	ООО РУБЭКАП	учреждение	сентябрь 2019	Разработка сервиса по резервному копированию данных	RuBackup
4	ООО УВЕОН - Облачные технологии	учреждение	январь 2018	Разработка инфраструктуры виртуальных рабочих мест	Termidesk
5	ООО Рупост	учреждение	февраль 2021	Разработка почтового сервера и защищенного мобильного рабочего места	RuPost, WorksPad
6	ООО Астра Академия	приобретение*	февраль 2021	Образовательные проекты	н.п.
7	ООО Астра Консалтинг	учреждение	февраль 2022	Оказание консультационных услуг	н.п.
8	ООО Лаборатории Тантор	приобретение	октябрь 2022	Разработка СУБД и платформы управления и мониторинга	СУБД Tantor, Платформа Tantor

\* - отражено как приобретение активов, а не приобретение бизнеса.

По состоянию на 31 декабря 2022 года АО Группа Астра является холдинговой компанией для всех компаний Группы.

№	Компании Группы	Эффективный % владения с учетом доли бенефициара*/ Компании**		
		31 декабря 2022	31 декабря 2021	1 января 2021
1	АО Группа Астра	-	-	-
2	ООО РусБИТех - Астра	100% / 100%	80% / 0%	80% / 0%
3	ООО РУБЭКАП	80% / 80%	80% / 80%	64% / 0%
4	ООО УВЕОН - Облачные технологии	51% / 51%	51% / 51%	40,8%*** / 0%
5	ООО Рупост	80%**** / 100%	80%**** / 100%	-
6	ООО Астра Академия	100% / 100%	80% / 0%	-
7	ООО Астра Консалтинг	100% / 100%	-	-
8	ООО Лаборатории Тантор	75% / 75%	-	-

\*- указаны % владения, де-юре принадлежащие материнской компании АО Группа Астра и напрямую конечному бенефициару

\*\* - указаны % владения, де-юре принадлежащие материнской компании АО Группа Астра

\*\*\* - по состоянию на 1 января 2021 указана эффективная доля владения Группы (40,8%) в ООО Увеон – Облачные технологии. При этом конечному бенефициару Группы принадлежит 80% доли владения в связанной стороне, которая является материнской компанией с владением 51% доли в ООО Увеон – Облачные технологии. В результате, несмотря на эффективное владение Группой менее 50%, Группа консолидирует ООО Увеон – Облачные технологии по принципу «сквозного владения».

\*\*\*\* - указаны % владения с учетом условий соглашения на предоставление опциона колл на заключение договора купли-продажи в уставном капитале (Примечание 4 (д))

В рамках формирования целевой структуры Группы произошли следующие основные изменения.

По состоянию на 1 января 2021 года консолидированная финансовая информация компаний ООО РусБИТех - Астра, ООО РУБЭКАП и ООО УВЕОН - Облачные технологии была представлена в качестве вступительного баланса консолидированной финансовой отчетности Группы. Основные принципы консолидации раскрыты в Примечании 3.

В течение 2021 года произошли следующие изменения в структуре Группы:

- 80% доли участия в ООО РУБЭКАП (64%, принадлежащие конечному бенефициару и 16%, принадлежащие неконтролирующему участнику) и 51% доли участия в ООО УВЕОН - Облачные технологии (40,8%, принадлежащие конечному бенефициару и 10,2%, принадлежащие неконтролирующему участнику) были переданы Компании за денежное вознаграждение в размере 32 400 тыс. рублей и 10 тыс. рублей, соответственно. Эффект от проведенной реструктуризации в размере 5 992 тыс. руб. был признан в составе нераспределённой прибыли как операции по реструктуризации Группы.
- в феврале 2021 года было учреждено ООО Рупост с уставным капиталом в размере 10 000 тыс. руб. После учреждения был произведен вклад в имущество в размере 45 461 тыс. руб., а также Группой были достигнуты договоренности с третьими лицами о заключении опциона колл на покупку 20% доли в уставном капитале ООО Рупост по номинальной стоимости. В июле 2021 года данное соглашение было заключено со сроком исполнения в течение 3 лет с даты опциона. Группа полагает, что вероятность исполнения этого опциона высокая, поэтому отражает 20% долю балансовой стоимости компании как чистые активы, приходящиеся на долю неконтролирующих участников (Примечание 4 (д)). Эффект от признания неконтролирующей доли участия по данному опциону в размере 11 092 тыс. руб. был отражен в составе нераспределенной прибыли.
- в феврале 2021 года 80% доли участия в ООО Астра Академия были приобретены Группой у третьей стороны за денежное вознаграждение 2 500 тыс. руб. Данная сделка была отражена как приобретение активов в консолидированной финансовой отчетности, поскольку не попадала под определение приобретения бизнеса согласно МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса».

В течение 2022 года произошли следующие изменения в структуре Группы:

- 100% доли участия в ООО Астра Академия (80%, принадлежащие конечному бенефициару

и 20%, принадлежащие неконтролирующему участнику) были переданы Компании за общее денежное вознаграждение в размере 2 500 тыс. руб.

- в феврале 2022 года было учреждено ООО Астра Консалтинг с уставным капиталом в размере 1 000 тыс. руб.
- в октябре 2022 года Группа приобрела 75% доли участия в ООО Лаборатории Тантор у третьих лиц за денежное вознаграждение в размере 100 000 тыс. руб. (Примечание 10).
- в декабре 2022 года 100% долей участия в ООО РусБИТех – Астра (80%, принадлежащие конечному бенефициару и 20%, принадлежащие неконтролирующему участнику) были внесены в качестве вклада в имущество Компании. Эффект от проведенной реструктуризации в размере 273 675 тыс. руб. был признан в составе нераспределенной прибыли как операции по реструктуризации Группы.

По состоянию на 31 декабря 2022 года юридическая структура Группы полностью сформирована.

## 2. Экономическая среда, в которой Группа осуществляет свою деятельность

Все операции Группы осуществляются на территории России. Экономика Российской Федерации проявляет некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам. Правовая, налоговая и нормативная системы продолжают развиваться и подвержены часто вносимым изменениям, а также допускают возможность разных толкований. Сохраняющаяся политическая напряженность в регионе, а также международные санкции, продолжают оказывать влияние на российскую экономику.

В условиях ограничения доступа к продуктам зарубежных вендоров, которые уходят с российского рынка программного обеспечения, многократно возрос спрос на решения отечественных разработчиков. Одновременно с этим российская ИТ-отрасль получает всесторонние меры государственной поддержки, которые способствуют динамичному росту отрасли.

Все клиенты компаний Группы – российские коммерческие организации из самых различных отраслей экономики, включая компании финансового сектора, нефтегазового и энергетического сектора, компании, оперирующие в промышленных отраслях, отечественные госкорпорации и государственные органы. Таким образом, компания не имеет риска потери клиентов и выручки, и имеет достаточный уровень стабильности даже в сложившейся ситуации.

Руководство принимает все необходимые меры для обеспечения устойчивости деятельности Группы и оказания поддержки своим клиентам и сотрудникам. Будущие последствия сложившейся экономической ситуации сложно прогнозировать, и текущие ожидания и оценки руководства могут отличаться от фактических результатов. Руководство продолжит внимательно следить за ситуацией, чтобы обеспечить оперативное реагирование на быстро меняющиеся условия.

Представленная консолидированная финансовая отчетность отражает точку зрения руководства на то, какое влияние оказывают условия ведения бизнеса в Российской Федерации на деятельность и финансовое положение Группы. Фактическое влияние будущих условий хозяйствования может отличаться от их оценок руководством Группы.

## 3. Основа подготовки

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»), принятыми Советом по Международным стандартам финансовой отчетности, и требованиями МСФО (IFRS) 1 «Первоначальное применение международных стандартов финансовой отчетности».

1 января 2021 г. является датой перехода Группы на МСФО. В соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 1 данная консолидированная финансовая отчетность подготовлена на основе той версии стандартов и интерпретаций МСФО, которые действительны по состоянию на 31 декабря 2022 г.

По состоянию на 31 декабря 2021 года и 1 января 2021 года в Группе отсутствовала единая холдинговая компания для всех компаний Группы, которые находились под общим контролем конечного бенефициара: доля в ООО РУБЭКАП и ООО УВЕОН - Облачные технологии были

переданы Компании в 2021 году, доля в ООО РусБИТех – Астра была передана Компании в декабре 2022 года.

В результате проведенной реструктуризации в 2021-2022 гг. (Примечание 1), по состоянию на 31 декабря 2022 года АО Группа Астра является единой холдинговой компанией для всех компаний Группы.

Уставной капитал Группы представлен уставным капиталом Компании. До окончания юридической реструктуризации Группы (а именно покупки Компанией долей в консолидируемых компаниях) компоненты собственного капитала консолидируемых компаний складывались с соответствующими компонентами собственного капитала Группы за исключением уставных и добавочных капиталов консолидируемых компаний, которые признавались в составе добавочного капитала Группы.

В случае, если доля владения Группы меньше 100%, Группа отражает долю миноритарных акционеров как неконтролирующую долю участия в составе капитала или обязательств Группы. Неконтролирующая доля участия г-на Сивцева И.И. в консолидированных компаниях по состоянию на 1 января 2021 и 31 декабря 2021 года отражена в составе капитала (ООО РУБЭКАП – 16% и ООО УВЕОН - Облачные технологии 10.2%, ООО РусБИТех – Астра – 20%). Неконтролирующие доли участия других собственников отражаются в составе обязательств Группы в связи с отсутствием ограничений на выход участников из состава уставного капитала (Примечание 4(д)).

Сделки по реструктуризации Группы, возникшие в результате покупки Компанией долей в консолидируемых компаниях, находящихся под контролем конечного бенефициара, учитывались как уменьшение сформированного до реструктуризации добавочного капитала Группы. Приобретение Компанией доли неконтролирующего акционера учитывались как уменьшение неконтролирующей доли участия в составе капитала. Эффект от проводимых сделок по реструктуризации был признан в составе нераспределенной прибыли Группы за 2021 и 2022 гг.

