

Презентация финансовых результатов по МСФО за первое полугодие 2025 года

Антон Шмаков, СТО Группы Астра. Рады вас приветствовать на нашей встрече. Хотим рассказать вам про основные результаты деятельности за первое полугодие.

С точки зрения продуктов и технологий мы продолжаем активно развиваться, идти вперед. За первое полугодие 2025 года мы выпустили много обновлений по всей продуктовой линейке. Наши продукты разбиты на технологические портфели по областям применения: среди них портфели данных, виртуализации, клиентских и серверных решений.

Также за первое полугодие 2025 года мы выпустили три крупных релиза, то есть три новых решения для рынка. Один из них – Termidesk Connect, который управляет нагрузками IT-инфраструктур наших заказчиков. Мы анонсировали его в прошлом году, а в этом году оно уже доступно нашим заказчикам.

Мы продолжаем активно развивать наш портфель данных и флагманское IT-решение по работе с большими данными Tantor XData. В частности, выпустили обновленную версию этого продукта на новом оборудовании Yadro, а также анонсировали на ЦИПР еще одну его версию на базе отечественного процессора Baikal.

Кроме того, мы продолжаем развивать работу с малым и средним бизнесом: делаем наши решения более удобными для таких компаний. В частности, выпустили обновление нашей системы резервного копирования для заказчиков, у которых нет больших IT-служб и сложных IT-инфраструктур. Решение позволяет обеспечить защиту данных: это одна из ключевых задач с учетом всех рисков, которые связаны с информационной безопасностью.

Продолжаем сертифицировать наши продукты: сертификаты – ключевое подтверждение их зрелости и безопасности. Мы получили много новых сертификатов от российских регуляторов для наших новых IT-решений – в частности, от Минпромторга и Минцифры. Также наши продукты сертифицируют регуляторы Беларуси.

Есть достаточно крупные клиентские победы, которые в первую очередь связаны с частными заказчиками. Они выбирают наши решения, поскольку мы обеспечиваем развитие и безопасное функционирование их IT-инфраструктуры. Качество наших продуктов подтверждают различные отраслевые награды.

Мы продолжаем развивать партнерские отношения с крупными поставщиками IT-решений. В частности, заключили стратегическое партнерство со Сбером: будем интегрировать их решение искусственного интеллекта GigaChat в наш флагманский продукт – операционную систему Astra Linux.

Продолжаем развивать партнерские отношения с крупными игроками на рынке, в том числе с международным бизнесом. Получаем хороший опыт взаимодействия с ними и стараемся делать комплексные решения на базе технологий наших партнеров. Это, в

частности, поставщики оборудования, софта и другие крупные игроки рынка, с которыми мы делаем различные инфраструктурные проекты, прикладные решения на уровне искусственного интеллекта. У нас дополнительно на ЦИПРе было подписано 27 соглашений о сотрудничестве и меморандумов о совместной деятельности с нашими партнерами.

Первое полугодие оказалось достаточно активным. Много было сделано для развития наших продуктов и технологий, партнерских решений и отношений с технологическими партнерами.

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Расскажу про финансовые результаты. Отгрузки по результатам первых шести месяцев года идут чуть выше, чем flat — рост на 4% год к году. Выручка растет выше — на 34% год к году, в том числе за счет признания отложенной выручки I квартала.

По-прежнему драйверами роста выручки остаются продукты экосистемы и сервисы продуктового сопровождения. Продажи продуктов экосистемы увеличились на 27% год к году. Скорректированная EBITDA выросла на 22% год к году и составила 1,3 млрд рублей: достаточно хороший рост, в том числе за счет увеличения выручки. CAPEX растет на 31% год к году: мы продолжаем инвестировать в развитие продуктов и одновременно нам удается сохранять низкую долговую нагрузку — она составляет 0,23 за отчетный период.

Как я уже сказала, выручка по-прежнему драйвится развитием сервисов по сопровождению продуктов: рост по этому сегменту выручки — 91% год к году. Речь идет прежде всего о технической поддержке. Также хорошо растут продажи продуктов экосистемы [в набор этих продуктов входят все, кроме операционной системы Astra Linux — прим.].

