

Группа «Астра» лидер в сегменте операционных систем среди российских разработчиков

4 ОКТЯБРЯ 2023



Группа «Астра» – лидер в сегменте ОС среди российских разработчиков

В данном отчете мы анализируем текущее положение и перспективы дальнейшего развития Группы «Астра» – одного из лидеров российского ИТ-рынка и ведущего разработчика инфраструктурного программного обеспечения (ПО). Это один из наиболее быстро растущих сегментов российского ИТ-рынка. Компания объявила о намерении провести первичное публичное предложение (IPO) акций на Московской бирже. Листинг и начало торгов акциями компании ожидается в октябре 2023 года.

- Астра – лидер в сегменте ОС среди российских разработчиков. По оценкам Strategy Partners, этот сегмент будет расти на 32% в год до 2030 года. Целевые сегменты потребителей (B2G, B2G+, B2B E) комплексного продуктового предложения и сервисных услуг Группы «Астра» занимают более 70% целевого инфраструктурного сегмента ИТ-рынка.
- Результаты нашего анализа Группы «Астра», а также фундаментальные предпосылки для роста российского ИТ-рынка в целом и сегмента инфраструктурного ПО в частности дают основания для позитивного взгляда на бизнес компании на долгосрочном горизонте.
- Компания имеет сильные перспективы роста благодаря таким факторам, как импортозамещение ПО, господдержка сектора, а также комплексное предложение, глубокие знания и большой опыт в сегменте ОС и инфраструктурного ПО.
- Группа «Астра» занимает прочные позиции на рынке ОС, имеет диверсифицированный портфель инфраструктурных решений, а также обширную базу клиентов B2B и B2G, что в текущей ситуации поможет укрепить ее положение на рынке. Мы ожидаем, что рыночная доля группы в сегментах присутствия к 2030 году увеличится до 41% с 19% в 2022.
- Астра стремится инвестировать в новые направления роста и развивает портфель инфраструктурных продуктов, которые формируют экосистемное предложение и помогают расширить охват целевого ИТ-рынка. Рентабельность группы по скорректированной EBITDA, вероятно, снизится из-за существенного расширения штата, роста зарплат, а также увеличения доли доходов от менее маржинального инфраструктурного ПО и сервиса.

Среди факторов риска мы отмечаем потенциальное возвращение международных участников на российский рынок, сокращение господдержки российских компаний на ИТ-рынке, усиление конкуренции со стороны крупных игроков, дефицит ИТ-кадров и, как следствие, опережающий рост затрат на персонал. Кроме того, следует учитывать риски неэффективности собственных разработок, логистические и юридические сложности ведения бизнеса.

Российский рынок ИТ

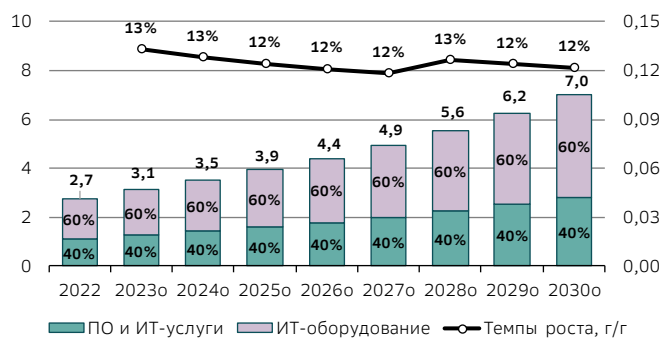
РОССИЙСКИЙ ИТ-РЫНОК ИМЕЕТ ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

Рынок ИТ перестроился после резких изменений в первой половине 2022 года и находится на этапе интенсивной трансформации технологических решений. Законодательные ограничения, а также уход многих международных поставщиков ПО требуют смены вендоров и поиска альтернативных поставщиков из России и дружественных стран. Кроме того, сложившаяся ситуация способствует росту рынка ИТ-услуг, включая разработку и реализацию комплексных проектов миграции на новые технологические решения. В период до 2030 года российский ИТ-рынок будет иметь темпы роста выше, чем ВВП – на 12% ежегодно в рублевом выражении по версии Strategy Partners (SP).

Фундаментальными факторами роста российского ИТ-рынка служат усиление требований к информационной безопасности и защищенным ИТ-решениям, активное импортозамещение в рамках укрепления цифрового суверенитета, продолжающаяся цифровая трансформация во всех отраслях экономики, а также беспрецедентный уровень государственной поддержки ИТ-сектора.

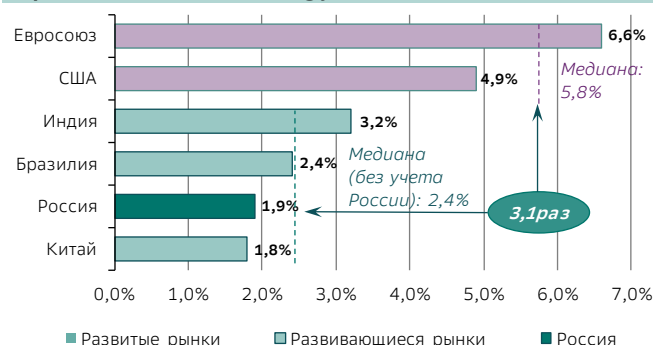
Согласно исследованию Strategy Partners, Россия, несмотря на технологическую продвинутость во многих сферах экономики, существенно отстает от многих стран по объему инвестиций в ИТ, что обеспечивает дополнительный потенциал роста сектора.

Объем и структура российского ИТ-рынка согласно прогнозам Strategy Partners, трлн руб. и %



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Доля расходов на ИТ от ВВП в разных странах по странам: оценка Strategy Partners

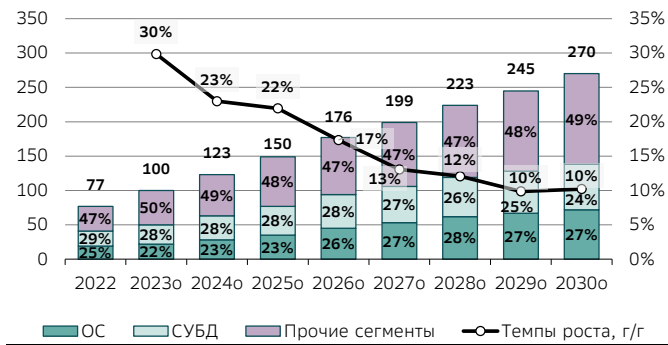


Источник: Strategy Partners, SberCIB

ЦЕЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ: РОСТ И ОБЪЕМ РЫНКА

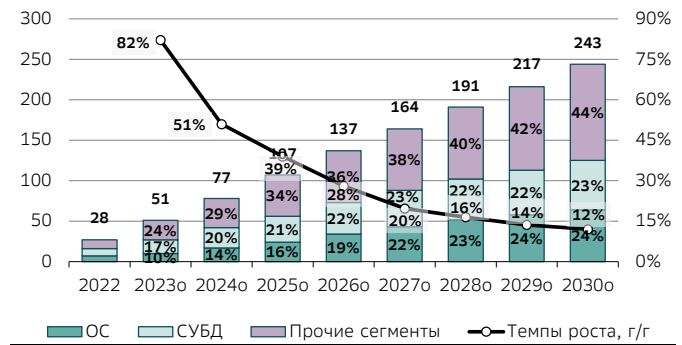
Рынок инфраструктурного ПО России, на котором работает компания, после спада в 2022 году в результате ухода глобальных вендоров вернулся к росту уже в 2023 году. По итогам 2023 года объем рынка инфраструктурного ПО, согласно прогнозам SP, достигнет 100 млрд руб. и покажет среднегодовые темпы роста на 17% в год за период с 2022 по 2030 год. Объем рынка к концу 2030 года, как ожидается, достигнет 270 млрд руб.

Объем рынка ОС и инфраструктурного ПО РФ: все разработчики, млрд руб. и %



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Объем рынка ОС и инфраструктурного ПО РФ: российские разработчики, млрд руб. и %

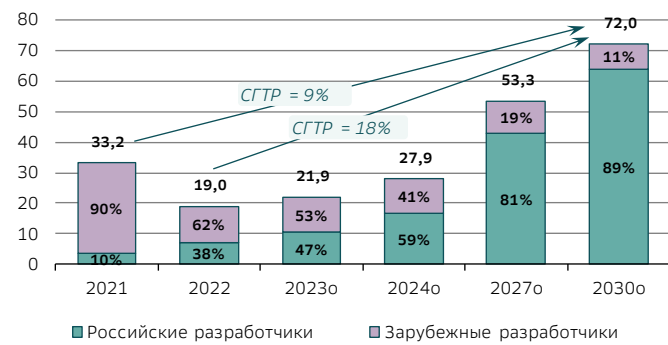


Источник: Strategy Partners, SberCIB

При этом среднегодовой рост рынка инфраструктурных решений российских разработчиков составит более 30% за тот же период.

