

## Презентация финансовых результатов по МСФО за II квартал и 6 месяцев 2026 года

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Результаты II квартала получились выдающимися: отгрузки выросли на 42% год к году [до 5,4 млрд рублей – прим.], выручка – на 47% год к году [до 5,1 млрд рублей – прим.]. Опережающими темпами по-прежнему растет выручка от продуктов экосистемы – на 77% год к году [до 1,3 млрд рублей – прим.]. При этом операционные расходы выросли всего на 10% год к году: мы управляем ими, как и обещали – выручка растет опережающими темпами относительно расходов.

Накопительным итогом за полугодие отгрузки выросли на 27% год к году [до 7,3 млрд рублей – прим.] – очень хороший темп на фоне результатов I квартала. Выручка выросла на 17% год к году [до 7,8 млрд рублей – прим.]. По отгрузкам мы сохраняем темп роста [в III квартале – прим.] и рассчитываем, что по году он тоже сохранится. Выручка от сопровождения продуктов растет быстрее общей выручки [на 25% год к году до 2,5 млрд рублей соответственно – прим.]. Аналогично и по продуктам экосистемы – растем опережающими темпами: мы компания не одного продукта, продолжаем диверсифицировать бизнес.

Скорректированная EBITDA по полугодию выросла на 40% год к году [до 1,8 млрд рублей – прим.]. Также мы подтвердили ранее обозначенную цель по чистой прибыли – рост до 40% по итогам 2026 года: этот показатель заложен в программу мотивации менеджмента. Капитализированные затраты – на уровне прошлого года [1,7 млрд рублей за полугодие – прим.], чистый долг по-прежнему низкий [чистый долг / LTM скорр. EBITDA – 0,38x – прим.].

Теперь про новые достижения. У нас появился филиал в Мьянме: мы заключили контракт с таможенной этой страны на развитие и цифровизацию [«Группа Астра» создаст в Мьянме IT-платформу, на базе которой будет развернута национальная система «единого окна» для внешнеэкономической деятельности – прим.]. Выход на рынок Юго-Восточной Азии – большое достижение: контракт крупный – порядка \$15 млн.

Также опубликовала обновленные данные по рынку инфраструктурного ПО консалтинговая компания Strategy Partners: аналитики подтвердили нашу долю рынка на уровне 74% по операционным системам и 30% по рынку виртуализации – в этих сегментах мы лидируем. По рынку инфраструктурного ПО в целом наша доля составляет около 20%. Продолжаем активно развивать программу технологического партнерства Ready for Astra и работать по совместимым решениям.

Что касается корпоративных событий. Дивиденды по итогам 2025 года выплатили – 982 млн рублей [4,68 рубля на акцию – прим.]. Все согласно дивидендной политике: мы

следуем заявленным правилам, которые действуют уже давно. Дивиденды выплачиваются раз в год, база расчета – скорр. чистая прибыль минус CAPEX.

В мае мы разместили дебютный выпуск цифровых финансовых активов (ЦФА) на 500 млн рублей по фиксированной ставке 14,5%. Это сильно дешевле, чем в среднем обходятся кредиты. Считаем ЦФА хорошим инструментом управления ликвидностью – он дает гибкость: эта история нам нравится, поэтому будем продолжать.

Кроме того, мы утвердили программу обратного выкупа акций (buyback) на 4 млн акций – эквивалент порядка 2% уставного капитала. Рынок сейчас достаточно турбулентный: мы уже откупили порядка 2,4 млн акций «на просадке», по низкой цене.

Напомню про высокую сезонность бизнеса: вы видите рост выручки по итогам первого полугодия на 17% год к году, сопровождение и продукты экосистемы растут быстрее. Из-за традиционной сезонности порядка 70% выручки приходится на второе полугодие.

Отдельно повторю тезис о том, что компания управляет затратами. Мы таргетируем средний рост затрат для бюджета на уровне от 0 до 15%. В I квартале получился рост расходов на 22% год к году, во II квартале – уже на 10% год к году. При этом в I квартале существенно повлиял на показатель эффект роста страховых взносов. Дальше по году стремимся удерживать затраты на уровне от 0 до 15%. Это достаточно консервативно и сильно ниже, чем растет – и будет расти, как мы рассчитываем, – выручка.