По состоянию на 31 декабря 2022 года в результате проведенной реструктуризации у Группы отсутствует добавочный капитал и неконтролирующая доля участия г-на Сивцева, признанная в составе капитала.

Основные положения учетной политики, применявшиеся при подготовке настоящей консолидированной финансовой отчетности, представлены в Примечании 6. Данные принципы применялись последовательно ко всем компаниям Группы в отношении всех периодов, представленных в данной консолидированной финансовой отчетности.

Настоящая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с принципом оценки по исторической стоимости, за исключением:

- финансовых инструментов, первоначальное признание которых осуществляется по справедливой стоимости;
- обязательств по договорам финансовой гарантии, последующая оценка которых была определена на основе справедливой стоимости, в случае если она превышала первоначально признанную стоимость за вычетом накопленной амортизации.

Группа ранее не готовила консолидированную финансовую отчетность. Соответственно, объяснения того, как переход на МСФО повлиял на финансовое положение, финансовые показатели и движение денежных средств не предоставляются.

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с положениями МСФО требует использования некоторых важнейших бухгалтерских оценок. Кроме того, руководству необходимо полагаться на свои суждения при применении учетной политики Группы. Области бухгалтерского учета, предполагающие более высокую степень оценки или сложности, а также области, в которых допущения и оценки являются существенными для первой финансовой отчетности, указаны в Примечании 6.

#### **4. Принципы консолидации**

##### **(а) Сделки по объединению бизнеса**

Сделки по объединению бизнеса учитываются методом приобретения по состоянию на дату приобретения, а именно на дату перехода контроля к Группе. Группа оценивает гудвил на дату приобретения следующим образом:

- справедливая стоимость переданного возмещения;
- плюс сумма признанной неконтролирующей доли в приобретаемом предприятии;
- плюс справедливая стоимость уже имеющейся доли в собственном капитале приобретенного предприятия, если сделка по объединению бизнеса осуществлялась поэтапно;
- минус нетто-величина признанных сумм (как правило, справедливая стоимость) идентифицируемых приобретенных активов за вычетом принятых обязательств.

Если эта разница выражается отрицательной величиной, то в составе прибыли или убытка за период сразу признается доход от выгодного приобретения.

В состав переданного возмещения не включаются суммы, относящиеся к урегулированию существующих ранее отношений. Такие суммы в общем случае признаются в составе прибыли или убытка за период.

Понесенные Группой в результате операции по объединению бизнеса затраты по сделкам, отличные от затрат, связанных с выпуском долговых или долевых ценных бумаг, относятся на расходы по мере их возникновения.

Любое условное возмещение оценивается по справедливой стоимости на дату приобретения. Если обязательство по уплате условного возмещения, которое отвечает определению финансового инструмента, классифицировано как собственный капитал, то его величина впоследствии не переоценивается, а его выплата отражается в составе собственного капитала. В противном случае условное возмещение переоценивается по справедливой стоимости на каждую отчетную дату, и изменения справедливой стоимости условного возмещения признаются в составе прибыли или убытка за период.

#### **(б) Дочерние предприятия**

Дочерние организации представляют собой такие объекты инвестиций, которые Группа контролирует, так как Группа:

- обладает полномочиями, которые предоставляют ей возможность управлять значимой деятельностью, которая оказывает значительное влияние на доход объекта инвестиций;
- подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение такого дохода, и
- имеет возможность использовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций с целью оказания влияния на величину дохода инвестора.

Как правило, предполагается, что большинство прав голоса обуславливает наличие контроля. Для подтверждения такого допущения и при наличии у Группы менее большинства прав голоса или аналогичных прав в отношении объекта инвестиций, Группа учитывает все уместные факты и обстоятельства при оценке наличия полномочий в отношении данного объекта инвестиций:

- соглашение(я) с другими держателями прав голоса в объекте инвестиций;
- права, предусмотренные другими соглашениями;
- права голоса и потенциальные права голоса, имеющиеся у Группы.

Группа повторно анализирует наличие контроля в отношении объекта инвестиций, если факты и обстоятельства свидетельствуют об изменении одного или нескольких из трех компонентов контроля.

Дочерние организации включаются в консолидированную отчетность, начиная с даты передачи Группе контроля над их операциями (даты приобретения) и исключаются из консолидированной отчетности, начиная с даты утери контроля.

Дочерние организации включаются в консолидированную финансовую отчетность по методу приобретения. Приобретенные идентифицируемые активы, а также обязательства и условные обязательства, полученные при объединении бизнеса, отражаются по справедливой стоимости на дату приобретения независимо от размера неконтролирующей доли участия.

Изменение доли участия в дочерней организации без потери контроля учитывается как операция с собственным капиталом.

Возмещение, переданное за приобретенную компанию, оценивается по справедливой стоимости переданных активов, выпущенных долей участия в капитале и возникших или принятых обязательств, включая справедливую стоимость активов и обязательств, возникших в результате соглашений об условном возмещении. Затраты, связанные с приобретением, включаются в состав расходов в тот момент, когда они были понесены.

При потере контроля над дочерним предприятием Группа прекращает признание его активов и обязательств, а также относящихся к нему неконтролирующих долей и других компонентов собственного капитала. Любая положительная или отрицательная разница, возникшая в результате потери контроля, признается в составе прибыли или убытка за период. Если Группа оставляет за собой часть инвестиции в бывшее дочернее предприятие, то такая доля оценивается по справедливой стоимости на дату потери контроля. Впоследствии эта доля учитывается как инвестиция в ассоциированное предприятие (с использованием метода долевого участия) или как финансовый актив, оцениваемый по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, в зависимости от того, в какой степени Группа продолжает влиять на указанное предприятие.

#### **(в) Приобретения бизнеса под общим контролем**

Сделки по объединению бизнеса, возникающие в результате передачи долей в предприятиях, находящихся под контролем акционера, контролирующего Группу, учитываются, как если бы соответствующая сделка приобретения имела место в начале самого раннего из представленных в отчетности сравнительных периодов или на дату установления общего контроля, если последняя наступила позже. Для этих целей сравнительные данные пересчитываются. Приобретенные активы и обязательства признаются по их прежней балансовой стоимости, отраженной в консолидированной финансовой отчетности контролирующего акционера Группы. Компоненты собственного капитала приобретенных предприятий складываются с соответствующими компонентами собственного капитала Группы за исключением уставного капитала приобретенных предприятий, который признается как часть добавочного капитала. Любые суммы денежных средств, уплаченных в сделке по приобретению, отражаются непосредственно в составе собственного капитала.

#### **(г) Неконтролирующая доля участия**

Неконтролирующая доля участия – это часть чистых результатов деятельности и капитала дочерней организации, приходящаяся на долю участия в капитале, которой Компания не владеет прямо или косвенно. Неконтролирующая доля участия представляет отдельный компонент капитала Группы.

Группа применяет модель экономической единицы для учета сделок с владельцами неконтролирующей доли участия, которые не приводят к потере контроля. Если имеется какая-либо разница между переданным возмещением и балансовой стоимостью приобретенной неконтролирующей доли участия, она отражается как операция с капиталом непосредственно в капитале. Группа признает разницу между возмещением, полученным за продажу неконтролирующей доли участия, и ее балансовой стоимостью как сделку с капиталом в консолидированном отчете об изменениях в капитале.

Группа оценивает неконтролирующую долю участия, представляющую собой непосредственную долю участия и дающую держателю право на пропорциональную долю чистых активов в случае ликвидации, индивидуально по каждой операции пропорционально неконтролирующей доле участия в чистых активах приобретенной организации.

#### **(д) Чистые активы, приходящиеся на долю участников**

Участники имеют право потребовать выкупа своей доли участия в компании в денежной форме. Обязательство компании выкупить доли участия отражается как финансовое обязательство в размере текущей стоимости суммы погашения, несмотря на то что данное обязательство зависит от намерения участника осуществить свое право. Определить точную стоимость данного обязательства не представляется возможным, так как неизвестно, когда участники потребуют выкупа своей доли в компании и сделают ли они это вообще. В связи с этим компания оценивает обязательства, отраженные как «чистые активы, приходящиеся на долю неконтролирующих участников дочерних организаций с правом выкупа долей», по балансовой стоимости соответствующей доли неконтролирующих участников консолидированных чистых активов Группы в соответствии с МСФО. Обязательства классифицируются как краткосрочные по строке Чистые



активы, приходящиеся на долю участников, так как компания не обладает безусловным правом на отсрочку погашения на период как минимум 12 месяцев после отчетной даты.

Обязательство переклассифицируется в состав капитала в момент, когда из устава компаний исключается право участников потребовать выкупа своей доли участия в компании в денежной форме.

Участники следующих организаций в соответствии с уставами имеют право потребовать выкупа своей доли участия в компаниях: ООО «Увеон – Облачные Технологии», ООО «Рубэкап», ООО «Лаборатории Тантор».

Неконтролирующая доля участия в ООО Рупост, признанная в соответствии с условиями договора на предоставление опцион кола, также признана в составе чистых активов, приходящихся на долю участников.

#### **(е) Участие в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия**

Участие Группы в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия, включает участие в ассоциированных компаниях.

Ассоциированными являются предприятия, на финансовую и операционную политику которых Группа оказывает значительное влияние. При этом Группа не осуществляет контроль или совместный контроль над финансовой и операционной политикой таких предприятий. Если Группе принадлежит от 20 до 50 процентов прав голосования в предприятии, то наличие значительного влияния предполагается.

Доли в ассоциированных и совместных предприятиях учитываются методом долевого участия и при первоначальном признании отражаются по себестоимости. Себестоимость инвестиции включает также затраты по сделке.