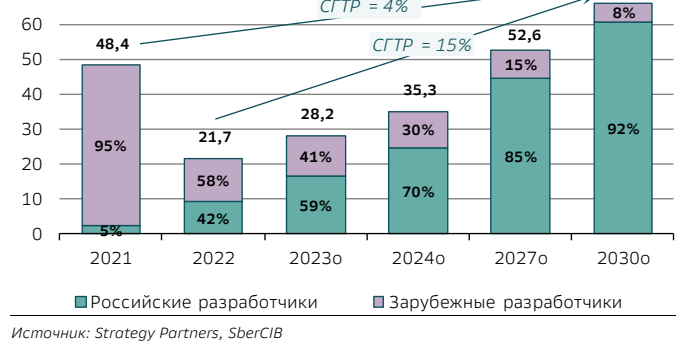
Крупнейшие сегменты инфраструктурного ПО – операционные системы (ОС) и СУБД – по оценкам SP, будут расти соответственно на 18% и 15% в год. Среднегодовой темп роста рынка отечественных ОС и СУБД в период с 2022 по 2030 год составит соответственно 32% и 27%.

Динамика российского рынка ОС для ПК и серверов, млрд руб. и %



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Динамика российского рынка СУБД, млрд руб. и %

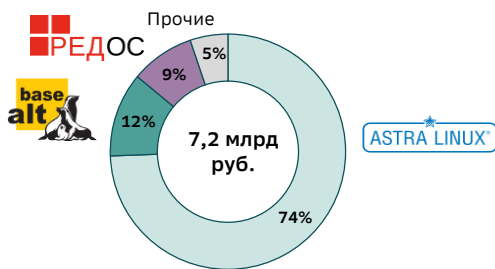


Источник: Strategy Partners, SberCIB

КОНКУРЕНТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПО

Группа «Астра» занимает лидирующее место в сегменте ОС с большим отрывом от конкурентов. Доля компании составляет около 75% по отгрузкам, и на растущем рынке компания ожидает ее увеличения до 80% к 2030 году. ОС – это ядро экосистемного предложения группы, в дополнение к которому компания развивает портфель функциональных приложений, где лидером в большинстве направлений в данный момент не является. Формирующаяся конкуренция будет варьироваться от сегмента к сегменту, а процессы импортозамещения и перехода на российские решения будут идти неравномерно.

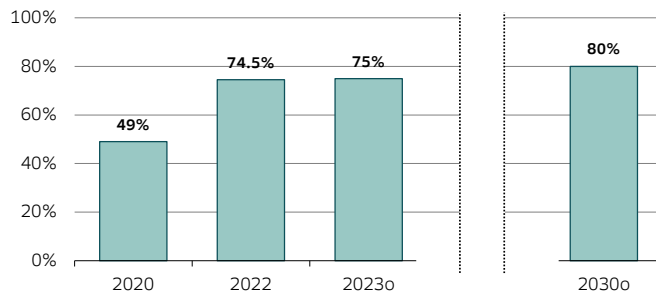
Доля ключевых игроков на рынке импортозамещенных ОС для ПК и серверов в 2022 г.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

* -по отгрузкам

Прогноз доли ОС Astra Linux на рынке импортозамещенных ОС для ПК и серверов



Источник: Strategy Partners, SberCIB

На данный момент в этом сегменте рынка лидируют Группа «Астра», BaseALT и «Ред Софт». Группа «Астра» обладает самым диверсифицированным портфелем экосистемного ПО среди конкурентов.

Сравнение ключевых игроков на рынке инфраструктурного ПО по сегментам

Ключевые игроки на рынке инфраструктурного ПО

Сегменты российского рынка инфраструктурного программного обеспечения	АСТРА	РЕД СОФТ	СКАЛА-Р	basealt	РОСА
Операционная система	✓ ASTRA LINUX	✓ РЕД ОС	✗ Отсутствует	✓ Альт СП Альт Рабочая станция Альт Сервер	✓ РОСА "Хром" РОСА "Кобальт"
Безопасность и доступ	✓ ALD Pro	✓ РЕД ОС	✗ Отсутствует	✓ Базальт СПО	✗ Отсутствует
Почтовые сервисы	✓ RUPST	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует
Решения для резервного копирования	✓ RuBackup	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует
ПО для управления инфраструктурой	✓ billmanager dcimanager	✓ РЕД АДМ	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✓ РОСА "Менеджер ресурсов"
ПО для виртуализации	✓ TERMIDESK vmmanager	✓ РЕД Виртуализация	✓ Скала-Р Управление Базис.Workspace Скала-Р Мониторинг	✓ Альт Сервер Виртуализации	✓ РОСА "Virtualization"
ПО для управления мобильностью (ЕММ)	✓ WorksPad	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует
СУБД	✓ fantor	✓ РЕД Платформа	✓ Скала-Р Базис.Управление Скала-Р Спектр	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует
Конкурентная характеристика	Лидер рынка	Самый сильный конкурент, линейка решений на 80% повторяет продукты ГК «Астра»	Компания имеет сильные позиции в двух сегментах виртуализации и СУБД	Один из лидеров рынка ОС. Также представлена в сегменте ПО для виртуализации	Помимо флагманского продукта (ОС «Роса») также предлагает решения для виртуализации

Источник: Strategy Partners, SberCIB

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СПОСОБСТВУЮТ РОСТУ РЫНКА

До 2022 года импортозамещению препятствовал прагматичный подход компаний, которые не собирались менять уже внедренные стабильно работающие решения западных вендоров, хорошо знакомые сотрудникам и унифицированные для целых секторов. Однако после событий 2022 года импортозамещение в сфере ИТ стало неизбежным.

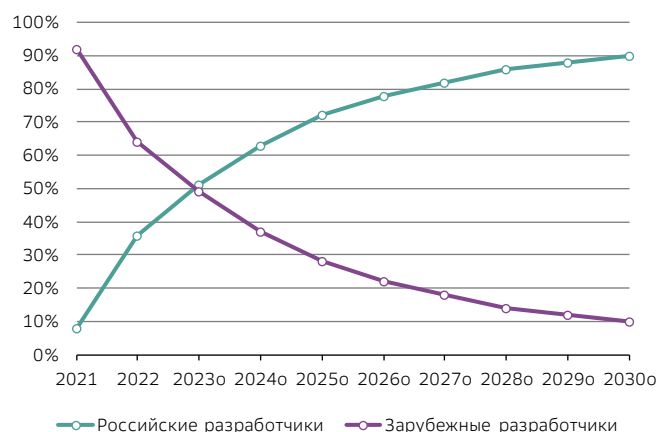
С одной стороны, уход иностранных вендоров создает потенциал роста для отечественных поставщиков программного обеспечения и ИТ-услуг. Масштаб целевого рынка отечественного ПО ограничен, необходима более высокая доходность, чем у продуктов глобальных мировых вендоров, чтобы обеспечить требуемый уровень возврата на капитал.

При этом повышается потребность в разработке и внедрении российских ИТ-решений, позволяющих нивелировать риски перебоев в работе ПО, прекращения поддержки,

подверженности кибератакам. От поставщиков зачастую требуется разработка кастомизированных решений, способных в достаточной мере заместить функционал ПО западных компаний.

Уход значимой доли иностранных поставщиков способствовал сокращению объема рынка в 2022 году. Необходимость замещения высвободившейся доли рынка создало беспрецедентные перспективы для российских разработчиков. По оценкам Strategy Partners, отечественные игроки увеличат уровень проникновения своих продуктов на рынке до 51% в 2023 и 90% в 2030 году.

Доля российских и международных разработчиков инфраструктурного ПО на российском рынке



Источник: Strategy Partners, SberCIB

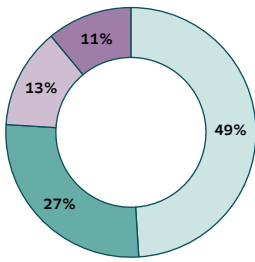
СТРУКТУРА РЫНКА ПО КЛИЕНТСКИМ ГРУППАМ

На государственный сектор (B2G и B2G+) и крупный бизнес B2B E в совокупности приходится 73% рынка инфраструктурного ПО. В силу введенных законодательных требований (Указы Президента №№166 и 250) органы государственной власти и компании критической инфраструктуры обязаны до конца 2024 года не только перестать закупать иностранное ПО, но и перейти на использование отечественного верифицированного ПО. На сегменты B2G и B2G+ приходится около 24% рынка.

Вторым важным сегментом, обеспечивающим более масштабное использование отечественного ПО, является крупный бизнес. Компании сегмента B2B E нуждаются в бесперебойной работе и в рамках минимизации данного риска зачастую используют иностранные продукты, параллельно формируя ИТ-системы на основе российских решений.

Наименее заинтересован в переходе на российское ПО сегмент B2B, включающий средний и малый бизнес. Данные компании не имеют законодательных требований к переходу на отечественное ПО и зачастую могут использовать ПО из «серой зоны», состоящее из лицензий Windows, приобретаемых в рамках параллельного импорта, нелегального ПО и ПО неизвестного происхождения. Ожидается, что доля использования подобного ПО в данной категории клиентов будет сокращаться медленнее. По оценкам SP, доля отечественного ПО среди клиентов B2B и B2B E к 2030 году составит около 49% по сравнению с 96% в сегменте B2G и B2G+.