Отдельно стоит отметить сезонность. Она характерна почти для всего IT-сектора. Последние три года порядка 70% выручки традиционно приходится на второе полугодие. Думаю, этот год не станет исключением.

Что касается затрат: мы сфокусированы на их контроле и понимаем, что затраты точно должны расти медленнее выручки. Это залог успеха. В этом смысле затраты по первому полугодю 2025 года составили 6,1 млрд рублей, при этом внутри этой строки фонд оплаты труда (ФОТ) увеличился на 38% год к году. Повышение расходов, которые мы направляем на оплату труда, в основном связаны с ростом численности сотрудников, в том числе на фоне приобретения новых компаний и расширения группы.

В этом году существенное давление на затраты оказали повышение налоговых ставок, отмена субсидирования по льготному кредиту, изменение размера страховых взносов. Тем не менее, если посмотреть структуру ФОТ, она у нас почти не меняется: основную часть составляют технические специалисты и разработчики, 22% — капитализированный ФОТ, то есть та разработка, которая идет в развитие бизнеса. Мы сейчас практически не нанимаем новых людей, найм очень точечный по тем направлениям, где это необходимо для развития бизнеса.

Мы активно оптимизируем административные функции. У группы было много приобретений [M&A-сделки — прим.], сейчас мы активно занимаемся устранением

дублирующих функций, сформированных на фоне этих сделок: бухгалтерия, маркетинг, продажи — в фокусе. Там, где мы можем убрать задвоение, оптимизировать — мы это делаем. Делаем аккуратно, чтобы в результате затраты росли осторожнее.

Что касается EBITDA: финансовые доходы у нас снизились относительно предыдущих периодов. Как я уже сказала, льготная кредитная ставка больше не действует, поэтому доходы от государственным субсидиям ушли. При этом мы показываем положительную чистую прибыль — 661 млн рублей: положительная прибыль в первом полугодии этого года — скорее, исключение в отрасли, чем правило. На мой взгляд, мы показываем достаточно хороший результат.

Если мы смотрим на CAPEX, там небольшое снижение, но у нас по-прежнему низкая долговая нагрузка, поэтому мы здесь чувствуем себя достаточно стабильно.

Пара слов про дивидендную политику. Я уже сказала про чистый долг: по нему коэффициент — 0,44х (1,7 млрд рублей на 30 июня 2025 года). Мы выплатили за 2024 год 1,2 млрд рублей дивидендов — 5,79 рубля на акцию.

У нас утверждена мотивационная программа, которая по-прежнему действует: х3 по чистой прибыли за два года [2023 год vs 2025 год – прим.]. По первому полугодию мы видим замедление роста: отгрузки чуть выше, чем flat. С большой долей вероятности х3 достичь будет сложно, мы наблюдаем более умеренный рост.

Тем не менее видим тенденцию к смягчению денежно-кредитной политики: постепенно снижается ставка ЦБ, и мы рассчитываем на разворот [в экономике и клиентском спросе – прим.]. На фоне все еще высоких ставок формируется отложенный спрос, который может «выстрелить». Все по-разному на рынке это оценивают: кто-то говорит, что такой спрос реализуется уже в 2026 году, кто-то – в конце 2025 года. Пока прогнозировать сложно.

Что касается 2026 года, у нас также утверждена мотивационная программа, по которой перед менеджментом стоит KPI по удвоению чистой прибыли за два года [2024 год vs 2026 год – прим.]. Мы стремимся этой цели достичь.

Еще мы объявляли buyback: когда сделали вестинг по первой части мотивационной программы, порядка 500 тысяч акций распределили сотрудникам. Примерно этот же объем откупили с рынка.

Q&A-сессия

Аналитик Совкомбанка. Первый вопрос: в I квартале сильно выросла выручка за счет активации лицензий, которые были проданы ранее. Во II квартале дебиторская задолженность сильно выросла. То есть, если во II квартале 2024 года «дебиторка» росла на 1 млрд рублей, сейчас она растет на 2,5 млрд рублей. Может ли быть такое, что выручка I квартала, которую вы признали, по факту не оплачивается заказчиками? Если да, когда она будет оплачена, а если нет, с чем связан такой большой рост «дебиторки»? Будет ли она снижена к концу года или к I кварталу 2026?