В консолидированном финансовой отчетности Группа отражает свою долю в прибыли или убытке и в прочем совокупном доходе объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия. Данная доля рассчитывается с учетом корректировок, требующихся для приведения учетной политики конкретного объекта в соответствие с учетной политикой Группы, начиная с момента возникновения значительного влияния или осуществления совместного контроля и до даты прекращения этого значительного влияния или совместного контроля.

Когда доля Группы в убытках объекта инвестиций, учитываемого методом долевого участия, превышает ее долю участия в этом объекте, балансовая стоимость данной доли участия (включая любые долгосрочные инвестиции) снижается до нуля и дальнейшие убытки Группой не признаются, кроме тех случаев, когда Группа приняла на себя обязательства по компенсации убытков этого объекта инвестиций, либо произвела выплаты от его имени.

#### **(ж) Операции, исключаемые (элиминируемые) при консолидации**

Внутригрупповые остатки и операции, а также нереализованные доходы и расходы от внутригрупповых операций элиминируются. Нереализованная прибыль по операциям с объектами инвестиций, учитываемыми методом долевого участия, элиминируются за счет уменьшения стоимости инвестиции в пределах доли участия Группы в соответствующем объекте инвестиций. Нереализованные убытки элиминируются в том же порядке, что и нереализованная прибыль, но лишь в той степени, пока они не являются свидетельством обесценения.

## **5. Функциональная валюта и валюта представления отчетности**

Функциональной валютой каждой консолидируемой компании Группы является валюта основной экономической среды, в которой эта компания осуществляет свою деятельность. Руководство Группы проанализировало факторы, влияющие на определение функциональной валюты, и определило функциональную валюту для каждой компании Группы. Для всех компаний Группы такой валютой является российский рубль.

Денежные активы и обязательства пересчитываются в функциональную валюту каждой организации по официальному курсу Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ) на конец соответствующего отчетного периода. Положительные и отрицательные курсовые разницы от расчетов по операциям в иностранной валюте и от пересчета денежных активов и обязательств в функциональную валюту каждой организации по официальному обменному курсу ЦБ РФ на конец года отражаются в прибыли или убытке за год. Прибыли и убытки от курсовой разницы представляются в консолидированном отчете о прибылях и убытках в составе статьи «Прочие

расходы, свернуто». Пересчет по курсу на конец года не проводится в отношении неденежных статей баланса, оцениваемых по исторической стоимости. Неденежные статьи, оцениваемые по справедливой стоимости в иностранной валюте, включая инвестиции в долевые инструменты, пересчитываются с использованием обменных курсов, которые действовали на дату оценки справедливой стоимости. Влияние изменения обменных курсов на неденежные статьи, оцениваемые по справедливой стоимости в иностранной валюте, отражается как часть прибыли или убытка от переоценки по справедливой стоимости.

Валютой представления отчетности Группы также является российский рубль. Финансовая информация, представленная в российских рублях, была округлена до ближайшей тысячи, если не указано иное («тыс. руб.»).

## 6. Основные положения учетной политики

Положения учетной политики, описанные ниже, применялись последовательно во всех отчетных периодах, представленных в настоящей консолидированной финансовой отчетности, и являются единообразными для предприятий Группы.

### (а) Классификация активов и обязательств на оборотные/краткосрочные и внеоборотные/долгосрочные

Группа представляет активы и обязательства в отчете о финансовом положении на основе их классификации на оборотные/краткосрочные и внеоборотные/долгосрочные. Актив является оборотным, если:

- его предполагается реализовать или он предназначен для продажи или потребления в рамках обычного операционного цикла;
- он удерживается главным образом для целей торговли;
- его предполагается реализовать в пределах двенадцати месяцев после окончания отчетного периода; или
- он представляет собой денежные средства или эквивалент денежных средств, кроме случаев, когда существуют ограничения на его обмен или использование для погашения обязательств, действующие в течение как минимум двенадцати месяцев после окончания отчетного периода.

Все прочие активы классифицируются в качестве внеоборотных.

Обязательство является краткосрочным, если:

- его предполагается урегулировать в рамках обычного операционного цикла;
- оно удерживается преимущественно для целей торговли;
- оно подлежит урегулированию в течение двенадцати месяцев после окончания отчетного периода; или
- у Группы нет безусловного права отсрочить урегулирование обязательства по меньшей мере на двенадцать месяцев после окончания отчетного периода.

Условия обязательства, в соответствии с которыми оно может быть, по усмотрению контрагента, урегулировано путем выпуска и передачи долевых инструментов, не влияют на классификацию данного обязательства.

Группа классифицирует все прочие обязательства в качестве долгосрочных.

Отложенные налоговые активы и обязательства классифицируются как внеоборотные/долгосрочные активы и обязательства.

### (б) Нематериальные активы

Нематериальные активы Группы представлены программными продуктами, созданными самой Группой, а также приобретенными нематериальными активами.

**(i) Нематериальные активы, созданные Группой**

*Стадия исследования*

На стадии исследования Группа проводит новые запланированные исследования, предпринимаемые с целью получения новых научных или технических знаний. Затраты на осуществление стадии исследования в рамках внутреннего проекта подлежат признанию в качестве расходов в момент их возникновения, поскольку Группа еще не может продемонстрировать наличие нематериального актива, который будет приносить вероятные будущие экономические выгоды. На стадии исследования Группа разрабатывает требования к функциональности ИТ-продуктов.

Затраты на исследовательскую деятельность, предпринятую с целью анализа рынка, подтверждения идеи и ее экономическое и техническое обоснование признаются Группой в составе прибыли или убытка за период в момент возникновения.

*Стадия разработки*

Разработка представляет собой применение результатов исследований или иных знаний при планировании или проектировании производства новых или существенно улучшенных программных продуктов до начала их коммерческого производства или использования.

Группа начинает капитализировать нематериальные активы, являющиеся результатом разработки, когда может продемонстрировать все перечисленное ниже:

- техническую осуществимость завершения разработки нематериального актива и доведение его до состояния, пригодного для использования или продажи;
- намерение завершить разработку нематериального актива и использовать или продать его;
- способность использовать или продать нематериальный актив;
- предполагаемый способ извлечения вероятных будущих экономических выгод;
- способность продемонстрировать наличие рынка сбыта для продукта, получаемого от использования нематериального актива, или самого нематериального актива, или же, если этот актив предназначен для внутреннего использования самой организацией, полезность такого нематериального актива;
- наличие достаточных технических, финансовых и прочих ресурсов для завершения процесса разработки, использования или продажи нематериального актива;
- способность надежно оценить затраты, относящиеся к нематериальному активу в процессе его разработки.

Затраты на нематериальные активы, которые первоначально были признаны в качестве расходов, впоследствии не могут быть признаны в составе себестоимости нематериального актива.

В себестоимость самостоятельно созданного нематериального актива включаются все прямые затраты, необходимые для создания, производства и подготовки этого актива к использованию в соответствии с намерениями руководства.

Группа определяет следующие прямые затраты:

- затраты на вознаграждение работникам (в значении, определенном в МСФО (IAS) 19), возникающие в связи с созданием нематериального актива;
- выплаты, необходимые для регистрации юридического права;
- затраты по займам, непосредственно связанные с приобретением и разработкой «квалифицируемого актива», включаются в стоимость программных продуктов;
- стоимость обязательной и добровольной сертификации программных продуктов;
- другие прямые затраты, необходимые для создания, производства и подготовки этого актива к использованию.

*Готовность актива к продаже и/или использованию*

Стадия разработки программного продукта заканчивается, когда актив готов к продаже и/или использованию. Группа определяет программный продукт, как готовый к продаже и/или использованию, в момент, когда его функциональные области разработаны до той степени, в которой продукт обладает всеми основными характеристиками, присущими программным продуктам того же класса на рынке.

После первоначального признания нематериальный актив учитывается по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения.

Группа использует линейный метод амортизации для программных продуктов и признает амортизационные расходы в составе Себестоимости в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе.

При определении срока полезного использования нематериальных активов учитываются следующие факторы:

- предполагаемое использование этого актива Группой и способность руководящей команды эффективно управлять этим активом;
- обычный жизненный цикл продукта применительно к данному активу и общедоступная информация о расчетных оценках срока полезного использования аналогичных активов, которые используются аналогичным образом;
- техническое, технологическое, коммерческое и другие типы устаревания;
- стабильность отрасли, в которой функционирует указанный актив, и изменения рыночного спроса на продукты или услуги, произведенные активом;
- ожидаемые действия конкурентов или потенциальных конкурентов;
- уровень затрат на поддержание и обслуживание данного актива, требуемых для получения ожидаемых будущих экономических выгод от этого актива, а также способность и готовность Группы обеспечить такой уровень затрат;
- период наличия контроля над данным активом и юридические или аналогичные ограничения по использованию этого актива, например, даты истечения срока соответствующих договоров аренды; а также
- зависимость срока полезного использования соответствующего актива от срока полезного использования других активов Группы.

Группа определяет срок полезного использования на основе как внутренних, так и внешних источников информации следующим образом:

Тип актива	Срок службы
Программное обеспечение собственной разработки	2-3 года
Приобретенное программное обеспечение и лицензии	Срок действия лицензии

Срок амортизации и метод начисления амортизации для нематериальных активов с конечным сроком полезного использования пересматриваются не реже, чем раз в год. Если ожидаемый срок полезного использования данного актива отличается от предыдущих расчетных оценок, то срок амортизации корректируется соответствующим образом.

#### *Обесценение*

На каждую отчетную дату Группа оценивает остаточную стоимость своих нематериальных активов на предмет наличия признаков их обесценения. Нематериальные активы в стадии разработки тестируются на предмет обесценения на ежегодной основе. Нематериальные активы, разработка которых завершена, тестируются на обесценение, если события или изменения в обстоятельствах указывают на то, что балансовая стоимость не может быть возмещена. Убыток от обесценения признается, если балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость. Группа определяет возмещаемую стоимость своих программных продуктов на основе принципа ценности от использования.