Структура рынка инфраструктурного ПО*



- B2B E (крупнейший и крупный частный бизнес)
- B2B (средний и малый частный бизнес)
- B2G+ (государственные корпорации)
- B2G (муниципальные органы, госорганы и госструктуры)

* Структура представлена как усредненная на период 2015-2030 годы, исходя из уровня оснащённости ИКТ

Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые драйверы роста отечественных ОС и инфраструктурного ПО

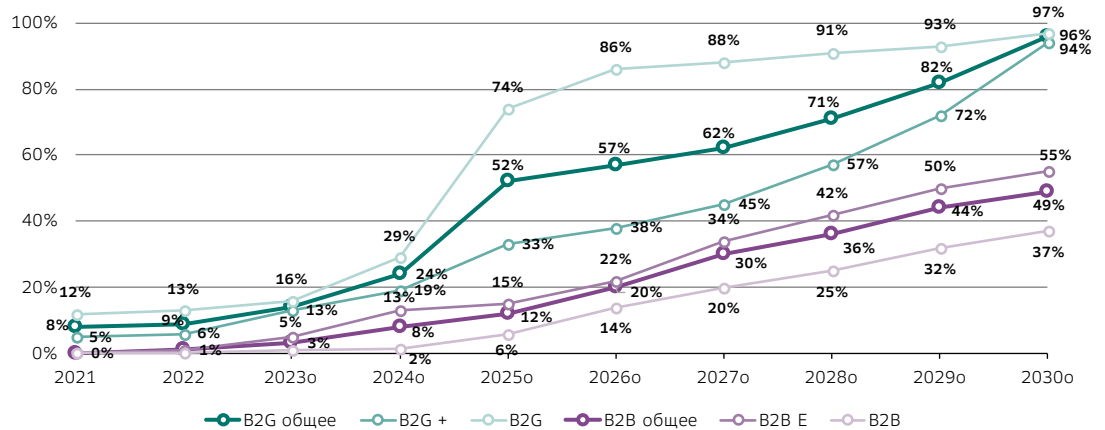
ТРЕНД: Уход западных компаний, ускорение процесса импортозамещения и формирование технологического суверенитета



* Заинтересованность и готовность крупного бизнеса (Large Enterprises) в переходе на отечественное ПО намного выше, чем у представителей сегмента МСП

Источник: Strategy Partners, SberCIB

Уровень проникновения российских ОС для ПК и серверов по основным сегментам клиентов в России



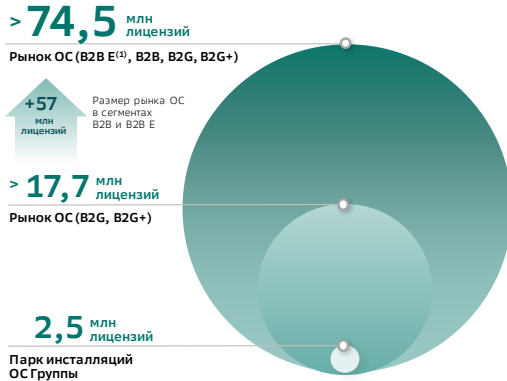
Источник: Strategy Partners, SberCIB

Количественный потенциал рынка ОС

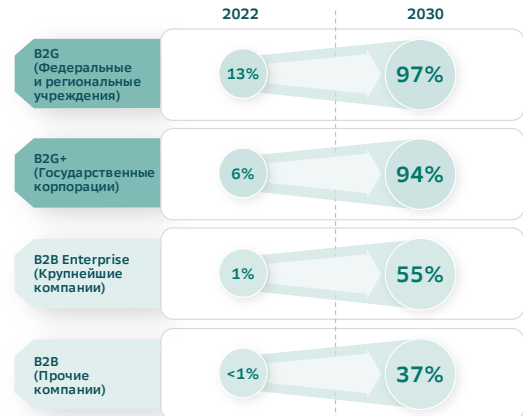
Потенциал рынка ОС, если оценить число потенциальных инсталляций, составляет 17,7 млн лицензий в сегменте B2G и более 57 млн лицензий в корпоративном сегменте. Потенциально защищенную ОС российского производства могут покупать и клиенты сегмента B2C. В текущий момент компания занимает долю 75% по отгрузкам на рынке локальных ОС и охватывает около 3% потенциального рынка. Доля компании в сегменте B2G (где самые жесткие требования) по итогам 2022 года составляла 13%.

Потенциал рынка лицензий ОС

Структура рынка ОС в разрезе клиентских сегментов в 2022 г.



Доля российских разработчиков в клиентских сегментах рынка ОС, %



Источник: Strategy Partners, SberCIB

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ

Государство стимулирует импортозамещение в ИТ-секторе, в том числе на законодательном уровне (Указы Президента РФ №№166, 250).

С мая 2022 года для предприятий критической инфраструктуры действует запрет на приобретение иностранного ПО, а с 2025 года – на использование иностранного ПО.

Ужесточение регуляторных требований в сфере информационной безопасности выгодно как отраслевым игрокам, например, Группе «Позитив», так и Группе «Астра», чья ОС имеет сертифицированные средства защиты.

Вместе с тем государство предлагает и механизмы стимулирования для отечественных ИТ-компаний, включая налоговые льготы, льготное кредитование и субсидии.

Существующие меры поддержки ИТ отрасли в России



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Описание Группы «Астра»

Астра – лидер в сегменте ОС и инфраструктурного ПО на российском ИТ-рынке. По оценкам Strategy Partners, средние темпы роста рынка инфраструктурного ПО и услуг в 2022–2030 годах достигнут 17%, а его объем превысит 270 млрд руб. (выручка без НДС). При этом за счет импортозамещения локальные производители вырастут в среднем на 31% за этот период.

Группе «Астра» принадлежит наиболее популярная, проработанная и защищенная среди российских операционная система (ОС). Компания стремится инвестировать в новые направления роста, которые расширяют экосистемное предложение за счет инфраструктурного ПО (в их числе системы хранения данных (СХД), системы управления базами данных (СУБД), виртуализация и прочие услуги). Компания развивается опережающими темпами за счет сильного ядра ОС, широкой линейки экосистемного ПО и высокого качества услуг.

На развитие бизнеса компании в ближайшем будущем будут влиять пять основных факторов:

- высокие темпы роста целевого рынка;
- сохранение статуса лидера в отрасли;
- доходность услуг компании;
- рост предложения экосистемного ПО;
- стабильность господдержки для ИТ-сектора.

ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

На наш взгляд, российский ИТ-рынок в целом восстанавливается после непростого 2022 года. Необходимость в импортозамещении, вызванная законодательными ограничениями и необходимостью обеспечить бесперебойность работы программно-аппаратных комплексов (ПАК) после ухода иностранных вендоров, вынуждает компании и государственные учреждения увеличивать ИТ-бюджеты.

СОХРАНЕНИЕ СТАТУСА ЛИДЕРА

В сегменте операционных систем Группа «Астра» занимает лидирующие позиции – ее доля на рынке достигает 75% по отгрузкам. Операционная система компании имеет сильные конкурентные преимущества: защищенность, совместимость и кроссплатформенность. Мы считаем, что доминирующее положение компании в этом сегменте ограничивает возможности других отечественных ОС существенно увеличивать долю рынка.

Сегмент сопутствующего инфраструктурного ПО, которое образует экосистему вокруг ядра в виде ОС, характеризуется низким уровнем концентрации, что предполагает значительный потенциал роста за счет сделок слияния и поглощения (M&A), а также синергетический эффект от масштабирования продаж продуктов ранее приобретенных компаний.

Бизнес Группы «Астра» опирается на систему продаж, ориентированную на работу преимущественно с крупными заказчиками через компании-дистрибьюторы, обладающие широкой клиентской базой. В настоящее время на топ-5 дистрибьюторов приходится около 75% клиентов Группы «Астра». Работа через дистрибьюторов имеет ряд плюсов,

таких как доступ к широкому кругу клиентов для продажи лицензий на ОС, масштабирование продаж новых продуктов, а также значительная минимизация бюрократических процедур и временных затрат.

У Группы «Астра» сильная команда сотрудников. Многие из них имеют богатый опыт работы в глобальных ИТ-компаниях. Это позволяет компании создавать и развивать конкурентные продукты. Сохранение и развитие сильной команды специалистов – один из факторов роста группы. Одним из стимулов для сохранения команды должна стать новая мотивационная программа для сотрудников, выплаты по которой будут зависеть от динамики стоимости акций.

Доходность услуг компании

По нашему мнению, рост доли отечественных продуктов на ИТ-рынке требует более высокого уровня знаний и опыта, а также большего объема работ по проектированию, обучению, миграции, тестированию, запуску и поддержке по сравнению с решениями международных компаний. Масштаб целевого рынка отечественного ПО ограничен по сравнению с продуктами глобальных мировых вендоров и требует более высокого уровня доходности для обеспечения необходимого уровня возвратности на капитал.

Мы ожидаем, что доходность по продуктам компании в долгосрочной перспективе будет на уровне мировых аналогов. В настоящее время повышенную доходность компании обеспечивает ажиотажный спрос и, соответственно, заниженная доля расходов на продажу ПО и лицензий, а также расходов, связанных с поддержкой и сервисом для уже имеющихся клиентов. На наш взгляд, рентабельность по EBITDA, скорректированной на размер капитализируемых затрат при создании ПО, у Группы «Астра» снизится с текущего уровня – около 42%.