Основная компонента затрат – фонд оплаты труда (ФОТ): он вырос на 12% год к году. Повышения зарплат по полугодю составили порядка 5% год к году. А по году, думаю, выйдет не больше 8% год к году. То есть ФОТ как основную статью затрат мы стараемся контролировать. Немного подросли затраты с невозмещаемым НДС и амортизацией – вводим в эксплуатацию новое программное обеспечение (ПО).

Что касается численности: сейчас в команде 2 844 специалиста. Активно расти не планируем, численность контролируем – думаю, максимум на 100 человек показатель может подрасти до конца года, но только в профильных подразделениях разработки.

Капитализированные затраты по итогам первого полугодия – примерно на уровне прошлого года. За рассматриваемый период выпустили 28 релизов – продолжаем разрабатывать новые продукты. Снизилась закупка основных средств: это связано с тем, что в 2025 году была достаточно существенная закупка серверов, в этом году такой не было, поэтому затраты сократились. Традиционно капитализированные затраты – в основном ФОТ разработчиков.

Немного про сделки M&A – их три за первое полугодие.

- [«Тантор Лабс» приобрела исключительные права на СУБД «Персей»](#). В результате сделки к нам также присоединилась команда из 50 разработчиков. Ожидаем, что

получим доступ к новым клиентам [которые пользуются СУБД «Персей» - прим.], а наработки приобретенного продукта будут учтены в нашей СУБД Tantor.

- [Сделка с «АИБ»](#) – сделка с ИИ-разработчиком, в которую мы очень верим и на которую делаем акцент в стратегии развития.
- [«Аксиом»](#) - приобрели 20% компании для развития безопасного российского Java-стека.

**Владимир Нелюб, ИИ-директор «Группы Астра».** Начну с вопроса, который мы часто задаем себе сами: внедрение искусственного интеллекта – новый бизнес или очередной хайп. Мой ответ такой: более 71%<sup>1</sup> компаний пробуют внедрять ИИ, однако менее 10% связывают его применение с ростом бизнес-показателей – например, с EBITDA. Спрос на ИИ в России фактически уже сформирован, но большинству клиентов не хватает инфраструктуры (прежде всего железа), методологии (понятной инструкции, как ИИ применять), экспертизы (опыта, который позволит превратить эксперименты с ИИ в измеримый экономический результат).

При этом более 60% сотрудников российских компаний уже используют для работы ИИ индивидуально, через персональные аккаунты. Чаще всего они пользуются зарубежными сервисами. Это происходит без контроля, мониторинга и защиты чувствительных данных. То есть получается, что многие компании [через сотрудников – прим.] фактически отдают во внешние инструменты свои данные и код, никак этим не управляя, а также подвергая себя многочисленным рискам.

Эти вызовы призвана решать команда «Астра ИИ». Наша задача – перевести использование искусственного интеллекта в безопасный корпоративный контур, связать его с конкретными показателями экономической эффективности. Для «Группы Астра» это новый рывок и важнейший этап трансформации в ИИ-native компанию [компанию, в которой ИИ становится основой всех рабочих процессов – прим.]. Мы внедряем свои ИИ-решения внутри группы – повышаем производительность собственных продуктовых команд: на этой основе создаем проверенные продукты и методологию их внедрения для внешнего рынка.

Ключевой фокус команды «Астра ИИ» – разработка и внедрение безопасных систем искусственного интеллекта. Мы фокусируемся на корпоративном и государственном секторе, в том числе на критической информационной инфраструктуре (КИИ). В разработке придерживаемся традиционных принципов:

- закрытый контур – данные обрабатываются внутри инфраструктуры клиента,

---

<sup>1</sup> Источники здесь и далее: исследования [«Яков и Партнёры»](#) и [«Яндекса»](#), [ГК «КОРУС Консалтинг»](#) и данные [компаний «Кросстех»](#), 2025–2026 гг.

- применение только доверенного инфраструктурного ПО «Группы Астра»,
- соответствие требованиям по защите персональных и корпоративных данных,
- получение сертификатов ФСТЭК для всех ключевых компонентов ИИ-систем.