#### **(ii) Приобретенные нематериальные активы**

Прочие нематериальные активы капитализируются в сумме цены покупки нематериального актива, включая невозмещаемые налоги на покупку, после вычета торговых скидок и уступок, а также любые затраты, непосредственно относящиеся к подготовке актива к использованию.

#### **(в) Основные средства**

Основные средства отражаются по первоначальной стоимости, за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения (там, где это необходимо). В состав основных средств включаются объекты незавершенного строительства для будущего использования в качестве основных средств.

Последующие затраты отражаются в балансовой стоимости актива или признаются в качестве отдельного актива соответствующим образом только в том случае, когда существует высокая вероятность того, что будущие экономические выгоды, связанные с этим активом, будут получены Группой, и стоимость актива будет достоверно оценена. Затраты на мелкий ремонт и повседневное техобслуживание относятся на расходы текущего периода. Затраты на замену крупных узлов или компонентов основных средств капитализируются при одновременном списании подлежащих замене частей.

Прибыль или убыток от выбытия основных средств определяется как разница между полученной выручкой от продажи и их балансовой стоимостью и отражается в прибыли или убытке за год.

#### *Оценка наличия потенциального обесценения основных средств*

На конец каждого отчетного периода руководство определяет наличие признаков обесценения основных средств. Если выявлен любой такой признак, руководство оценивает возмещаемую стоимость, которая определяется как наибольшая из двух величин: справедливой стоимости за вычетом затрат на выбытие актива и ценности его использования. Балансовая стоимость актива уменьшается до возмещаемой стоимости; убыток от обесценения отражается в прибыли или убытке за год в составе себестоимости либо в составе общих и административных расходов в зависимости от того, в какую статью относится амортизация обесцениваемого актива. Убыток от обесценения актива, признанный в прошлые отчетные периоды, восстанавливается (при необходимости), если произошло изменение расчетных оценок, использованных при определении ценности от использования актива либо его справедливой стоимости за вычетом затрат на выбытие. Для целей тестирования обесценения основных средств каждая дочерняя организация представляет собой отдельный вид бизнеса и является самостоятельной единицей, генерирующей денежный поток.

#### *Амортизация*

На землю и объекты незавершенного строительства амортизация не начисляется, за исключением случая, когда земля представляет собой актив в форме права пользования по договору аренды. Амортизация прочих объектов основных средств рассчитывается линейным методом путем равномерного списания их первоначальной стоимости до ликвидационной стоимости в течение следующих сроков полезного использования:

Тип основного средства	Срок службы
Серверы и компьютерное оборудование	5-10 лет
Офисное оборудование	5-10 лет
Прочее	5-15 лет

Ликвидационная стоимость актива представляет собой расчетную сумму, которую Группа получила бы на текущий момент от выбытия актива после вычета предполагаемых затрат на выбытие, если бы актив уже достиг конца срока полезного использования и состояния, характерного для конца срока полезного использования. Ликвидационная стоимость активов и срок их полезного использования пересматриваются и, если необходимо, корректируются в конце каждого отчетного периода.

#### **(г) Аренда**

В момент заключения договора Группа оценивает, является ли соглашение арендой либо содержит ли оно признаки аренды. Иными словами, Группа определяет, передает ли договор право контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного периода времени в обмен на возмещение.

#### *Группа в качестве арендатора*

Группа применяет единый подход к признанию и оценке всех договоров аренды, за исключением краткосрочной аренды и аренды активов с низкой стоимостью. Группа признает обязательства по аренде в отношении осуществления арендных платежей и активы в форме права пользования, которые представляют собой право на использование базовых активов.

#### **(i) Активы в форме права пользования**

Группа признает активы в форме права пользования на дату начала аренды (т. е. дату, на которую базовый актив становится доступным для использования).

Группа арендует здания под офисные помещения. Договоры могут включать как компоненты, которые являются договорами аренды, так и компоненты, которые не являются договорами аренды. Группа распределяет вознаграждение по договору между компонентами аренды и компонентами, не являющимися арендой, на основе их относительной цены обособленной сделки.

Активы в форме права пользования оцениваются по первоначальной стоимости, за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения, с корректировкой на переоценку обязательств по аренде.

Первоначальная стоимость активов в форме права пользования включает:

- ▶ величину первоначальной оценки обязательства по аренде;
- ▶ арендные платежи на дату начала аренды или до нее, за вычетом полученных стимулирующих платежей по аренде;
- ▶ любые первоначальные прямые затраты;
- ▶ затраты на восстановление актива до состояния, которое требуется в соответствии с условиями договоров аренды.

Активы в форме права пользования амортизируются линейным методом в течение срока полезного использования актива или срока аренды в зависимости от того, какой из них закончится раньше. Если у Группы существует достаточная степень уверенности в исполнении опциона на покупку, Группа амортизирует актив в форме права пользования в течение срока полезного использования базового актива.

Активы в форме права пользования также подвергаются проверке на предмет обесценения. Подробное описание учетной политики раскрывается в разделе Обесценение нефинансовых активов.

#### **(ii) Обязательства по аренде**

На дату начала аренды Группа признает обязательства по аренде, которые оцениваются по приведенной стоимости арендных платежей, которые должны быть осуществлены в течение срока аренды. Арендные обязательства включают чистую приведенную стоимость следующих арендных платежей:

- ▶ фиксированных платежей (включая, по существу, фиксированные платежи) за вычетом стимулирующих платежей по аренде к получению;
- ▶ переменного арендного платежа, который зависит от индекса или ставки, первоначально оцениваемого с использованием индекса или ставки на дату начала аренды;
- ▶ сумм, ожидаемых к выплате Группой по гарантиям ликвидационной стоимости;
- ▶ цены исполнения опциона на покупку, при условии, что у Группы есть достаточная уверенность в исполнении данного опциона;
- ▶ выплат штрафов за прекращение договоров аренды, если срок аренды отражает исполнение Группой этого опциона.

Опционы на продление и прекращение аренды предусмотрены в ряде договоров аренды Группы. Эти условия используются для обеспечения максимальной операционной гибкости при управлении активами, которые Группа использует в своей деятельности. Большая часть опционов на продление и прекращение аренды могут быть исполнены только Группой, а не соответствующим арендодателем. Опционы на продление (или период времени после срока, определенного в условиях опционов на прекращение аренды) включаются в срок аренды только в том случае, если существует достаточная уверенность в том, что договор будет продлен (или не будет прекращен). В оценку обязательства также включаются арендные платежи, которые будут произведены в рамках исполнения опционов на продление, если имеется достаточная уверенность в том, что аренда будет продлена.

Арендные платежи дисконтируются с использованием процентной ставки, заложенной в договоре аренды. Если эту ставку нельзя легко определить, Группа использует ставку привлечения дополнительных заемных средств – это ставка, по которой Группа могла бы привлечь на аналогичный срок и при аналогичном обеспечении заемные средства, необходимые для получения актива со стоимостью, аналогичной стоимости актива в форме права пользования в аналогичных экономических условиях.

Арендные платежи разделяются на основную сумму обязательств и финансовые расходы. Финансовые расходы отражаются в прибыли или убытке в течение всего периода аренды с тем, чтобы обеспечить постоянную периодическую процентную ставку по непогашенному остатку обязательства за каждый период.

**(iii) Краткосрочная аренда и аренда активов с низкой стоимостью**

Группа применяет освобождение от признания в отношении краткосрочной аренды к своим краткосрочным договорам аренды техники и оборудования (т. е. к договорам, по которым на дату начала аренды срок аренды составляет не более 12 месяцев и которые не содержат опциона на покупку базового актива). Группа также применяет освобождение от признания в отношении аренды активов с низкой стоимостью к договорам аренды оборудования, стоимость которого считается низкой.

Платежи по краткосрочной аренде и аренде любых активов с низкой стоимостью признаются линейным методом как расходы в составе прибыли или убытка.

**Группа в качестве арендодателя**

В случаях, когда Группа является арендодателем по договору аренды, не предусматривающему передачу арендатору практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом (т.е. в случае операционной аренды), арендные платежи по договорам операционной аренды отражаются в составе выручки линейным методом.

**(д) Обесценение нефинансовых активов**

Основные средства и нематериальные активы, подлежащие амортизации, тестируются на предмет обесценения в тех случаях, когда имеют место какие-либо события или изменения обстоятельств, которые свидетельствуют о том, что балансовая стоимость не может быть возмещена. Убыток от обесценения признается в размере превышения балансовой стоимости актива над его возмещаемой стоимостью. Возмещаемая стоимость представляет собой справедливую стоимость актива за вычетом затрат на выбытие или ценность его использования, в зависимости от того, какая из этих сумм выше. Для определения величины обесценения активы объединяются в наименьшие идентифицируемые группы активов, которые генерируют приток денежных средств, в значительной степени независимый от притока денежных средств от других активов или групп активов (единицы, генерирующие денежные потоки). Обесценение нефинансовых активов (кроме гудвилла), отраженное в прошлые периоды, анализируется с точки зрения возможного восстановления на каждую отчетную дату.

**(е) Финансовые инструменты**

Финансовым инструментом является любой договор, приводящий к возникновению финансового актива у одной организации и финансового обязательства или долевого инструмента у другой организации.

Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении обычной операции между участниками рынка на дату оценки. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости является рыночная котировка на активном рынке. Активный рынок – это рынок, на котором операции с активом или обязательством проводятся с достаточной частотой и в достаточном объеме, позволяющем получать информацию об оценках на постоянной основе.

Справедливая стоимость финансовых инструментов, обращающихся на активном рынке, оценивается как сумма, полученная при умножении рыночной котировки на отдельный актив или обязательство на количество инструментов, удерживаемых Группой. Аналогично оценивается стоимость, если обычный суточный торговый оборот рынка недостаточен для поглощения того количества активов и обязательств, которое имеется у организации, а размещение заказов на продажу позиций в отдельной операции может повлиять на рыночную котировку.