Рост предложения экосистемного ПО

На наш взгляд, развитие направления экосистемных продуктов в сегментах инфраструктурного ПО на ИТ-рынке, в том числе за счет сделок M&A, позволит Группе «Астра» быстро занять основные ниши и сформировать экосистему, имеющую полный стек необходимых технологий, что увеличит преимущество компании перед конкурентами.

Стабильность господдержки для ИТ-сектора

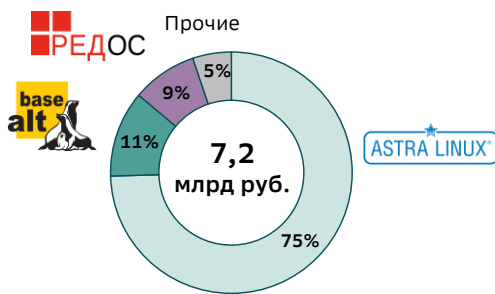
Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе государство будет оказывать значительную поддержку, стимулируя как покупателей, так и производителей аппаратного и программного обеспечения (АО и ПО). С одной стороны, государство стимулирует импортозамещение и цифровизацию посредством ограничений на закупку и использование иностранного ПО, в том числе законодательных. С другой стороны, ИТ-компании как минимум до 2025 года имеют ряд существенных стимулов в виде льгот по налогу на прибыль и взносам в социальные фонды, льготных кредитов и пр. С учетом того, что цикл перестройки ИТ-решений, вероятно, займет более трех лет, мы считаем вполне вероятным, что меры поддержки для ИТ-производителей будут продлены.

Наиболее существенными рисками, по нашему мнению, являются финансовые взаимоотношения со связанными сторонами, конкуренция со стороны крупных игроков, дефицит кадров и, как следствие, потенциальный опережающий рост затрат на персонал. Кроме того, следует учитывать риски неэффективности собственных разработок, логистические и юридические сложности ведения бизнеса.

Лидирующие позиции компании на рынке

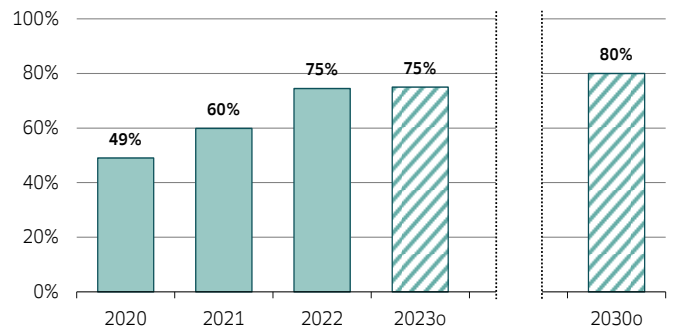
Группа «Астра» – лидирующий российский разработчик защищенного инфраструктурного программного обеспечения. Компания занимает ведущую позицию на рынке российских ОС с долей около 75% по отгрузкам на конец 2022 года и планирует увеличить долю рынка до 80% к 2030 году.

Доля ключевых игроков на рынке импортозамещенных ОС для ПК и серверов в 2022 г.



Источник: Strategy Partners, SberCIB
*- по отгрузкам

Динамика доли Группы «Астра» на рынке импортозамещенных ОС

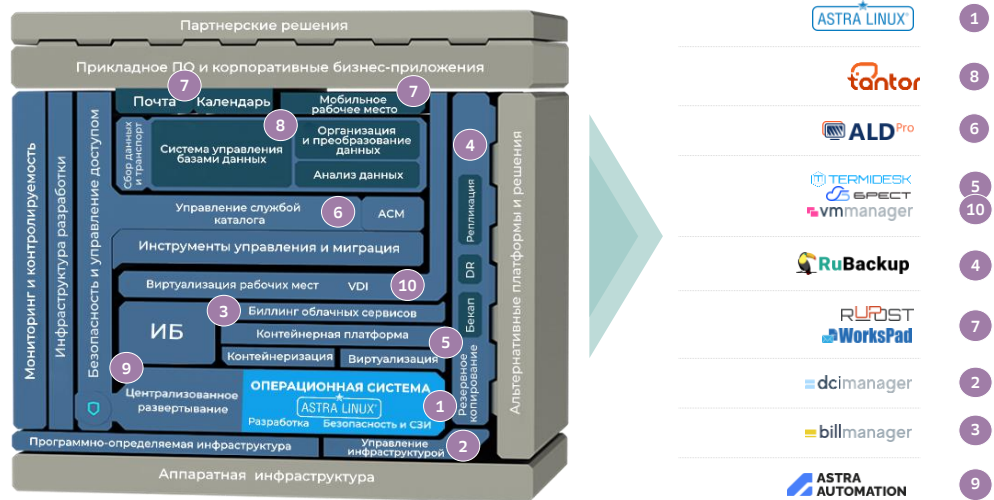


Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ядро программного стека, в виде ОС, дополняется экосистемой продуктов передового инфраструктурного ПО.

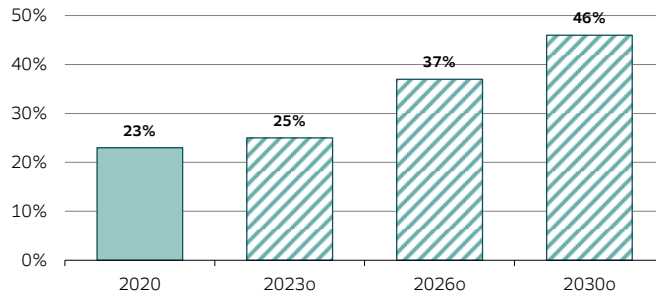
По оценкам SP, компания занимает около 20% рынка инфраструктурного ПО российских производителей и планирует увеличить долю рынка до 41% в 2030 году.

Схема ИТ-инфраструктуры компаний клиентов



Источник: компания, SberCIB

Динамика доли Группы «Астра» на рынке импорто-замещенного ПО

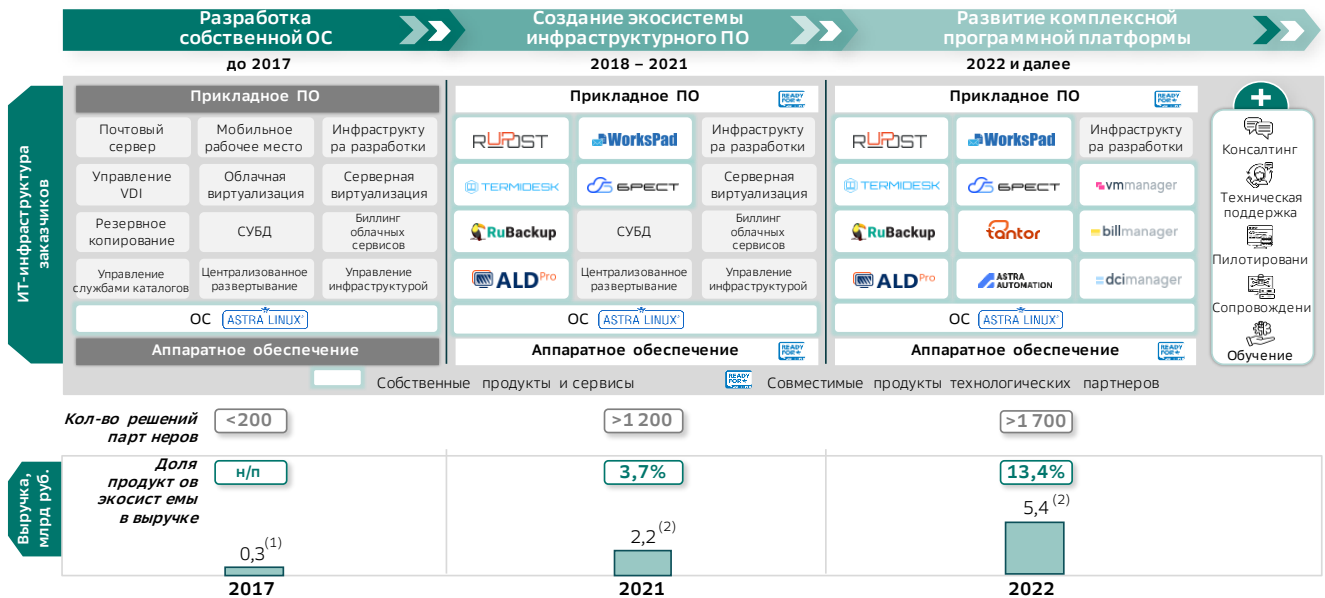


Источник: Strategy Partners, SberCIB

Группа в текущем виде была сформирована в 2022 году. Ранее, до 2017 года, разработка ОС велась на базе компании «РубИТех-Астра», создателя ОС Astra Linux, а с 2018 года (в основном через сделки M&A) начала формироваться экосистема инфраструктурного ПО.

Компания определяет для себя целевой рынок в виде полного стека инфраструктурного ПО, без ухода в создание прикладного ПО и аппаратную инфраструктуру. При этом ГК «Астра» делает акцент на максимальной совместимости, универсальности и мультиплатформенности своих продуктов.