Второй вопрос: если предположить, что III квартал 2025 года будет иметь аналогичную динамику, как II квартал, какая вероятность, что после III или IV квартала 2025 года вы будете ли вы корректировать прогноз по прибыли?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. У меня нет перед глазами цифр, но мы анализировали дебиторскую задолженность: могу уверенно сказать, что собираемость усложнилась. Видим снижение ликвидности, снижение доступности денежных средств у заказчиков. Кто-то задерживает оплату. Мы внутри активизировали функцию сбора дебиторской задолженности.

С некоторыми заказчиками мы подписываем графики дополнительной отсрочки и строго отслеживаем собираемость. Держим все под контролем: нет «дебиторки», которая не вернется. Действительно есть замедление, но это общий экономический эффект.

Аналитик Совкомбанка. А самая длительная отсрочка [для клиентов по оплате лицензий – прим.] на какой период?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Все приблизительно в течение года.

Аналитик Совкомбанка. А второй вопрос, про снижение гайденса по прибыли к 2026 году?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. У нас есть KPI для менеджмента по мотивационной программе— «х3 за два года» [2023 год vs 2025 год – прим.]. Не гайденс. Также есть по уже второй мотивационной программе «х2 за два года» [2024 год vs 2026 год – прим.].

Рост в три раза по итогам 2025 года с результатов 2023 года — это мотивационная программа. По ней сейчас мы видим замедление и объективно до конца года осталось четыре месяца. Мы считаем, что мало шансов сделать х3 к концу года в текущих условиях.

Что касается следующего, 2026 года: мы пока цель по этой программе мотивации не меняем. Она, во-первых, скромнее по росту, потому что это х2 за два года, а не х3. А, во-вторых, мы наблюдаем отложенный спрос, который похож на эффект пружины и будет реализован в будущем. Потребность в импортозамещении не уходит. Сейчас корректировать цель 2026 года преждевременно.

Аналитик Совкомбанка. Уточняющий вопрос по III кварталу – вы какую сейчас динамику видите, она положительная или негативная?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Видим умеренный рост, чуть больше, чем он был в первом полугодии. Но он по-прежнему умеренный. Мы видим потепление, но оно пока слабое. Если [ключевая – прим.] ставка снизится существенно, думаю, потепление ускорится. Но эффект [от возможного дальнейшего снижения ключевой ставки – прим.], вероятно, будет не сразу.

Аналитик Совкомбанка. А по 2025 году уточняющих гайденсов вы не даете?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Мы конкретных цифр не даем. Но вы сами можете оценить это, ориентируясь на тенденции, первое полугодие и статистику сезонности. Вряд

ли во втором полугодии будет не 70–80% [роста отгрузок год к году – прим.], как обычно, а сверх. Может, конечно, за эти четыре месяца что-то сильно развернуться и кто-то начнет активные закупки, но пока таких сигналов нет.

Аналитик «Эйлер Аналитические Технологии». В продолжении предыдущих вопросов хотела уточнить чуть более подробно по цифрам. На текущий момент какую воронку продаж по 2025 году вы видите? Исходя из нее можно ли говорить о том, что рост по отгрузкам по 2025 году может быть в пределах 20–30%?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Я бы воздержалась от конкретных цифр. Мы видим, что это вряд ли будет 70%.

Аналитик «Эйлер Аналитические Технологии». Могли бы вы рассказать, как развивается Tantor, какие продажи вы видите, какая там конкурентная среда? Как мы помним, там [на рынке систем управления базами данных – прим.] есть крупные игроки в виде Postgres и т. д.

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Tantor в первом полугодии 2025 года вырос существенно по отгрузкам, почти вдвое [год к году – прим.], но с достаточно невысокой базы. Этот продукт входит в портфель данных, на который мы делаем большую ставку.