Модели оценки, такие как модель дисконтированных денежных потоков, а также модели, основанные на данных аналогичных операций, совершаемых на рыночных условиях, или рассмотрение финансовых данных объекта инвестиций используются для определения справедливой стоимости финансовых инструментов, для которых недоступна рыночная информация о цене сделок. Результаты оценки справедливой стоимости анализируются и распределяются по уровням иерархии справедливой стоимости следующим образом: (i) к 1 Уровню относятся оценки по рыночным котировкам (некорректируемым) на активных рынках для идентичных активов или обязательств, (ii) ко 2 Уровню – полученные с помощью моделей оценки,

в которых все используемые значительные исходные данные, которые либо прямо (к примеру, цена), либо косвенно (к примеру, рассчитанные на базе цены) являются наблюдаемыми для актива или обязательства, и (iii) оценки 3 Уровня, которые являются оценками, не основанными исключительно на наблюдаемых рыночных данных (т.е. для оценки требуется значительный объем ненаблюдаемых исходных данных).

Затраты по сделке являются дополнительными затратами, непосредственно относящимися к приобретению, выпуску или выбытию финансового инструмента. Дополнительные затраты – это затраты, которые не были бы понесены, если бы сделка не состоялась. Затраты по сделке включают вознаграждение и комиссионные, уплаченные агентам (включая сотрудников, выступающих в качестве торговых агентов), консультантам, брокерам и дилерам, сборы, уплачиваемые регулирующим органам и фондовым биржам, а также налоги и сборы, взимаемые при передаче собственности. Затраты по сделке не включают премии или дисконты по долговым обязательствам, затраты на финансирование, внутренние административные расходы или расходы на хранение.

Амортизированная стоимость представляет величину, в которой финансовый инструмент был оценен при первоначальном признании, за вычетом выплат в погашение основной суммы долга, уменьшенную или увеличенную на величину начисленных процентов, а для финансовых активов – за вычетом любого оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки. Нарощенные проценты включают амортизацию отложенных при первоначальном признании затрат по сделке, а также любых премий или дисконта от суммы погашения с использованием метода эффективной процентной ставки. Нарощенные процентные доходы и нарощенные процентные расходы, включая нарощенный купонный доход и амортизированный дисконт или премию (включая отложенную при предоставлении комиссии, при наличии таковой), не показываются отдельно, а включаются в балансовую стоимость соответствующих статей консолидированного отчета о финансовом положении.

Метод эффективной процентной ставки – это метод распределения процентных доходов или процентных расходов в течение соответствующего периода с целью обеспечения постоянной процентной ставки в каждом периоде (эффективной процентной ставки) на балансовую стоимость инструмента. Эффективная процентная ставка – это ставка, применяемая при точном дисконтировании расчетных будущих денежных платежей или поступлений (не включая будущие кредитные потери) на протяжении ожидаемого времени существования финансового инструмента или, где это уместно, более короткого периода до валовой балансовой стоимости финансового инструмента. Эффективная процентная ставка используется для дисконтирования денежных потоков по инструментам с плавающей ставкой до следующей даты изменения процента, за исключением премии или дисконта, которые отражают кредитный спрэд по плавающей ставке, указанной для данного инструмента, или по другим переменным факторам, которые устанавливаются независимо от рыночного значения. Такие премии или дисконты амортизируются на протяжении всего ожидаемого срока обращения инструмента. Расчет приведенной стоимости включает все вознаграждения и суммы, выплаченные или полученные сторонами по договору, составляющие неотъемлемую часть эффективной процентной ставки. Для активов, являющихся приобретенными или созданными кредитно-обесцененными (POCI) финансовыми активами при первоначальном признании, эффективная процентная ставка корректируется с учетом кредитного риска, т.е. рассчитывается на основе ожидаемых денежных потоков при первоначальном признании, а не на базе контрактных денежных потоков.

#### *Первоначальное признание финансовых инструментов*

Финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, первоначально признаются по справедливой стоимости. Все прочие финансовые инструменты первоначально отражаются по справедливой стоимости, включая затраты по сделке. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости при первоначальном признании является цена сделки. Прибыль или убыток при первоначальном признании учитываются только в том случае, если есть разница между справедливой ценой и ценой сделки, подтверждением которой могут служить другие наблюдаемые на рынке текущие сделки с тем же инструментом или модель оценки, которая в качестве базовых данных использует только данные наблюдаемых рынков. После первоначального признания в отношении финансовых активов, оцениваемых по амортизированной стоимости, и инвестиций в долговые инструменты, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, признается оценочный резерв под



ожидаемые кредитные убытки, что приводит к признанию бухгалтерского убытка сразу после первоначального признания актива.

Покупка и продажа финансовых активов, поставка которых должна производиться в сроки, установленные законодательством или обычаями делового оборота для данного рынка (покупка и продажа «на стандартных условиях»), отражаются на дату заключения сделки, то есть на дату, когда Группа обязуется купить или продать финансовый актив. Все другие операции по приобретению признаются, когда предприятие становится стороной договора в отношении данного финансового инструмента.

#### *Категории оценки финансовых инструментов*

Группа классифицирует финансовые инструменты, используя следующие категории оценки: оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход и оцениваемые по амортизированной стоимости. Классификация и последующая оценка долговых финансовых инструментов зависит от: (i) бизнес-модели Группы для управления соответствующим портфелем активов и (ii) характеристик денежных потоков.

#### *Бизнес-модель оценки финансовых инструментов*

Финансовые обязательства классифицируются как впоследствии оцениваемые по амортизированной стоимости, кроме: (i) финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток и (ii) договоров финансовой гарантии и обязательств по предоставлению кредитов.

Бизнес-модель отражает способ, используемый Группой для управления активами в целях получения денежных потоков: является ли целью Группы (i) только получение предусмотренных договором денежных потоков от активов («удержание активов для получения предусмотренных договором денежных потоков»), или (ii) получение и предусмотренных договором денежных потоков, и денежных потоков, возникающих в результате продажи активов («удержание активов для получения предусмотренных договором денежных потоков и продажи»), или, если не применим ни пункт (i), ни пункт (ii), финансовые активы относятся к категории «прочих» бизнес-моделей и оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Бизнес-модель определяется для группы активов (на уровне портфеля) на основе всех соответствующих доказательств деятельности, которую Группа намерена осуществить для достижения цели, установленной для портфеля, имеющегося на дату проведения оценки. Факторы, учитываемые Группой при определении бизнес-модели, включают цель и состав портфеля, прошлый опыт получения денежных потоков по соответствующим активам, подходы к оценке и управлению рисками, методы оценки доходности активов и схему выплат руководителям.

#### *Классификация и последующая оценка финансовых инструментов: характеристики денежных потоков*

Если бизнес-модель предусматривает удержание активов для получения предусмотренных договором денежных потоков или для получения предусмотренных договором денежных потоков и продажи, Группа оценивает, представляют ли собой денежные потоки исключительно платежи в счет основной суммы долга и процентов («тест на платежи исключительно в счет основной суммы долга и процентов» или «SPPI-тест»).

Тест на платежи исключительно в счет основной суммы долга и процентов проводится при первоначальном признании актива, и последующая переоценка не проводится.

#### *Реклассификация финансовых инструментов*

Финансовые инструменты реклассифицируются только в случае, когда изменяется бизнес-модель управления этим портфелем в целом. Реклассификация производится перспективно с начала первого отчетного периода после изменения бизнес-модели. Группа не меняла свою бизнес-модель в течение текущего или сравнительного периода и не производила реклассификаций.

#### *Обесценение финансовых активов*

На основании прогнозов Группа оценивает ожидаемые кредитные убытки, связанные с долговыми инструментами, оцениваемыми по амортизированной стоимости. Применяемая методология обесценения зависит от того, произошло ли значительное увеличение кредитного риска с момента первоначального признания финансовых активов.

Группа оценивает ожидаемые кредитные убытки и признает оценочный резерв под кредитные убытки на каждую отчетную дату. Оценка ожидаемых кредитных убытков отражает:

- (i) непредвзятую и взвешенную с учетом вероятности сумму, определенную путем оценки диапазона возможных результатов,
- (ii) временную стоимость денег и
- (iii) всю обоснованную и подтверждаемую информацию о прошлых событиях, текущих условиях и прогнозируемых будущих экономических условиях, доступную на отчетную дату без чрезмерных затрат и усилий.

Долговые инструменты, оцениваемые по амортизированной стоимости, торговая и прочая дебиторская задолженность, займы выданные представляются в консолидированном отчете о финансовом положении за вычетом оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки.

Финансовые активы Группы, на которые распространяется модель ожидаемых кредитных убытков, предусмотренная МСФО (IFRS) 9, представлены торговой и прочей финансовой дебиторской задолженностью, денежными средствами и займами выданными.

В соответствии с МСФО (IFRS) 9 для всей торговой дебиторской задолженности Группа применяет упрощенный подход по оценке ожидаемых кредитных убытков, который предусматривает признание оценочного резерва под убытки в сумме, равной ожидаемым кредитным убыткам за весь срок с момента первоначального признания

Группа использовала матрицу оценочных резервов, опираясь на свой прошлый опыт возникновения кредитных убытков, скорректированных с учетом прогнозных факторов, специфичных для заемщиков и дебиторов, и общих экономических условий. Группа проводит тестирование на обесценение с применением модели оценки ожидаемых кредитных убытков в отношении следующих финансовых активов: торговой дебиторской задолженности, долговых финансовых активов, оцениваемых по амортизированной стоимости.

К денежным средствам и их эквивалентам также применяются требования МСФО (IFRS) 9 в отношении оценки обесценения.