Этапы развития Группы «Астра»



(1) Данные по РСБУ

(2) Данные по МСФО

Источник: компания, SberCIB

В текущий момент компания, уже обладая достаточно широкой экосистемой инфраструктурного ПО с высоким уровнем совместимости и защищенности, является одним из основных бенефициаров процесса импортозамещения.

Импортозамещаемое инфраструктурное ПО и решения группы Астра

Операционная система	Microsoft Red Hat	ASTRA LINUX
Система управления базами данных	ORACLE Microsoft IBM	Tantor
Управление инфраструктурой информационных систем	Microsoft Red Hat	ALD Pro
Средства виртуализации	vmware Microsoft Red Hat citrix	TERMIDESK SPECT vmmanager
Резервное копирование	veeam COMMVAULT VERITAS	RuBackup
Мобильная работа и почтовые решения	Microsoft IBM vmware citrix	RUFST WorksPad
Управление физической инфраструктурой	Hewlett Packard Enterprise Schneider Electric ZABBIX riverbed	dcimanager
Биллинг облачных сервисов	velvica WHMCS HostBill	billmanager
Централизованное развертывание	Red Hat Microsoft IBM	ASTRA AUTOMATION

Источник: компания, SberCIB

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

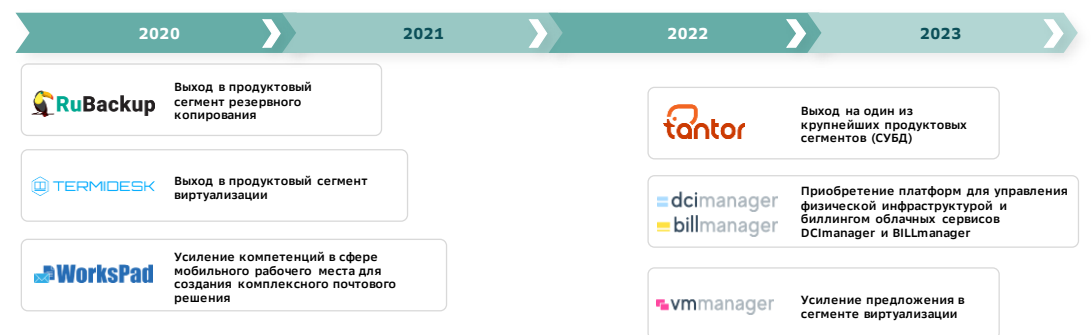
Цель развития группы – создать экосистему инфраструктурного ПО, полностью закрывающего потребности потребителей на локальном рынке.

Компания планирует развивать экосистему в большей степени за счет сделок M&A, что позволяет предложить широкому кругу клиентов необходимый в текущий момент функционал, а не разрабатывать его в течение нескольких лет.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ СДЕЛОК M&A

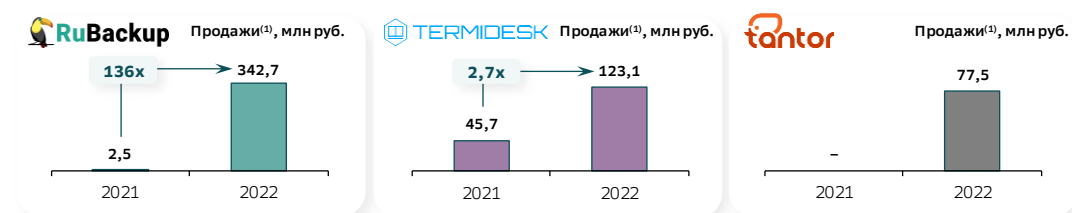
Компания активно работает на рынке M&A. За последние два года группе удалось пополнить свой портфель несколькими проектами, реализовавшими высокий синергетический эффект. Сделки M&A Группы «Астра» по большей части представляют собой инвестиции в компании на ранних этапах развития. После приобретения контроля производится доработка продукта и интеграция в экосистему. В дальнейшем купленные компании за счет обеспечения синергетического эффекта имеют возможность существенно масштабировать объемы продаж, что наглядно подтверждают результаты приобретенных RuBackup, Termidesk и Tantor. Стоит отметить, что Группа «Астра» стремится обеспечить высокую автономность приобретаемых команд, а также оставляет основателям доли до 30% в капиталах приобретаемых компаний для поддержания мотивации.

Недавние сделки M&A компании



Источник: компания, SberCIB

Эффект для развития приобретенных активов



(1) Указаны отгрузки
Источник: компания, SberCIB

Долгосрочные цели стратегии

Группа предполагает нарастить выручку от программных продуктов помимо ОС до 50% в долгосрочной перспективе, увеличить до 90% долю доходов от B2B-клиентов и выйти на рынки дружественных стран.

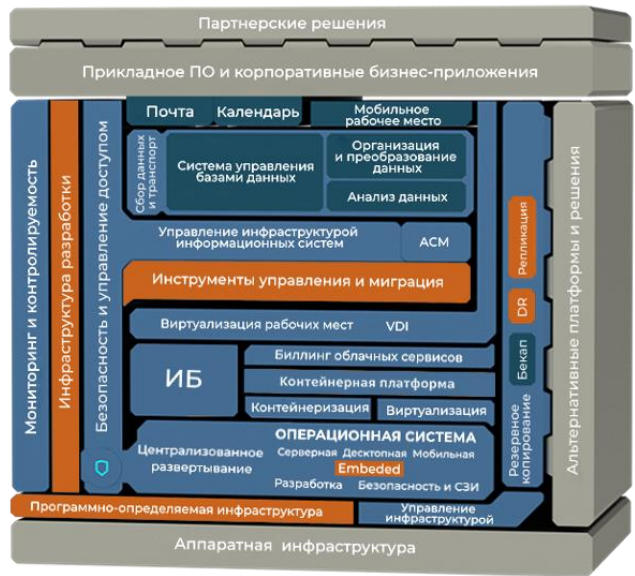
Основные положения стратегии компании



Источник: компания, SberCIB

Основные направления развития продуктового портфеля – инфраструктура для разработки, инструменты управления и миграции, репликация и пр. При этом важным акцентом в развитии менеджмент считает усиление позиций в сегменте ИБ и совместимости с лидерами этого сегмента в России.

Потенциальные сегменты рынка инфраструктурного ПО, за счет которых планируется расширять экосистему Группы «Астра»



Источник: компания, SberCIB

Компания также ставит цель повысить уровень выручки от корпоративных клиентов (B2B Enterprise, B2B, B2G+) до 90% с 64% в 2022 году за счет адаптации продуктов под ИТ-инфраструктуру заказчиков с менее высокими требованиями к вычислительным ресурсам и увеличения коробочного предложения в ассортименте предложений, что позволит привлечь существенный объем клиентов из среднего и малого бизнеса.

Немаловажный фактор развития компании – стратегическая цель по выходу на ИТ-рынки дружественных стран. Целевой рынок компании, по оценкам SP, может вырасти до 1 трлн руб. Мы считаем, что на текущем этапе этот сценарий маловероятен в силу незрелости отечественного рынка, имеющего высокий потенциал роста, и высоких барьеров для входа на рынки прочих стран.

Сравнение целевого объема рынка России и целевых дружественных стран

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН



Источник: компания, SberCIB

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСПЕХ МОДЕЛИ КОМПАНИИ НА ИТ-РЫНКЕ

Мы полагаем, что с учетом существенных изменений на российском ИТ-рынке стратегия развития – от поставщика ОС к комплексному экосистемному предложению, охватывающему широкий спектр инфраструктурного ПО, – может позволить компании стать системообразующей.

Группа «Астра» обладает следующими факторами успешности:

- сильный базовый продукт с доминирующим положением на рынке;
- масштабный портфель инфраструктурного ПО дополняющее базовый продукт;
- растущий целевой рынок;
- эффективная сервисная поддержка;
- высокий уровень лояльности партнеров;
- широкая сеть дистрибуции.

Компания занимает лидерские позиции в сегменте ОС. Основными драйверами импортозамещения служат изменившиеся законодательные требования по использованию отечественного ПО в федеральных и региональных органах исполнительной власти, а также в компаниях с критической инфраструктурой. На данный момент компания имеет наиболее сильный продукт на рынке с высоким уровнем совместимости.

Масштабный портфель инфраструктурного ПО в дополнение к ядру в виде ОС формирует экосистемное предложение продуктов, заполняющих различные широкий диапазон инфраструктурного ПО.

Компания работает на растущем рынке. Сегмент инфраструктурного ПО в целом, по оценкам SP, до 2030 года будет расти в среднем на 17% в год. При этом существенная часть иностранного ПО будет замещаться отечественным. С учетом замещения иностранного ПО рынок отечественного инфраструктурного ПО, по оценкам SP, к 2030 году вырастет на 31% до 243 млрд руб.

Особое внимание сервисным функциям. В рамках поддержки своих продуктов компания предлагает различные уровни поддержки, от стандартного до индивидуального, и в долгосрочной перспективе денежные потоки от их оказания будут все больше влиять на финансовые показатели группы.

Партнерская модель работы позволяет компании активно наращивать объем портфеля сторонних программных и аппаратных продуктов, совместимых с ОС компании. Сторонние производители ПО получают гарантии совместимости, минимизируют риски миграции и получают доступ к совместному продвижению ПО и маркетингу.