Мир разработки ПО сильно изменился: искусственный интеллект не просто помогает писать код – он во многом делает это за разработчика. Причем уже не на уровне «джуна» [младшего специалиста – прим.], а ближе к уровню «мидла» [специалиста среднего уровня – прим.]. Мы идем в ногу со временем и предлагаем собственную линейку продуктов и инструментов.

- **«Астра ИИ [Код]»** – российское решение для вайб-кодинга [создание ПО с полным или частичным делегированием написания кода ИИ – прим.], аналог Claude Code.
- **«Астра ИИ [Агент Икс]»** – фреймворк [готовые базовые вводные для программирования – прим.] для разработки агентных систем [программ, которые могут самостоятельно выполнять различные, в том числе сложные, задачи – прим.], аналог LangGraph.
- **«Астра ИИ [Платформа]»** – ML и MLOps-платформа [платформа машинного обучения с методологией по его внедрению и использованию – прим.] для сборки агентов, аналог зарубежной n8n, сейчас в высокой степени готовности.
- **«Астра ИИ [Цифровой офис]»** – корпоративные приложения, аналог ChatGPT.

Все это не работает без **«Астра ИИ [Хаб]»** – платформы управления большими языковыми моделями и моделями классического машинного обучения.

Подробнее про «Астра ИИ [Код]». Это инструмент для разработчиков – опытный напарник, который видит весь проект целиком и удерживает его рамку: пишет и правит код вместо разработчика, запускает проверки, предупреждает об ошибках. Иностранные аналоги (Claude Code, Codex) работают через внешние облака, в России их невозможно купить легально. При этом программный код – чувствительная информация: в нем зашита бизнес-логика компаний, архитектура IT-системы, доступы, документация и пр. «Отдавать» его во внешние сервисы, тем более зарубежные, нельзя. «Астра ИИ [Код]» ориентирован на работу внутри закрытого контура компании либо внутри защищенного облака Astra Cloud. Отсюда его главные преимущества:

- безопасная разработка – искусственный интеллект помогает программисту, но не «выносит» код наружу;
- поддержка локальных языковых моделей – решение работает без зависимости от иностранных облачных сервисов;
- ускорение разработки – выполнение типовых задач, поиск ошибок, генерация фрагментов кода и другая автоматизация рутины;

- помощь с разбором унаследованного кода – часто наши клиенты зависят от конкретного инженера, голова которого – единственный источник всей технической документации. Стоит ему уйти в отпуск или к конкуренту – все будет утеряно. «Астра ИИ [Код]» выводит компанию из такой зависимости, позволяет новым разработчикам быстро адаптироваться к внутренним продуктам и упрощает подключение к задачам.

В ближайшее время мы представим «Астра ИИ [Траектория]» – цифровой двойник команды разработки. Это методология перехода к сквозной агентной разработке [когда ИИ полностью берет на себя весь процесс разработки – прим.] доверенного программного обеспечения: она позволяет точно оценить текущее состояние команды, спрогнозировать эффект от внедрения ИИ и дать конкретные рекомендации по изменению процессов. Важно понимать: искусственный интеллект – универсальный ускоритель. Если на входе бардак, то на выходе получится тот же бардак, только ускоренный. Точечное внедрение ИИ, которое компания чаще всего пытается провести самостоятельно, может повысить эффективность отдельных процессов, но по факту скорее всего создаст большое количество узких «горлышек» и в итоге не принесет ожидаемого результата. Наши внутренние исследования показывают, что использование «Астра ИИ [Траектория]» способно усилить эффект от внедрения ИИ в 10 раз, иногда и больше.

Коротко про остальные продукты. «Астра ИИ [Агент Икс]» – фреймворк для создания агентных и мультиагентных систем: он нужен, чтобы быстро собирать сложные сценарии. Без такого решения каждый раз приходилось бы начинать разработку с нуля.

«Астра ИИ [Платформа]» – ML-, MLOps-платформа для разработки и развертывания ИИ-решений, low-code конструктор [разработка ПО с помощью готовых блоков, минимальное самостоятельное написание кода – прим.], который включает многообразие функциональных блоков и позволяет автоматизировать бизнес-процессы.

«Астра ИИ [Цифровой офис]» – инструмент для сотрудников: корпоративное ИИ-приложение, которое можно сравнить с ChatGPT, развернутым внутри компании. Но с важным отличием – оно работает с корпоративными данными безопасно, внутри инфраструктуры организации.