#### *Списание финансовых активов*

Финансовые активы списываются целиком или частично, когда Группа исчерпала все практические возможности по их взысканию и пришла к заключению о необоснованности ожиданий относительно возмещения таких активов. Списание представляет прекращение признания. Группа может списать финансовые активы, в отношении которых еще предпринимаются меры по принудительному взысканию, когда Группа пытается взыскать суммы задолженности по договору, хотя у нее нет обоснованных ожиданий относительно их взыскания.

#### *Прекращение признания финансовых активов*

Группа прекращает признание финансовых активов, (а) когда эти активы погашены или срок действия прав на денежные потоки, связанных с этими активами, истек, или (б) Группа передала права на денежные потоки от финансовых активов или заключила соглашение о передаче, и при этом (i) также передала практически все риски и вознаграждения, связанные с владением этими активами, или (ii) ни передала, ни сохранила практически все риски и вознаграждения, связанные с владением этими активами, но утратила право контроля в отношении данных активов. Контроль сохраняется, если контрагент не имеет практической возможности полностью продать актив несвязанной третьей стороне без введения ограничений на продажу.

#### *Модификация финансовых активов*

Иногда Группа пересматривает или иным образом модифицирует договорные условия по финансовым активам. Группа оценивает, является ли модификация предусмотренных договором денежных потоков существенной с учетом, среди прочего, следующих факторов: наличия новых договорных условий, которые оказывают значительное влияние на профиль рисков по активу (например, участие в прибыли или доход на капитал), значительного изменения процентной ставки, изменения валютной деноминации, появления нового или дополнительного кредитного обеспечения, которые оказывают значительное влияние на кредитный риск, связанный с активом, или значительного продления срока кредита в случаях, когда заемщик не испытывает финансовых затруднений.

Если модифицированные условия существенно отличаются, так что права на денежные потоки по первоначальному активу истекают, Группа прекращает признание первоначального финансового актива и признает новый актив по справедливой стоимости. Датой пересмотра условий считается

дата первоначального признания для целей расчета последующего обесценения, в том числе для определения факта значительного увеличения кредитного риска. Группа также оценивает соответствие нового кредита или долгового инструмента критерию осуществления платежей исключительно в счет основной суммы долга и процентов. Любые расхождения между балансовой стоимостью первоначального актива, признание которого прекращено, и справедливой стоимости нового, значительно модифицированного актива отражается в составе прибыли или убытка, если содержание различия не относится к операции с капиталом с собственниками.

В ситуации, когда пересмотр условий был вызван финансовыми трудностями у контрагента и его неспособностью выполнять первоначально согласованные платежи, Группа сравнивает первоначальные и скорректированные ожидаемые денежные потоки с активами на предмет значительного отличия рисков и выгод по активу в результате модификации условия договора. Если риски и выгоды не изменяются, то значительное отличие модифицированного актива от первоначального актива отсутствует, и его модификация не приводит к прекращению признания. Группа производит перерасчет валовой балансовой стоимости путем дисконтирования модифицированных денежных потоков по договору по первоначальной эффективной процентной и признает прибыль или убыток от модификации в составе прибыли или убытка.

#### **(ж) Денежные средства и эквиваленты денежных средств**

Денежные средства и эквиваленты денежных средств включают денежные средства в кассе, средства на банковских счетах до востребования и другие краткосрочные высоколиквидные инвестиции с первоначальным сроком погашения по договору не более трех месяцев. Денежные средства и эквиваленты денежных средств отражаются по амортизированной стоимости, так как (i) они удерживаются для получения предусмотренных договором денежных потоков, и эти денежные потоки представляют собой исключительно платежи в счет основной суммы долга и процентов, и (ii) они не отнесены к категории оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Условия, устанавливаемые исключительно законодательством (например, положения о конвертации долга в собственный капитал в некоторых странах), не влияют на результаты SPPI-теста, за исключением случаев, когда они включены в условия договора и применялись бы, даже если бы впоследствии законодательство изменилось.

#### **(з) Капитализация затрат по займам**

Затраты по займам, привлеченным на общие и конкретные цели, непосредственно относимые к приобретению, созданию или производству актива, подготовка которого к использованию по назначению или для продажи обязательно требует значительного времени (квалифицируемый актив), входят в состав стоимости такого актива.

Дата начала капитализации наступает, когда (а) Группа несет расходы, связанные с активом, отвечающим определенным требованиям; (б) она несет затраты по займам; и (в) она предпринимает действия, необходимые для подготовки актива к использованию по назначению или к продаже. Капитализация затрат по займам продолжается до даты, когда завершены практически все работы, необходимые для подготовки актива к использованию или к продаже.

Группа капитализирует затраты по займам, которых можно было бы избежать, если бы она не произвела капитальные расходы по активам. Капитализированные затраты по займам рассчитываются на основе средней стоимости финансирования Группы (средневзвешенные процентные расходы применяются к расходам на квалифицируемые активы) за исключением случаев, когда средства заимствованы для приобретения или создания актива. Если это происходит, капитализируются фактические затраты, понесенные по этому займу в течение периода, за вычетом любого инвестиционного дохода от временного инвестирования этих заемных средств.

#### **(и) Налоги**

##### **(i) Налог на прибыль**

Налог на прибыль отражается в консолидированной финансовой информации в соответствии с требованиями законодательства, действующего или, по существу, действующего на конец отчетного периода. Расходы по налогу на прибыль включают текущий и отложенный налоги и признаются в прибыли или убытке за год, если только они не должны быть отражены в составе прочего совокупного дохода либо непосредственно в капитале в связи с тем, что относятся к операциям, отражаемым также в составе прочего совокупного дохода либо непосредственно в капитале в том же или в каком-либо другом отчетном периоде.

Текущий налог представляет собой сумму, которая, как ожидается, будет уплачена налоговыми органами (возмещена за счет бюджета) в отношении налогооблагаемой прибыли или убытка за текущий и предыдущие периоды. Налогооблагаемые прибыли или убытки рассчитываются на основании бухгалтерских оценок, если консолидированная финансовая отчетность утверждается до подачи соответствующих налоговых деклараций.

Отложенный налог на прибыль начисляется балансовым методом обязательств в отношении перенесенного на будущие периоды налогового убытка и временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в консолидированной финансовой информации. В соответствии с исключением, существующим для первоначального признания, отложенные налоги не признаются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании актива или обязательства по операциям, не связанным с объединениями бизнеса, если таковые не оказывают влияния ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль, за исключением признания временных разниц, относящихся к активам в форме права пользования и обязательствам по аренде.

Отложенные налоговые обязательства не начисляются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании гудвилла, и впоследствии в отношении гудвилла, который не уменьшает налогооблагаемую прибыль. Балансовая величина отложенного налога рассчитывается с использованием ставок налога, действующих или, по существу, действующих на конец отчетного периода и которые, как ожидается, будут применяться к периоду восстановления временных разниц или использования налогового убытка, перенесенного на будущие периоды.

Отложенные налоговые активы в отношении всех вычитаемых временных разниц и перенесенных на будущие периоды налоговых убытков признаются только в той мере, в которой существует вероятность восстановления временных разниц и получения в будущем достаточной налогооблагаемой прибыли, против которой могут быть использованы вычитаемые временные разницы.

Зачет отложенных налоговых активов и обязательств возможен, когда в законодательстве предусмотрено право зачета текущих налоговых активов и обязательств, и когда отложенные налоговые активы и обязательства относятся к налогу на прибыль, уплачиваемому одному и тому же налоговому органу либо одним и тем же налогооблагаемым лицом, либо разными налогооблагаемыми лицами при том, что существует намерение произвести расчеты путем взаимозачета. Отложенные налоговые активы могут быть зачтены против отложенных налоговых обязательств только в рамках каждой отдельной организации Группы.

Группа контролирует восстановление временных разниц, относящихся к налогам на дивиденды дочерних организаций или к прибылям от их продажи. Группа не отражает отложенные налоговые обязательства по таким временным разницам кроме случаев, когда руководство ожидает восстановление временных разниц в обозримом будущем.

#### **(ii) Налог на добавленную стоимость**

Налог на добавленную стоимость, относящийся к выручке от реализации, подлежит уплате в бюджет на более раннюю из двух дат: (а) дату получения сумм авансов от клиентов или (б) дату поставки товаров или услуг клиентам. НДС, уплаченный при приобретении товаров и услуг, обычно подлежит возмещению путем зачета против НДС, начисленного с выручки от реализации, по получении счета-фактуры продавца. Налоговые органы разрешают расчеты по НДС на нетто-основе. НДС к уплате и НДС к возмещению раскрывается в консолидированном отчете о финансовом положении в развернутом виде в составе активов и обязательств. При создании резерва под ожидаемый кредитный убыток от обесценения отражается на полную сумму задолженности, включая НДС.

#### **(iii) Особенности налогообложения ИТ-отрасли**

В 2021 году в России вступил в силу новый закон о налогообложении ИТ-компаний. Закон предлагает освобождение от НДС, снижение ставки налога на прибыль до 3% и социальных отчислений для российских ИТ-компаний до 7,6% при соблюдении определенных критериев.

Ряд компаний Группы пользуется льготами по налогу на прибыль, а именно ООО Рупост, ООО РусБИТех – Астра, ООО Рубэкап, ООО Увеон – Облачные технологии. В 2021 году данные компании применяли налоговую ставку в размере 3%, а с 2022 года ставку в размере 0%. В 2022 году ставку в размере 0% применяет также ООО Астра Консалтинг и ООО Лаборатории Тантор. Остальные компании Группы применяют стандартную ставку налога на прибыль в размере 20%.

#### (к) Предоплата

Предоплата отражается в консолидированной финансовой информации по фактическим затратам за вычетом резерва под обесценение. Предоплата классифицируется как долгосрочная, если ожидаемый срок получения товаров или услуг, относящихся к ней, превышает один год, или если предоплата относится к активу, который будет отражен в учете как внеоборотный при первоначальном признании. Сумма предоплаты за приобретение актива включается в его балансовую стоимость при получении Группой контроля над этим активом и наличии высокой вероятности того, что будущие экономические выгоды, связанные с ним, будут получены Группой. Прочая предоплата списывается на прибыль или убыток при получении товаров или услуг, относящихся к ней. Если имеется признак того, что активы, товары или услуги, относящиеся к предоплате, не будут получены, балансовая стоимость предоплаты подлежит списанию, и соответствующий убыток от обесценения отражается в прибыли или убытке за год.