Взаимосвязь основных драйверов развития Группы «Астра»



Источник: компания, SberCIB

Широкая сеть дистрибуции основана на партнерской модели взаимоотношений с дистрибьюторами, через их отлаженные системы продаж. В 2022 году доля продаж, приходившаяся на топ-5 дистрибьюторов, составляла 75%. Работа через дистрибьюторов позволяет существенно снизить затраты на документооборот, исключить большую часть вопросов возмещения дебиторской задолженности и одновременно получить доступ к наиболее широкой клиентской базе. С учетом доходности основных продуктов компании расходы на комиссию дистрибьюторам представляются незначительными.

ЭКОСИСТЕМНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И КОНКУРЕНТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Группа «Астра» полнее, чем конкурирующие разработчики ОС, закрывает спектр потребностей в инфраструктурном ПО

		АСТРА	РЕДСОФТ	скала ^p	basealt	ROSA	Нишевые игроки*
Ключевые продуктовые сегменты рынка инфраструктурного ПО	Операционная система	✓	✓	✗	✓	✓	✗
	СУБД	✓	✓	✓	✗	✗	PosgresPro
	Виртуализация	✓	✓	✓	✓	✓	BASIS
	Резервное копирование	✓	✗	✗	✗	✗	КИБЕР ПРОТЕКТ
	Почтовый сервис	✓	✗	✗	✗	✗	COMMUNIGATE
	Управление мобильностью	✓	✓	✗	✗	✓	✗
	Управление структурой	✓	✓	✗	✗	✓	✗

* Указаны нишевые лидеры среди конкурентов Группы в продуктовых сегментах рынка по объемам выручки по РСБУ в 2022 г.

Источник: компания, SberCIB

Уровень конкуренции в сегменте российских операционных систем на текущий момент низкий. В сегменте ОС Группа «Астра» – беспорный лидер среди российских разработчиков с долей 75% по отгрузкам.

Доли первых двух крупнейших российских разработчиков продуктовых экосистем на рынке инфраструктурного ПО в 2022 году различаются почти в пять раз: у ближайшего конкурента, разработавшего «Ред ОС», она составляет 4,6%, а у ГК «Астра» – 22,8%.

ОС – ядро экосистемного предложения компании, в дополнение к которому компания развивает портфель функциональных приложений, где лидером в большинстве направлений не является. В большинстве сегментов присутствуют сильные игроки, способные составить высокий уровень конкуренции. В силу этого уровень формирующейся конкуренции будет варьироваться от сегмента к сегменту, а переход клиентов на решения ГК «Астра» будет идти неравномерно.

СТРУКТУРА ПРОДУКТОВ И КОНКУРЕНТЫ

Рыночные доли ключевых игроков и маржинальность международных разработчиков инфраструктурного ПО в целевых сегментах Группы «Астра»

Сегмент	Продукт ГК "Астра"	Российские конкуренты	Замещаемые продукты	Объем рынка 2022, млрд руб.	Среднегод. темп роста до 2030 г.	Прогнозный объем рынка 2030, млрд руб.	Доля российских игроков 2022	Доля российских игроков 2030	Продажи ГК "Астра", млн руб.	Доля рынка российских игроков 2022	Рентабельность международных аналогов
ОС	Astra Linux	РедОС, BaseAlt	Microsoft, Red Hat	19,0	18%	72	38%	89%	5 366	74,5%	MSFT - 50,5%, IBM - 23%
СУБД	Tantor	СУБД Линтер, Posrgres Pro, Контур Стандарт, Arenadata (ADB)	Oracle, Microsoft, IBM	21,7	15%	66	42%	92%	77	0,8%	MSFT - 50,5%, IBM - 23%, Oracle - 44%
Система управления ИИС	Ald Pro	Avanpost Directory service, Ред ОС "Сервер"	Microsoft, Red Hat	1,6	17%	6	8%	94%	320	33%**	MSFT - 50,5%, IBM - 23%
Средства виртуализации	Termidesk, Брест, vmmanager	Vstack, Базис	Microsoft, Red Hat, VMWare, Citrix	7,4	17%	27	12%	93%	398	45,0%	MSFT - 50,5%, VMWare - 32%, Citrix - 29%
Система резервного копирования	RuBackup	Киберпротект, Active Cloud, Selected Cloud Storage, T1 Cloud, + собственные разработки (Yandex Cloud, Vk Cloud, MTS Cloud)	Veeam, Commvault, Veritas	5,9	18%	23	35%	92%	343	16,6%	CVLT - 23%
Платформы управления физ. инфр.	Dcimanager	Булат для ЦОД, Kraftway System Manager	HPE, Schneider, Zabbix, Riverbed	7,8	15%	24	43%	93%	29	0,9%	Schneider - 20%, HPE - 19%
Биллинг облачных сервисов	Billmanager	Rentsoft Cloud Billing, Hydro Billing, Yandex Cloud Billing	Velvica, WHMCS, Host Bill	2,9	22%	14	42%	89%	14	1,2%	
Корпоративные почтовые решения	WorksPad, Rupos	CommuniGate Pro, Mailion, Мой Офис Почта 2, VK Workmail, Яндекс 360	Microsoft, IBM, VMWare, Citrix	3,8	20%	18	34%	80%	92	7,1%	MSFT - 50,5%, VMWare - 32%, Citrix - 29%

Примечание: Рентабельность по международным аналогам нельзя назвать на 100% репрезентативным показателем рентабельности сегмента, так как рентабельность рассчитывается консолидированно на уровне всей компании, а рентабельность по отдельным сегментам бизнеса не раскрывается

** по оценке SberCIB

Источник: Tadviser, Cnews, Strategy Partners, СПАРК, SberCIB

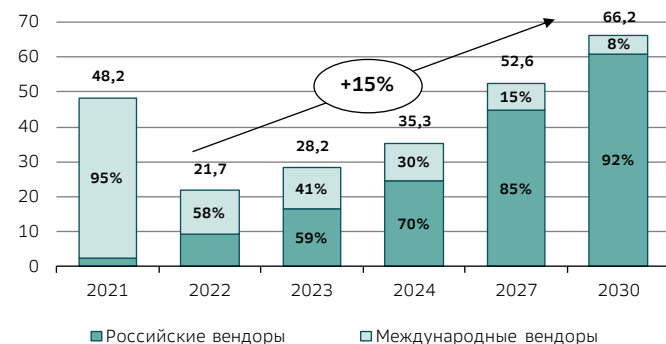
Сегментный анализ

Наибольший объем рынка среди всех направлений экосистемы – в сегменте СУБД. В 2022 году объем сегмента заметно сократился на фоне ухода Oracle и прочих иностранных игроков. С 2022 по 2027 год, по оценкам SP, объем рынка будет восстанавливаться до уровней 2021 года и увеличится с текущего уровня до 66 млрд руб. к 2030 году. При этом целевая доля отечественных игроков увеличится за тот же период с 42% до 92%. Среднегодовой темп роста оценивается на уровне 15%.

На наш взгляд, объем рынка и высвободившаяся ниша иностранных вендоров, имевших долю в сегменте 95%, позволит развиваться нескольким крупным отечественным игрокам. Основываясь на сравнительном анализе международных аналогов, уровень доходности сегмента на уровне EBITDA на зрелой стадии рынка может составлять более 40%.

ГК «Астра» необходимо будет приложить существенные усилия, чтобы занять значимую долю рынка в данном сегменте, т. к. на нем уже присутствует несколько сильных решений, таких как Postgres Professional, СБК Контур и Arenadata Software.

Динамика объема российского рынка СУБД, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента СУБД

Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 г., млн руб.	Рентаб. по ЕВИТ всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
СУБД					
СКБ Контур	Контур Стандарт	21 680	13,90%	Контур Стандарт - инструмент анализа данных различных информационных систем. В 2022 году СКБ Контур заняла 17-е место в мировом рейтинге разработчиков СУБД. Один из крупных российских ИТ-холдингов РФ. Бенефициары неизвестны.	ИТ-холдинг, также много других видов деятельности
Postgres Professional	Postgres Pro	4 386	78,20%	В 2022 году заняла 2-е место в мировом рейтинге разработчиков СУБД. В 2022 году выручка компании составила 4,4 млрд руб., что соответствует 19% рынка СУБД в России, а чистая прибыль достигла 3,78 млрд руб. Таким образом, рентабельность оказалась на уровне 86%. Контроль принадлежит пяти физлицам.	Услуги, связанные с СУБД (аудит, техподдержка, миграция СУБД)
Arenadata Software	Arenadata DB(ADB)	2 131	46,90%	СУБД построена на MPP-системе с открытым исходным кодом Greenplum, который имеет ряд преимуществ при работе с очень большими объемами данных. Компания заняла 33-е место в мировом рейтинге разработчиков СУБД в 2022 году. По данным СПАРКа, компанией на 95% владеет ООО "АДС Холдинг", который, в свою очередь, на 27% принадлежит ООО "Т1" и на 74% - АО "ГС Инвест".	Хранение и обработка данных, загрузка и трансформация данных, прикладные решения
Скала^р спектр(BASIS)**	Машина баз данных	324	43,1%*	Функционирует на основе решений Postgres Pro для замены Oracle Exadata в высоконагруженных системах с обеспечением высокой доступности и сохранности критически важных данных.	
Ред ОС***	СУБД РЕД База данных			Современная, промышленная, сертифицированная, российская система управления базами данных с открытым кодом компании РЕД СОФТ. Имеет меньше 2% контрактов по СУБД.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений
Релэкс	СУБД Линтер	52	3,80%	Полностью российская реляционная СУБД. Принадлежит И.А. Бойченко.	