Вывод такой: ИИ-рынок в России молодой, но он есть. Компании уже платят за ИИ, но пока в основном используют его бессистемно, небезопасно и без понятного экономического эффекта. «Астра ИИ» предлагает комплексное безопасное решение – от вычислительной инфраструктуры и инструментов разработки до готовых корпоративных помощников и, самое главное, методологии внедрения. Для «Группы Астра» это новый масштабируемый бизнес, который становится одним из основных

драйверов развития. Клиенты у нас уже есть – прежде всего компании, у которых установлена ОС Astra Linux.

### **Сессия вопросов и ответов**

**Вопрос из чата.** Вы развиваете ИИ-решения на основе собственных языковых моделей или используете open source? Какие основные факторы лежат в основе выбора той или иной модели?

**Владимир Нелюб, ИИ-директор «Группы Астра».** Мы используем самые современные модели, и их эффективность – основной критерий выбора. Работаем в том числе с российскими большими языковыми моделями. В «Астра ИИ [Хаб]» предусмотрено взаимодействие целого ряда ИИ-моделей: мы не опираемся на одну конкретную, а под каждую задачу стараемся подобрать свою.

**Вопрос из чата.** Как наши ИИ-решения соотносятся с иностранными аналогами – есть ли оценочные метрики? Чем вы отличаетесь от Сбера и «Яндекса»?

**Владимир Нелюб, ИИ-директор «Группы Астра».** Мы сравниваем себя с ведущими мировыми ИИ-лидерами: у нас есть внутренние бенчмарки, зашитые в методологию. Впервые расскажем о них на предстоящей пресс-конференции 9 сентября. В целом, мы динамично догоняем зарубежных конкурентов и во многом уже не уступаем. А если говорить про безопасный код и стандарты безопасной разработки РБПО [разработка безопасного программного обеспечения – прим.], которыми славится «Группа Астра», – здесь мы точно на голову выше: российские заказчики как раз чаще всего предпочитают именно доверенные программные продукты.

Что касается Сбера и «Яндекса» – для нас они прежде всего партнеры. Мы видим себя лидером инфраструктурного ПО и меняем мир разработки в закрытом контуре. Наши компетенции позволяют говорить, что мы можем стать лидером безопасной доверенной разработки для сегмента КИИ: у нас уже накоплен уникальный опыт и есть решения на всех уровнях – от операционной системы до корпоративных бизнес-приложений. Закрытый контур, локализация, доверенные инфраструктурные компоненты, сертификация ФСТЭК в части ключевых средств защиты информации – это наш профиль, и в нем мы сегодня чувствуем себя очень уверенно.

**Вопрос из чата.** Какой ИИ-продукт из представленных вы считаете наиболее зрелым и готовым к масштабированию на рынке?

**Владимир Нелюб, ИИ-директор «Группы Астра».** Наиболее зрелый продукт – «Астра ИИ [Платформа]»: он развернут в том числе внутри нашей группы, и многие пользуются им, чтобы собирать своих агентов. Наиболее маржинальный и перспективный продукт, на который сейчас брошены основные силы разработчиков, – «Астра ИИ [Код]». Он становится флагманом нашей продуктовой линейки: если в прошлом году ставка была

на «Астра ИИ [Платформу]», то в этом – на «Астра ИИ [Код]». Мы видим огромный рынок: 450 000 разработчиков в КИИ-сегменте. И каждый платит минимум по 20 000 рублей за иностранные продукты. Помножьте: получится от 9 млрд рублей, которые можно потенциально получить на этом продукте. Поэтому это наша стратегическая ставка.

**Вопрос из чата.** Какая средняя цена выкупа акций в рамках buyback? Планируется ли увеличивать программу?

**Владислав Аншаков, IR-директор «Группы Астра».** На e-disclosure мы раскрываем информацию о выкупе по программе buyback – можно посмотреть по датам, когда мы выкупали, и сравнить с ценой. В момент обратного выкупа акции стоили точно ниже 200 рублей за акцию.