#### (л) Дивиденды

Дивиденды отражаются как обязательства и вычитаются из суммы капитала в том периоде, в котором они были объявлены и одобрены. Дивиденды, выплаченные участникам, имеющим право потребовать выкупа своей доли участия в компаниях, отражаются в составе финансовых расходов. Информация о дивидендах, объявленных после отчетной даты, но до даты утверждения консолидированной финансовой информации, отражается в примечании «События после отчетной даты». Распределение прибыли и ее прочие расходования осуществляются на основе бухгалтерской отчетности, подготовленной в соответствии с требованиями российского законодательства. В соответствии с требованиями российского законодательства распределение прибыли осуществляется на основе чистой прибыли текущего года по бухгалтерской отчетности, подготовленной в соответствии с требованиями российского законодательства.

#### (м) Оценочные обязательства

Оценочные обязательства представляют собой обязательства нефинансового характера с неопределенным сроком исполнения или величиной. Они начисляются, если Группа вследствие какого-либо прошлого события имеет существующие (юридические или конклюдентные) обязательства, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды, и величину обязательства можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности. Резервы оцениваются по приведенной стоимости расходов, которые, как ожидается, потребуются для погашения обязательства, с использованием ставки до налогообложения, которая отражает текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, связанных с данным обязательством. Увеличение резерва с течением времени относится на финансовые расходы.

Обязательства по уплате обязательных платежей и сборов, таких, как налоги, отличные от налога на прибыль, и пошлины, отражаются при наступлении обязывающего события, приводящего к возникновению обязанности уплаты таких платежей в соответствии с законодательством, даже если расчет таких обязательных платежей основан на данных периода, предшествующего периоду возникновения обязанности их уплаты. В случае оплаты обязательного платежа до наступления обязывающего события должна быть признана предоплата.

#### (н) Государственные субсидии

Государственные субсидии признаются, если имеется обоснованная уверенность в том, что они будут получены и все связанные с ними условия будут выполнены. Выгода, получаемая от использования кредитов по ставке процента ниже рыночной или с компенсацией уплаченных по рыночной ставке процентов, учитывается как государственная субсидия, признается и оценивается в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Такая субсидия оценивается как разница между первоначальной балансовой стоимостью кредита, определенной согласно МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», и полученными денежными средствами.

Если субсидия выдана с целью финансирования определенных расходов, она признается в качестве дохода на систематической основе в тех же периодах, в которых списываются на расходы соответствующие затраты, которые она должна компенсировать. Если субсидия выдана с целью финансирования актива, то она признается в качестве дохода равными долями в течение ожидаемого срока полезного использования соответствующего актива.

Группа решила представить субсидию в форме компенсации процентной ставки, ниже рыночной, по банковскому кредиту, относящемуся к разработке собственных нематериальных активов, в

отчете о финансовом положении как отложенный доход, признаваемый в составе прибыли или убытка на протяжении периода, в котором Группа признает в качестве расходов соответствующие затраты, которые данная субсидия должна компенсировать.

#### **(о) Выручка по договорам с покупателями**

Выручка представляет собой доход, возникающий в ходе обычной деятельности Группы. Выручка признается в размере цены сделки. Цена сделки представляет собой возмещение, право на которое Группа ожидает получить в обмен на передачу контроля над обещанными товарами или услугами покупателю, без учета сумм, получаемых от имени третьих сторон. Выручка признается за вычетом налога на добавленную стоимость, скидок и ретроспективных скидок по договорам.

Выручка признается, когда (или по мере того, как) Группа исполняет обязательство к исполнению путем передачи обещанных товаров или услуг покупателю (то есть, когда покупатель получает контроль над этим товаром или услугой).

Группа использует суждение для признания выручки в момент времени или с течением времени на основе определенного времени передачи контроля над обещанным товаром или услугой.

##### *Выручка от реализации лицензий на ИТ-продукты*

Группа реализует конечным пользователям лицензии двух видов: срочные и бессрочные. Группа предоставляет право пользования своей интеллектуальной собственностью и учитывает данное обязательство в зависимости от типа лицензии. Обязательство по передаче бессрочных лицензий признается в момент времени, когда лицензия предоставлена дистрибьютеру или партнеру. Обязательство по передаче срочных лицензий признается линейно в течение срока действия лицензии, который ранжируется как правило от одного года до трех лет.

##### *Начисление процентов в рамках договоров с дистрибьюторами*

Договоры с дистрибьюторами могут содержать авансы, выданные Группе, и проценты, начисленные в пользу дистрибьюторов. Начисление процентов не влияет на сумму признаваемой выручки.

##### *Скидки за объем*

Группа предоставляет своим покупателям скидки за объем продаж лицензий в рамках договоров. Предоставляемые скидки представляют собой переменное возмещение. Группа применяет метод наиболее вероятной суммы для оценки переменного возмещения. На сумму оцененного переменного возмещения Группа уменьшает сумму выручки, а также и признает обязательство к выплате покупателю.

##### *Выручка от услуг технической поддержки*

Отдельно от продажи лицензий Группа реализует услуги техподдержки собственных ИТ-продуктов. Такой тип выручки признается линейно в течение срока действия договора, который ранжируется как правило от одного года до трех лет.

##### *Прочие виды выручки Группы*

Выручка от предоставления консультационных услуг и услуг в области образовательных проектов признается в том отчетном периоде, когда были оказаны услуги. В случаях, когда услуга оказывается на протяжении длительного срока, выручка признается исходя из объема услуг, фактически предоставленных до конца отчетного периода, в размере, пропорциональном стадии завершенности, так как покупатель одновременно получает и потребляет выгоды.

##### *Отложенный доход*

Стоимость вознаграждения, получаемого до предоставления услуг по лицензиям или услугам по техподдержке в рамках договоров с покупателями, отражается как отложенный доход и признается в составе выручки по мере предоставления услуг.

Полученная, но не признанная в соответствии с учетной политикой в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе выручка отражается в рамках Торговой и прочей кредиторской задолженности в составе консолидированного отчета о финансовом положении.

Группа учитывает отложенный доход, который будет признан в течение последующих 12 месяцев, в составе краткосрочных обязательств по договорам с покупателями, и оставшаяся часть признается в составе долгосрочных.

**(п) Процентные доходы и расходы**

Процентные доходы и расходы по всем долговым инструментам отражаются по методу начисления с использованием метода эффективной процентной ставки.

Такой расчет включает в процентные доходы и расходы все комиссии и выплаты, уплаченные и полученные сторонами договора и составляющие неотъемлемую часть эффективной процентной ставки, затраты по сделке, а также все прочие премии или скидки.

**(р) Вознаграждения работникам**

Начисление заработной платы, взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации и Фонд социального страхования, оплачиваемого ежегодного отпуска и отпуска по болезни, премий, а также неденежных льгот (таких как услуги здравоохранения и детских садов) проводится в том году, когда услуги, определяющие данные виды вознаграждения, были оказаны сотрудниками Группы. Группа не имеет каких-либо правовых или вытекающих из сложившейся деловой практики обязательств по выплате пенсий или аналогичных выплат, сверх платежей по государственному плану с установленными взносами.

**7. Существенные учетные суждения, оценки и допущения**

Группа производит оценки и допущения, которые воздействуют на отражаемые в консолидированной финансовой информации суммы и на балансовую стоимость активов и обязательств в следующем финансовом году. Оценки и суждения подвергаются постоянному анализу и основаны на прошлом опыте руководства и других факторах, в том числе на ожиданиях относительно будущих событий, которые считаются обоснованными в сложившихся обстоятельствах. В процессе применения учетной политики руководство также использует профессиональные суждения. Профессиональные суждения, которые оказывают наиболее значительное влияние на суммы, отраженные в консолидированной финансовой информации, и оценки, которые могут привести к необходимости существенной корректировки балансовой стоимости активов и обязательств в течение следующего финансового года, включают следующие:

*Сроки полезного использования нематериальных активов*

Основываясь на исторических данных, анализе рынка, сроках полезного использования аналогичных продуктов других компаний и ожидаемых выгодах от потребления активов, руководство оценивает сроки полезного использования самостоятельно созданных нематериальных активов. Срок полезного использования периодически пересматривается, чтобы обеспечить его уместность в связи с изменениями рынка и доработкой продуктов (Примечание 6(б)).

*Сроки полезного использования основных средств*

Оценка срока полезной службы основных средств производилась с применением профессионального суждения на основе имеющегося опыта в отношении аналогичных активов. Будущие экономические выгоды, связанные с этими активами, в основном будут получены в результате их использования. Однако другие факторы, такие как устаревание с технологической или коммерческой точки зрения, а также износ оборудования, часто приводят к уменьшению экономических выгод, связанных с этими активами. Руководство оценивает оставшийся срок полезного использования основных средств исходя из текущего технического состояния активов и с учетом расчетного периода, в течение которого данные активы будут приносить Группе экономические выгоды. При этом во внимание принимаются следующие основные факторы: (а) ожидаемый срок использования активов; (б) ожидаемый физический износ оборудования, который зависит от эксплуатационных характеристик и регламента технического обслуживания; и (в) моральный износ оборудования с технологической и коммерческой точки зрения в результате изменения рыночных условий (Примечание 6(в)).