Примечание: Значения выручки и ЕВИТ приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ

* Рентабельность рассчитана по данным за 2021 г.

** Работает на базе Postgres Pro

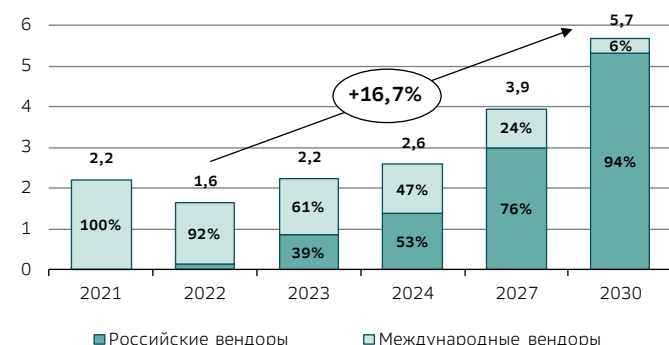
*** По данным компании, Ред Софт разработал программу «Ред платформа», но на наш взгляд ближе всего к СУБД решение «Ред База данных».

Источник: СПАРК, Tadviser, Cnews, компания, SberCIB

Рынок систем управления инфраструктурой информационных систем перспективен для ГК «Астра». После завершения работы сервиса Microsoft Active Directory, имевшего подавляющую долю в этом сегменте, сервис Ald Pro от разработчиков Группы «Астра» занял одну из лидирующих позиций на рынке управления ИИС. По нашим оценкам, доля Ald Pro составляет около трети сегмента. В целом, объем данного сегмента меньше, чем у СУБД: по прогнозам SP, к 2030 году он составит 5,7 млрд руб. Уровень доходности, которого может достичь компания в данном сегменте, неизвестен: международный аналог, Microsoft, занимая подавляющую долю в этом сегменте на мировом рынке, не раскрывает доходности отдельно по данному направлению. Вероятно, потенциальная доходность Ald Pro будет в большей степени зависеть от занимаемой доли

рынка, уровня конкуренции и возможности диктовать цены. Доля отечественных поставщиков на целевом рынке, по прогнозам SP, увеличится с 8% в 2022 году до 94% в 2030 при среднегодовом темпе роста 16,7%.

Динамика объема российского рынка администрирования инфраструктуры, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента администрирования инфраструктуры

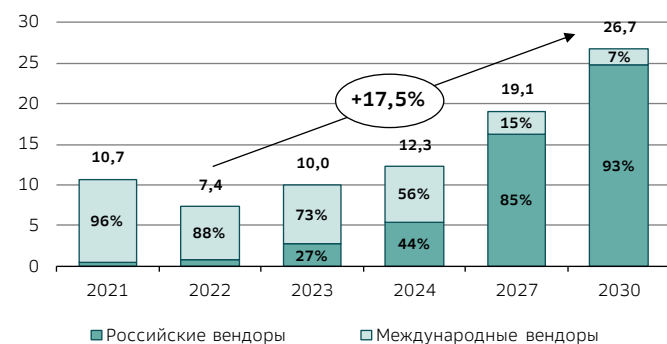
Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 г., млн руб.	Рентаб. по EBIT всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
Система управления ИИС					
Avanpost	Avanpost Directory Service	431	10,70%	Решение для управления идентификацией и аутентификацией пользователей в организациях. Является одной из эффективных замен MS AD.	
Ред Софт	Ред ОС "Сервер"			Обладает высоким уровнем защиты и безопасности, что делает ее хорошим выбором для использования в крупных организациях и госучреждениях.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений
BaseAlt	Альт	893	54%	По данным Snews, заняла первое место в рейтинге российских ОС в 2022 году. Занимаются комплексной разработкой ИТ-экосистем.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений

Примечание: Значения выручки и EBIT приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ

Источник: СПАРК, Tadviser, Snews, компания, SberCIB

В сегменте средств виртуализации долгое время бесспорным лидером была американская компания VMware, и после ее ухода высвободился существенный объем рынка. ПО Группы «Астра» в данном сегменте представлено платформой для построения и управления серверной виртуальной инфраструктурой, продуктами Termidesk, VMmanager, направленными на автоматизацию и виртуализацию защищенного рабочего места, а также облачной платформой для управления защищенной средой виртуализации. Уровень конкуренции в сегменте высок, а барьеры на вход относительно невысоки. Компания считает главным конкурентом компанию «Базис», объединившую в марте 2022 года под общим брендом три российские ИТ-компании (Тионикс, Digital Energy и Скала Софтвр). Базис имеет большой объем инвестиций, выделяемый главным акционером компании – Ростелекомом. Согласно декабрьскому исследованию ведущих игроков сегмента виртуализации от TAdviser, также сильными позициями на рынке обладает «Альт-Сервер Виртуализация» от BaseAlt. В сегменте присутствует большое количество игроков, развивающих различные средства виртуализации и имеющих отдельные сильные показатели производительности. Высокий уровень конкурентного давления негативно сказывается на доходности данного направления: по нашим оценкам, рентабельность по EBITDA у лидирующих игроков может быть в диапазоне 10–30%. Среднегодовой темп роста сегмента, по прогнозам SP, составит 17,5%, а объем сегмента достигнет 26,7 млрд руб. к 2030 году. В сегментах B2G и B2G+ иностранные решения быстро замещаются российскими аналогами. Сегмент B2B в данный момент, по данным SP, медленно переходит на отечественные решения. В целом, по оценкам SP, доля отечественных вендоров к 2030 году достигнет 93%.

Динамика объема российского рынка средств виртуализации, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента средств виртуализации

Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 г., млн руб.	Рентаб. по ЕБИТ всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
Средства виртуализации					
BaseAlt	Альт Сервер Виртуализация	893	54,09%	Серверный дистрибутив на базе Linux для предоставления функций виртуализации и контейнеризации в корпоративной инфраструктуре.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений
ООО "Итглобалком Лабс"	vStack	326	50,30%	Разработано гиперконвергентное решение vStack - российский аналог VMware. В 2022 году vStack обогнал VMware по производительности.	Основной продукт - Vstack. Также компания работает в сфере ИБ и системной интеграции.
Базис		324	43,1%*	В марте 2022 года Тионикс, Digital Energy и Скала Софтвар сообщили об объединении под брендом "Базис". У Базиса большой выбор продуктов по визуализации. Группа "Астра" считает Базис главным конкурентом в сегменте. 50,3% принадлежит Ростелекому, 29,7% - Yadro.	Обслуживание компьютеров, облачные услуги, обслуживание 1С, кластерные системы, почтовые серверы
ROSA	ROSA Virtualization	86	25,58%	Полнофункциональная платформа, позволяющая развернуть корпоративный виртуализованный центр обработки данных «из коробки» всего за несколько часов.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений
РЕД ОС	Ред виртуализация			Система управления виртуализацией серверов и рабочих станций. Базируется на гипервизоре KVM (kernel-based virtual machine) и открытой платформе управления виртуальной инфраструктурой.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений

Примечание: Значения выручки и ЕБИТ приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ.

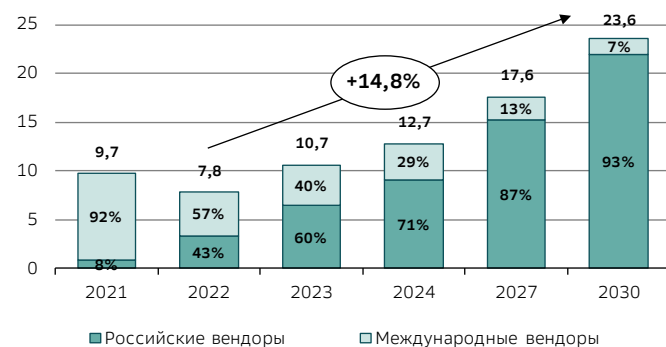
Рентабельность по представленным игрокам составляет в среднем 43%, что выше чем диапазон 15-20% описанные в тексте выше. Это связано с тем, что представленные игроки также присутствуют и в других, более рентабельных сегментах ИТ-рынка, что увеличивает общую рентабельность по компании. Компании не раскрывают свои результаты по сегменту средств виртуализации отдельно, поэтому мы можем лишь привести консолидированные данные.

* Рентабельность представлена за 2021 г.

Источник: СПАРК, Tadviser, Cnews, компания, SberCIB

Рынок управления физической инфраструктурой после ухода иностранных поставщиков решений и в отсутствие явных лидеров среди российских разработчиков представляется перспективным на долгосрочном горизонте. Впрочем, в текущий момент крупные компании, являющиеся основными клиентами в данном сегменте, предпочитают использовать ПО собственной разработки. Высокая степень неопределенности спроса в данном сегменте не позволяет предсказать потенциальный объем и уровень доходности компании. При этом продукт ГК «Астра» DCImanager конкурентоспособен и в рамках экосистемы, он может занять лидирующие позиции в сегменте. Основные конкуренты в данном сегменте – ООО «Булат» с решением «Булат для ЦОД» и компания Kraftway с разработкой Kraftway System Manager по обслуживанию компьютерного оборудования. По оценке SP, доля отечественных игроков на целевом рынке вырастет с 43% в 2022 году до 93% в 2030. Целевой объем сегмента, по оценкам SP, в 2030 году достигнет 23,6 млрд руб. при среднегодовом темпе роста 15%.