Антон Шмаков, CTO Группы Астра. Tantor – ключевая точка роста для нашей экосистемы, поскольку данные один из самых важных активов любой компании. В первом полугодии было достаточное количество новых проектов и заказчиков, которые начали переходить на СУБД Tantor.

Также мы наше флагманское решение — инженерную систему Tantor XData — разместили у себя в облаке Astra Cloud, и начали пилотно его тестировать. Это был осознанный шаг, чтобы ускорить знакомство заказчиков с технологией. В целом, есть три варианта поставки платформы Tantor xData: на базе «Аквариуса», YADRO и Baikal. Это все российские процессоры, сервера, вычислительные комплексы. Видим интерес среди заказчиков на этот продукт: он чувствует себя достаточно уверенно — проходит тесты успешно, показывает высокие результаты. У нас есть уже набор хороших кейсов, например, с компанией АЛРОСА и 1С. Недавно мы проводили тестирования этой группы решений: продукты показали отличные результаты по нагрузкам, количеству пользователей.

Безусловно, конкуренция есть, но в технической составляющей своих решений мы уверены и продолжаем активно их развивать. Более того, наша команда использует разные каналы для продвижения и тестирования технологии внутри инфраструктуры заказчика и через облачные поставки.

Владислав Аншаков, IR-директор Группы Астра [зачитывает вопрос из чата]. Собираемость «дебиторки» на каком уровне задерживается – на конечных заказчиках или у наших партнеров?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Партнерам мы не даем задерживаться. Если они задерживаются, мы их меняем. Чаще всего задержки на стороне конечного потребителя.

Партнеры – посредники [в процессе проведения оплат – прим.], они получают свою маржу: если у них задерживается дебиторская задолженность, бессмысленно с такими партнерами работать.

Аналитик АТОН. Могли бы вы сказать, до какого года будете проводить buyback и какой free-float для вас комфортен? Какие шаги вы будете предпринимать, чтобы увеличить инвестиции?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Мы завершили первый этап по программе заявленного обратного выкупа. Пока намерения выкупать больше нет: тот пакет акций, который мы выдали сотрудникам [в соответствии с условиями программы мотивации – прим.], мы уже откупили. И не хочется «палить» денежную ликвидность компании, потому что ставки кредитования высокие. Сейчас нам важна низкая долговая нагрузка, поэтому нецелесообразно делать акцент на buyback: чем выше ликвидность, тем для нас лучше.

То есть у нас одобрен выкуп до 2 млн акций, но эта верхняя планка достаточно высокая. Выкупили 500 000 акций, пока намерений «добивать» до 2 млн нет.

Аналитик АТОН. Во втором полугодии 2025 года можно не ждать buyback?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Пока такого намерения нет. Будет зависеть от того, как будет разворачиваться ситуация. У нас пройдет вестинг следующего пакета акций в начале следующего года [в соответствии с условиями программы мотивации – прим.]. А дальше будем смотреть по ситуации: как будет с ликвидностью в компании и что будет на рынке.

Владислав Аншаков, IR-директор Группы Астра. Про free-float добавлю: у нас действующий free-float 15.44% — это с учетом buyback, который мы провели в этом году. То есть уровень free-float несколько больше, чем был после SPO. **[Зачитывает вопрос из чата]** Вижу вопрос из чата: есть ли случаи нелегитимного использования нашего программного обеспечения? Если да, то как мы решаем проблему?

Антон Шмаков, СТО Группы Астра. Да, есть случаи нелегитимного использования ПО. В нашем случае это прежде всего касается операционной системы, потому что у нее нет внутри специальных механизмов включения функциональности или работоспособности. Но мы понимаем, что такие случаи часто возникают не из-за злого умысла заказчика, а из-за того, что порой требуется время для масштабирования инфраструктуры под лицензии, которые он выкупил.

Для работы с этим мы предлагаем механизмы внутренней инвентаризации. Один из таких механизмов, когда заказчик может посчитать количество реально работающих систем и сравнить с тем, сколько было закуплено лицензий. Над вторым мы сейчас работаем: это механизм более точной идентификации каждой копии наших продуктов, которые разворачиваются внутри инфраструктуры заказчика, при помощи лицензионного сервера. Этот сервер будет показывать заказчику, какие копии у него были лицензионными, а какие нелегитимны, что позволит и нам, и заказчикам прозрачнее смотреть на текущее использование продуктов.