*Обесценение нематериальных активов.*

Группа ежегодно оценивает индикаторы обесценения завершенных нематериальных активов и проводит тесты на предмет обесценения, если они обнаружены, а также проводит тесты на обесценение нематериальных активов на стадии разработки. Тесты на обесценение нематериальных активов основаны на чистой приведенной стоимости денежных потоков, связанных с этими активами. Расчет данного показателя зависит от оценок будущих денежных

потоков, включая долгосрочные темпы роста, ожидаемые выгоды от актива и соответствующую ставку дисконтирования, которая будет применяться к будущим денежным потокам.

Помимо этого, Руководство анализирует рыночные и экономические условия, в которых Группа осуществляет деятельность на предмет признаков обесценения нематериальных активов. Руководство считает, что, несмотря на ухудшение экономической ситуации в России, международные санкции, нестабильность на финансовых рынках, индикаторы обесценения отсутствуют.

#### *Первоначальное признание и последующая оценка операций со связанными сторонами*

В ходе своей обычной деятельности Группа проводит операции со связанными сторонами. В соответствии с МСФО (IFRS) 9 финансовые инструменты первоначально отражаются по справедливой стоимости (3 уровень иерархии справедливой стоимости). При отсутствии активного рынка для таких операций для того, чтобы определить, осуществлялись операции по рыночным или нерыночным процентным ставкам, используются профессиональные суждения. Основанием для суждения является ценообразование на аналогичные виды операций с несвязанными сторонами.

#### *Займы, выданные связанным сторонам*

Группа выдала ряд займов связанным сторонам (Примечание 32). В связи с проведением операций по решению собственников в рамках своих полномочий разница между справедливой и номинальной стоимостью на момент предоставления займов признана в составе капитала в качестве распределения в пользу участников. Справедливая стоимость займов, выданных за год, закончившийся 31 декабря 2022 года, определялась путем дисконтирования предполагаемых будущих потоков денежных средств, по ставке 8%-9% (за год, закончившийся 31 декабря 2021 года: 8%-9%). Это значение справедливой стоимости относится к 3 уровню оценки в иерархии справедливой стоимости.

#### *Поручительства, выданные по обязательствам связанных сторон*

Группа выдала ряд поручительств по обязательствам связанных сторон третьим лицам (Примечание 23). В связи с тем, что договор финансовой гарантии был заключен по решению собственников в рамках сделки со связанными сторонами, эффект от признания справедливой стоимости инструмента на момент предоставления поручительств был отнесен на капитал. Справедливая стоимость поручительств определялась в соответствии с условиями МСФО (IFRS) 9 путем произведения суммы обязательств связанных сторон перед третьими лицами и рыночной ставки банковской гарантии. Это значение справедливой стоимости относится к 3 уровню оценки в иерархии справедливой стоимости. После первоначального признания Группа учитывает договоры финансовой гарантии по наибольшей величине из: суммы оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки и первоначально признанной суммы за вычетом общей суммы дохода, признанной в соответствии с принципами МСФО (IFRS) 15.

#### *Резерв под ожидаемые кредитные убытки*

Ожидаемые кредитные убытки представляют собой расчетную оценку, взвешенную с учетом вероятности, кредитных убытков. Кредитные убытки оцениваются как приведенная стоимость всех ожидаемых недополучений денежных средств (т.е. разница между денежными потоками, причитающимися Группе в соответствии с договором, и денежными потоками, которые Группа ожидает получить).

При определении возмещаемости финансовых активов Группа учитывает любые изменения кредитоспособности дебиторов с даты признания финансового актива до отчетной даты. Наиболее существенными финансовыми активами представлены дебиторская задолженность и займы выданные.

В отношении дебиторской задолженности Группа использует упрощенный подход при оценке резервов, применяя матрицу резервов. Ставки резервов основаны на днях просрочки для групп различных клиентов, которые имеют сходные модели потерь. Матрицы разрабатываются на основании исторических данных кредитных потерь с учетом прогнозных оценок. Для определения того, имеется ли существенное увеличение кредитного риска по финансовому активу с момента первоначального признания, и при оценке ожидаемого кредитного убытка, Группой используется надежная и подтверждаемая доступная информация, включая количественную и качественную информацию и анализ, основанный на исторических данных Группы и прогнозной информации. Подверженность Группы кредитному риску ограничена из-за того, что клиентская база велика и



разнообразна. Исторические данные Группы в отношении кредитных убытков и прогноз экономических условий могут не отражать фактический дефолт клиента в будущем.

В отношении выданных займов Группа использует индивидуальные кредитные рейтинги, рассчитанные Группой. Расчет базируется на статистической информации справочно-аналитических систем и Центрального банка России и корректируются на макроэкономические факторы.

Информация по ожидаемым кредитным убыткам Группы раскрывается в Примечании 30.

## 8. Новые стандарты и интерпретации

Ряд новых стандартов и поправок к ним вступает в силу для годовых периодов, начинающихся после 1 января 2022 года, с возможностью досрочного применения. Группа Астра не осуществляла досрочный переход на новые и измененные стандарты при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности.

Следующие поправки к стандартам и разъяснения, как ожидается, не окажут значительного влияния на финансовую информацию Группы:

- Продажа или взнос активов в ассоциированную организацию или совместное предприятие инвестором - Поправки к МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» и МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» (выпущены 11 сентября 2014 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся после даты, определенной Советом по международным стандартам финансовой отчетности);
- МСФО (IFRS) 17 «Договоры страхования» (выпущен 18 мая 2017 года);
- Поправки к МСФО (IFRS) 17 «Договоры страхования» и поправки к МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования» (выпущены 25 июня 2020 года);
- Классификация обязательств как краткосрочные или долгосрочные, отсрочка вступления в силу - Поправки к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (выпущены 15 июля 2020 года);
- Поправки к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и Положению о практике МСФО 2: «Раскрытие информации об учетной политике» (выпущены 12 февраля 2021 года);
- Поправки к МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки»: Определение бухгалтерских оценок (выпущены 12 февраля 2021 года);
- Отложенный налог, связанный с активами и обязательствами, возникающими в результате одной операции - Поправки к МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» (выпущены 7 мая 2021 года).

## 9. Операционные сегменты

Операционные сегменты определяются как компоненты предприятия, по которым доступна отдельная финансовая отчетность и которые регулярно оцениваются руководством при принятии решения о распределении ресурсов и оценке результатов деятельности. Руководство определило, что Группа организована как один отчетный операционный сегмент, так как вся информация, анализируемая руководителем, отвечающим за операционные решения, относится ко всей Группе, как единой стратегической бизнес-единице.

## 10. Приобретение дочерних компаний

В октябре 2022 года АО Группа Астра расширила свою экосистему продуктов системой управления баз данных Tantor, приобретя 75% долю в ООО Лаборатории Тантор (Тантор) у третьих лиц. Доля была оплачена денежными средствами в размере 100 млн руб. В результате приобретения доли в Тантор, Группа получила доход от выгодного приобретения в размере 70 799 тыс. руб. Неконтролирующая доля участия прочих акционеров в размере 56 933 тыс. руб. была признана в составе краткосрочных обязательств (Примечание 19).

Справедливая стоимость идентифицируемых приобретенных активов и принятых обязательств на дату приобретения представлены ниже:

	Справедливая стоимость на дату приобретения
<b>Внеоборотные активы</b>	
Нематериальные активы	224 000
<b>Оборотные активы</b>	
Торговая и прочая дебиторская задолженность	537
Денежные средства и их эквиваленты	3 995
<b>Краткосрочные обязательства</b>	
Кредиты и займы	(28)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(772)
<b>Итого чистых идентифицируемых активов</b>	<b>227 732</b>

#### 11. Инвестиции, учитываемые методом долевого участия

В июне 2022 году АО Группа Астра заключила договор с третьей стороной на покупку доли в компании АО Экзософт, которая является разработчиком программного обеспечения и представлена на рынке тремя основными продуктами:

Платформа VMmanager предназначена для построения и управления серверной виртуальной инфраструктурой на физическом оборудовании заказчика. Данная платформа дает заказчикам возможность управлять как аппаратной, так и контейнерной виртуализацией.

Платформа DCImanager обеспечивает учет и управление физической инфраструктурой и позволяет работать со стойками, серверами, сетевым оборудованием, питанием, физическими и виртуальными сетями в едином интерфейсе. Возможность такого управления, в том числе оборудованием от различных поставщиков, позволяет заказчикам сократить время на его настройку и инвентаризацию, снизить расходы на обучение новых сотрудников.

Платформа для автоматизации продажи хостинга BILLmanager решает задачи, связанные с автоматизацией выдачи сервисов, финансовыми операциями и отчетностью по использованию ресурсов. При использовании BILLmanager ИТ-администраторы получают базовый функционал CRM-системы, маркетинговые инструменты и аналитические отчеты, а клиенты, в свою очередь, могут заказывать, управлять услугами и взаимодействовать с поддержкой.

Условия сделки предполагают поэтапное приобретение 70% доли в компании. На 31 декабря 2022 года доля владения в АО Экзософт составляет 40%.

В таблице ниже отражены чистые активы ассоциированной компании:

	Справедливая стоимость на дату приобретения	
	на дату приобретения	на 31 декабря 2022
<b>Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	3 122	4 303
Нематериальные активы	7 837	7 891
<b>Оборотные активы</b>		
Запасы	—	174
Торговая и прочая дебиторская задолженность	9 093	11 603
Денежные средства и их эквиваленты	21 471	79 238
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Долгосрочные займы	—	(90 049)
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(30 901)	(7 130)
Резервы	(8 716)	(10 760)
<b>Итого чистых активов</b>	<b>1 906</b>	<b>(4 730)</b>

Ниже в агрегированном виде представлена информация о балансовой стоимости и доле в прибыли и прочем совокупном доходе данном ассоциированном предприятии.

	2022
<b>Итого инвестиции в ассоциированные предприятия на 1 января</b>	—
Приобретение в течение периода, денежными средствами	210 000
Доля в убытке	(3 712)
<b>Итого инвестиции в ассоциированные предприятия на 31 декабря</b>	<b>206 288</b>