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Программа buyback утверждена на 4 млн акций, и необходимости ее увеличивать пока нет: все рассчитано в рамках потребностей программ мотивации и дальнейших сделок M&A. Мы купили на рынке около 2,4 млн акций: средняя цена покупки была порядка 150 рублей, активно покупали на «просадке», сейчас приостановили покупки.

**Вопрос из чата.** Какие ожидания по доле контракта с Мьянмой в общей выручке и как правильно оценить влияние этого контракта?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Сумма подписанного контракта – порядка \$15 млн, можно самостоятельно посчитать его долю в структуре отгрузок. Не сказать, что это существенная доля, хотя контракт большой, и это направление мы планируем развивать. Для нас эта история прежде всего про выход на новый рынок. Правительство страны оказало нам доверие в вопросе цифровизации государственных органов. Если внедрение пройдет успешно, рассчитываем на расширение сотрудничества.

**Вопрос из чата.** Какой уровень ключевой ставки помог бы заказчикам покупать больше? Какая доля проектов и «пилотов» сдвинулась на следующий год и как оценивать текущее состояние рынка при ставке 14%?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** На мой взгляд, чтобы процесс существенно ускорился и оживился, ставка должна быть на уровне 10–11%. Логика такая: обычно когда ставка не растет, инвестпрограммы клиенты не замораживают [могут просто откладывать на более поздний срок – прим.], но если их все же заморозили, чтобы вернуться к ним, ставку нужно опустить до более низкого уровня. Поэтому еще несколько процентных пунктов были бы кстати, чтобы динамику клиентского спроса развернуть.

Тем не менее мы продолжаем взаимодействовать со всеми заказчиками и внедрять свои решения. Контракты, которые откладываются, мы не приостанавливаем –

продолжаем «пилоты». Часть таких контрактов «перетечет» на 2027 год. Но текущие финансовые и операционные результаты у нас достаточно неплохие: мы рассчитываем, что большинство запланированных контрактов удастся все же сделать в этом году. Естественно, ряд заказчиков просит отсрочки платежей, у кого-то сдвигаются бюджеты – эта история присутствует.

**Вопрос из чата.** Во II квартале у многих IT-компаний ускорился рост отгрузок и выручки. С чем это может быть связано, какая траектория в III и IV кварталах и сохранится ли она?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Мы отчитались с ростом отгрузок на 27% год к году [по итогам первого полугодия – прим.]. На конец августа сохраняем эти темпы роста и пока не видим предпосылок к тому, чтобы ситуация сильно развернулась. Поэтому рассчитываем сохранить хорошие темпы роста и по итогам года.

**Вопрос из чата.** Можно ли назвать текущий рост реализацией отложенного спроса, или он еще только формируется?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Часть отложенного спроса с I квартала точно переехала на II квартал, в том числе повлияла сезонность: если смотреть кварталы [с т.з. эффекта сезонности – прим.] отдельно, разница в показателях может быть существенной. Но если смотреть фундаментально, темпы импортозамещения идут медленнее изначальных ожиданий: и с точки зрения парка техники, и с точки зрения регуляторной среды – усиления контроля за импортозамещением. Есть заказчики, которые просто не успевают внедрять российские решения, есть те, кто согласовывает отсрочки по объективным причинам. Поэтому мы и говорим про отложенный спрос: где-то бюджеты у клиентов «порезаны», но планы по импортозамещению все равно есть. Оценить его в конкретных цифрах достаточно сложно, но он точно есть: пайплайн по многим заказчикам до 2030 года сформирован.

**Вопрос из чата.** Есть ли в структуре выручки концентрация на отдельных продуктах? Или проявляется широкая палитра продуктов, которая генерирует выручку?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Экосистема растет опережающими темпами, мы делаем на нее ставку. По итогам первого полугодия активно развивалась серверная операционная система – рост более 50% год к году: серверное направление очень востребовано. Хорошо растет резервное копирование, виртуализация – тоже касается первого полугодия, но они хорошо двигались и в прошлом году. По году мы также рассчитываем на хороший рост СУБД – здесь у нас прошла M&A-сделка [приобретение исключительных прав на СУБД «Персей» – прим.]. Рассчитываем, что эти продукты по году дадут опережающий рост. Это также можно экстраполировать на следующий год.