Ряд продуктов экосистемы необходимо активировать ключом. В части таких продуктов нелицензионного использования гораздо меньше: там мы такой проблемы не видим.

Мы, в целом, даже рады более широкому распространению наших продуктов. А вопрос, связанный с легитимизацией программного обеспечения, которое они используют — системная работа, которую мы ведем, в том числе на уровне технической поддержки. Заказчики обращаются к нам с просьбой об идентификации проданных лицензий. То есть, чтобы не было возможности, купив одну лицензию на одну рабочую станцию, делать обращения на тысячи рабочих станций. Также есть случаи, когда заказчики миксуют техническую поддержку под разные виды наших решений. Это мы тоже идентифицируем: например, заказчик купил лицензию для рабочей станции, при этом обращается в техническую поддержку по серверным нагрузкам. Если нет серверной лицензии, возникают вопросы.

Аналитик Совкомбанка. Есть ли обратная ситуация, когда заказчики покупают лицензии, их активируют, чтобы выполнить регуляторные требования, но при этом фактически не используют?

Антон Шмаков, СТО Группы Астра. Есть заказчики, которые не очень активно идут в реальное импортозамещение. Мы про это много раз говорили. Сейчас ситуация изменилась: с учетом всего давления, которое есть на заказчика, - регуляторного и связанного с киберугрозами, а также актуальностью версий иностранного программного обеспечения, процесс реального внедрения сильно ускорился. Но не будем отрицать, что есть случаи, когда заказчики условно активируют купленные лицензии или делают это частично.

Аналитик Совкомбанка. А почему эти заказчики так делают? Какая доля выручки от таких заказчиков? И правильно понимаю, что основная проблема установки российского инфраструктурного ПО в том, что текущее прикладное ПО, которое в основном все иностранное, несовместимо с российским? Российского прикладного ПО, которое в полной мере замещает и дает тот же самый функционал по нормальной цене не существует. И какое бы ни было регуляторное давление, заказчики не будут переходить на российское инфраструктурное ПО, пока не придумают нормальное прикладное российское ПО, либо не решат проблему с совместимостью.

Антон Шмаков, СТО Группы Астра. Внедрение инфраструктурного ПО — сложный инфраструктурный проект. Это не переустановка на компьютер офисного пакета и требует от заказчика компетенции, знаний: либо он внутри эти компетенции имеет, либо ему необходимо привлекать для этого партнера. Понимая эту проблему, мы начали развивать сервисную модель: Astra Consulting – наше подразделение, которое помогает партнерам и заказчикам внедрять инфраструктурное ПО, призвано эти сложности и риски уменьшать. Мы видим, что в проектах, где работает Astra Consulting, процесс внедрения идет быстрее и с минимальными рисками.

Возвращаясь к вопросу о миграции и почему этого не делают: потому что это сложно, требуются компетенции. Некоторые компании пытаются накопить критический ресурс,

чтобы это в какой-то момент сделать. Еще одна причина — не всегда проработанная карта импортозамещения с точки зрения прикладного ПО. Вы правильно говорите, что инфраструктурное ПО – основа для того, чтобы функционировали бизнес-приложения. И не всегда есть прикладное ПО, которое полностью замещает иностранные решения. Если заказчик не проработает полностью карту импортозамещения, процесс затягивается. Мы предлагаем заказчикам разные варианты решения такой проблемы: работу в виртуализированных средах и в средах имитации. Для этого мы запустили платформу Astra Wine, Она позволяет запускать на нашей операционной системе приложения, которые работали на Windows-платформе: даже Microsoft Office может работать на нашей операционной системе в этой среде виртуализации как временное решение.

Аналитик Совкомбанка. Если нет прикладного ПО нормального, которое совмещено с инфраструктурным ПО, и нет российского прикладного ПО, которое может заместить иностранное, то даже если есть требования всем объектам КИИ импортозаместить все полностью к 2027 году, оно по факту не будет выполнено до тех пор, пока не будет нормального российского прикладного ПО. Это может случиться в 2030 году только, правильно? И выручка рынка будет ограничена из-за этого.

Антон Шмаков, СТО Группы Астра. Все немного сложнее. В каких-то категориях российское инфраструктурное ПО полностью дублирует возможности западного ПО. С точки зрения прикладного ПО, действительно, есть еще не полностью закрытые ниши, но все же есть решения, которые заказчики могут применить. И они могут использовать российскую инфраструктуру вне зависимости от того, какое прикладное ПО они используют, в том числе западное: пусть в виртуализированном режиме, в режиме эмуляции. Но даже такой переход позволяет снизить риски заказчиков, в том числе связанные с вопросами кибербезопасности.

IT-инфраструктура многих заказчиков, если она на западном ПО построена, находится в уязвимом положении, потому что полноценного канала защиты и обновления программного обеспечения нет. Есть «серые» каналы получения обновлений для [иностранной – прим.] IT-инфраструктуры. Но это все равно неполноценные решения.

И я считаю, что скорее будут заказчики, которые системно начали импортозамещение КИИ несколько лет назад и к 2027 году смогут прийти к такому результату. А есть, те, кто вряд ли успеет, если не активизируется. Безусловно, есть в прикладном, отраслевом и специализированном ПО еще не полностью закрытые ниши с функциональной точки зрения, потому что за столь короткий период невозможно реализовать специализированные тяжелые решения, которые требуют хорошей научно-технологической базы, формирующейся десятки лет.

Елена Бородкина, СФО Группы Астра. Мне кажется, что поезд импортозамещения не остановить. И, кроме того, мы видим, что кибератаки продолжают. Инфраструктурное ПО — прежде всего про безопасность. Те, кто импортозамещаются медленно или этого не делают, рано или поздно придут к тому, когда не получается оставаться на иностранном ПО и одновременно обеспечивать безопасность.

Аналитик Альфа-Банка. У вас были определенные M&A. Мы сейчас слышим, что продолжается наращивание эффективности, устранение дублирующих функций. M&A вы делаете для того, чтобы продукты, наработки, экспертизу команды получить. Но сейчас сложный период на рынке. Я правильно понимаю, что сейчас есть объекты, возможно, вам интересные, которые тоже испытывают проблемы со спросом или с финансированием своих перспективных разработок? И, может быть, с точки зрения таргетов, доступности и готовности прийти в ваш периметр ситуация сейчас более выгодная стратегически, чтобы подхватить их именно в такой период? Или у вас другой вектор четко идти на эффективность, сохранение кэша — то есть все M&A вы откладываете на попозже?

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Здесь два вектора. Мы активно продолжаем смотреть M&A, и у нас постоянно идут переговоры. С точки зрения дополнения экосистемы это важный фокус: текущая временная просадка рынка, не означает, что не надо развиваться. Часто делать сделки надо на этом этапе, потому что впереди будущее.

С другой стороны, есть много компаний-таргетов, которые берут наши мультипликаторы и в своей оценке говорят, что при выходе на IPO они получают много денег. И часто, на мой взгляд, у них суперзавышенные ожидания.

Поэтому по-разному бывает. Но, вероятно, мы продолжим этот трек [поиска интересных M&A-таргетов – прим.] и точно найдем, с кем договориться.

Владислав Аншаков, IR-директор Группы Астра [зачитывает вопрос из чата]. Елена также прокомментировала в чате письменно вопрос про дистрибьюторов. У нас много заказчиков и выручка не сконцентрирована на одном или двух. А дистрибьюторы в нашей бизнес-модели – посредники. Как раньше комментировали: если дебиторская задолженность возникает на стороне дистрибьюторов, мы их меняем. По факту «дебиторка» принадлежит конечным заказчикам.

Елена Бородкина, CFO Группы Астра. Да, мы не видим никаких рисков, [что 59% выручки приходится на пять дистрибьюторов – прим.]. Дистрибьютор просто посредник, не конечный заказчик.