**Вопрос из чата.** Для чего в первом полугодии был привлечен кредит почти на 1 млрд рублей под ключевую ставку?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Мы традиционно кредитуемся под операционный цикл: из-за сезонности существенная часть выручки приходится на IV квартал, даже скорее на декабрь. А в первой половине года обычно период внутригодового кредитования в рамках обычной операционной деятельности. Уровень долга у нас по-прежнему низкий, меньше единицы, так что все укладывается в рамки краткосрочных кассовых разрывов.

**Вопрос из чата.** Почему вы пошли в цифровые финансовые активы (ЦФА)? Планируете ли дополнительно выпускать их?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** В первом полугодии мы впервые выпустили ЦФА. Нам понравилось: ставка оказалась существенно ниже кредитной, сбор прошел достаточно оперативно. Считаем, что для краткосрочного кредитования инструмент удобный и экономически оправданный – экономим на процентных платежах, что увеличивает чистую прибыль. Инструмент хороший, мы продолжим с ним работать.

**Вопрос из чата.** Как сделка по СУБД «Персей» и интеграция новой команды повлияют на ваши финансовые результаты и конкурентные позиции на рынке? В чем уникальность сделки?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Здесь во главе угла два компонента. Первый – единовременная покупка команды целиком: подбирать отдельных высококлассных разработчиков непросто. Второй – у команды есть наработанный опыт и база своих клиентов, которые уже использовали СУБД «Персей». То есть мы покупаем прибыльную историю: это не продукт, который неизвестен или еще не запущен – он уже имеет своих клиентов. Видим синергию – производственную, с точки зрения объединения продуктов и усиления СУБД Tantor, а также в части расширения клиентской базы. Во всех отношениях считаем, что эффект должен быть положительным.

Отдельной строкой в бюджете мы СУБД «Персей» не выделяем – смотрим в рамках общей выручки Tantor. Это единая история и единая команда, фактически слияние.

**Вопрос из чата.** Как формируется бюджет капитализированных затрат и какая сейчас потребность в разработке и капитализации затрат?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Бюджет капитализированных затрат – в основном капитализированный ФОТ разработчиков. У нас установлена система тайм-трекинга: все проекты, которые направлены на создание новых версий продуктов, капитализируются, и это отслеживается. Исторически – при осторожном подходе, которого мы придерживаемся, – получается порядка 50%. То есть примерно половину рабочего времени разработчики тратят на разработку. Остальное – на операционную деятельность: взаимодействие с другими подразделениями, исправление ошибок и прочее – это не капитализируется.

С учетом того, что численность мы сильно наращивать не планируем, уровни капитализированных затрат останутся примерно теми же, что и сейчас: к прошлому году мы штат особо не наращивали и активного найма не ожидаем. Тем более мы внедряем ИИ, который должен повысить производительность.

**Вопрос из чата.** Акции вашей компании упали более чем на 60%. Что скажете?

**Владислав Аншаков, IR-директор «Группы Астра».** Мы вышли на биржу в 2023 году, с тех пор наша чистая прибыль выросла вдвое. Сейчас мы показываем достаточно хорошие результаты в условиях высокой ключевой ставки и рыночной турбулентности. При этом индекс Московской биржи снижается. Менеджмент и команда всегда ищут новые возможности для увеличения финансовых показателей и сохранения роли технологического лидера рынка инфраструктурного ПО. Мы делаем максимум, чтобы при развороте рынка и снижении ставки случилась переоценка акций с учетом наших результатов. Многие в команде такие же акционеры, как вы: они участвуют в программе мотивации и заинтересованы в росте котировки.

**Вопрос из чата.** Насколько изменилась ситуация с платежной дисциплиной заказчиков в первом полугодии 2026 года по сравнению со вторым полугодием 2025 года?

**Елена Бородкина, CFO «Группы Астра».** Не скажу, что платежная дисциплина ухудшилась – все платят стабильно. Мы усилили контроль: выделили специальных людей, которые отслеживают оплаты по дебиторской задолженности и напоминают партнерам о необходимости произвести оплату. Встречаются заказчики, которые испытывают сложности и просят отсрочек, но в целом ситуация существенно не поменялась. На 6 месяцев «дебиторка» по отчетности была порядка 6 млрд рублей, сейчас она снижается – около 5 млрд: партнеры оплачивают отгрузки, которые прошли во II квартале.