Динамика объема российского рынка управления физической инфраструктурой, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента управления физической инфраструктурой

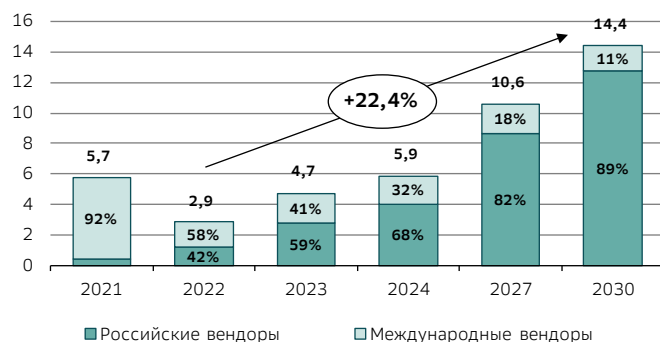
Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 году, млн руб.	Рентаб. по ЕБИТ всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
Платформы управления физической инфраструктурой					
ООО Булат	"Булат для ЦОД"	10 157	13,90%	Разработка, производство и внедрение высокотехнологичного инфраструктурного оборудования. Имеет свой продукт - "Булат для ЦОД". С 2023 контрольный пакет принадлежит Ростелекому.	Производство высокотехнологичного инфраструктурного оборудования, построение ИТ-систем, внедрение "под ключ" интеграционных проектов
ROSA	РОСА "Менеджер ресурсов"	86	25,58%	Платформа управления и автоматизации гибридной инфраструктурой на всех этапах жизненного цикла виртуальных машин. Единое управление и поддержка различных виртуальных, облачных и контейнерных сред.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений
Ред Софт	Ред АДМ			Управление учетными записями в домене, управление конфигурациями рабочих станций и серверов, подключение в графическую среду рабочих станций, журналирование, возможность применения конфигураций собственной разработки.	Разработка ОС и прочих ИТ-решений
Kraftway	Kraftway System Manager			Один из крупнейших производителей ИТ-оборудования. Имеет свою систему по обслуживанию физ. инфраструктуры - Kraftway System Manager. С января 2023 года ведет переговоры о присоединении к Росатому.	Производство компьютерного оборудования, системная интеграция

Примечание: Значения выручки и ЕБИТ приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ

Источник: СПАРК, Tadviser, Snews, компания, SberCIB

В сегменте биллинга рынок представлен в основном крупными потребителями (провайдеры, финансовые организации и B2B-услуги), имеющими высокие специфические требования к продукту, а также малым и средним бизнесом, ищущим наиболее бюджетные решения. В сегменте присутствует большое количество недорогих продуктов на основе open-source решений (с открытым исходным кодом). В сегменте крупного бизнеса технологически сильные решения отсутствуют. Фрагментированность рынка и отсутствие в данный момент спроса не позволяет ГК «Астра» консолидировать рынок. Для завоевания существенной доли в этом сегменте потребуются восстановление спроса со стороны крупного бизнеса, но в силу отсутствия сильных конкурентов Billmanager обладает существенным потенциалом расширения своего присутствия в сегменте. Рост доли отечественных компаний от целевого рынка за период с 2022 по 2030 год увеличится, по мнению SP, с 42% 2022 до 89% в 2030. В 2030 году целевой объем сегмента достигнет 14,4 млрд руб. при среднегодовом темпе роста 22%.

Динамика объема российского рынка биллинга облачных сервисов, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента биллинга облачных сервисов

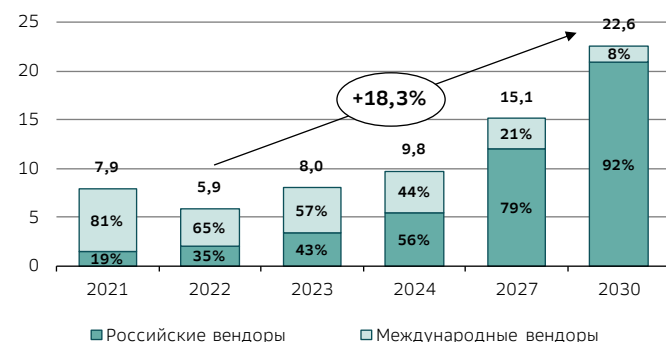
Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 году, млн руб.	Рентаб. по ЕБИТ всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
Биллинг облачных сервисов					
Rentsoft	Rentsoft Cloud Billing	3 465	7,70%	Облачное решение, предназначенное для тарификации списания как периодических (например, ежемесячных) платежей, так и платежей, зависящих от объема оказанных услуг. Принадлежит ООО "Мерлион Инвестиции".	Услуги интернет-провайдера, дистрибуция ПО
Латера	Hydro Billing	110	2,70%	Разработка собственных решений по биллингу и автоматизации для цифровых услуг. Контроль принадлежит четырем физлицам.	
Яндекс	Yandex Cloud Billing			Сервис, позволяющий получать информацию об объеме использованных ресурсов, проверять расходы денежных средств и оплачивать потребление ресурсов.	

Примечание: Значения выручки и ЕБИТ приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ

Источник: СПАРК, T Adviser, Cnews, компания, SberCIB

В сегменте резервного копирования Группа «Астра» представлена продуктом RuBackup и занимает 17% рынка. Данное ПО характеризуется положительными отзывами, однако в сегменте присутствуют конкуренты как в лице ПО от крупных игроков, имеющих возможность инвестировать значительные средства в продвижение своих продуктов (Yandex Cloud, VK Cloud, MTS Cloud, Selectel Cloud Storage, а также T1 Cloud), так и в лице специализирующихся в данном сегменте ИТ-рынка компаний (Selectel, Киберпроект). Также, по данным SP, присутствуют попытки выхода на российский рынок игроков из дружественных стран, в том числе Китая, с технологически зрелыми продуктами, которые могут усилить конкуренцию в сегменте B2B. По оценкам SP, доля отечественных продуктов увеличится с 35% от целевого рынка в 2022 году до 92% в 2030, а целевой объем сегмента в 2030 достигнет 23 млрд руб. при среднегодовом темпе роста 18%.

Динамика объема российского рынка резервного копирования, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента резервного копирования

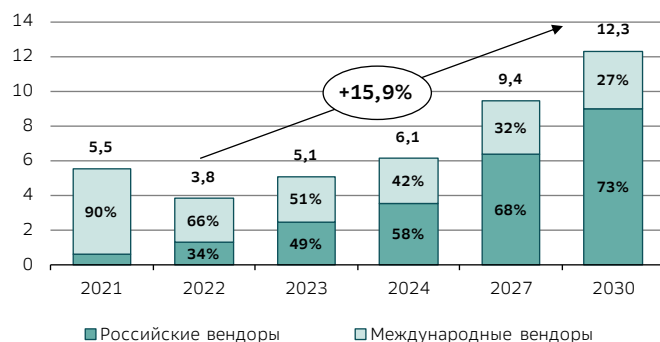
Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 году, млн руб.	Рентаб. по ЕБИТ всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
Система резервного копирования					
Selectel	Selected cloud Storage	8 139	32,70%	Один из лидеров рынка резервного копирования (Selectel Cloud Storage), владелец - Лев Левиев (один из сооснователей VKontakte). В мае 2023 было заявлено о возможности проведения IPO.	Разнообразные услуги, связанные с ЦОДами
T1 Cloud	T1 Cloud	1 405	1,90%	Предоставляет услуги по поддержке облачной ИТ-инфраструктуры, в том числе хранение данных. Принадлежит крупному ИТ-холдингу "Т1".	Комплекс услуг, связанных с облачными решениями
Киберпротект	КИБЕР Бэкап	1 349	51,00%	Один из основных конкурентов в сегменте. Также развивают направление защиты данных. Ранее компания называлась Asgonis-инфозащита.	Основной вид деятельности - резервное копирование, хранение и защита данных.
Активхост ру	Active Cloud			Занимается разработкой и внедрением новых облачных услуг. Партнер Софтлайна. Принадлежит Софтлайну через контрольный пакет в кипрской офшорной компании Active Cloud Holding Limited.	Комплекс услуг, связанных с облачными решениями
Yandex, группа VK, МТС	Yandex Cloud, Vk Cloud, MTS Cloud				

Примечание: Значения выручки и ЕБИТ приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ

Источник: СПАРК, Tadviser, Cnews, компания, SberCIB

В сегменте корпоративных почтовых решений уровень конкуренции с крупными игроками также высок. Компании будет необходимо конкурировать с продуктами Яндекса (Яндекс 360), VK (VK Workmail) и Communigate Pro. Также сохранилась возможность параллельного импорта и продления иностранных лицензий, и потребители сегмента B2B менее заинтересованы в импортозамещении. ГК «Астра» развивает систему управления корпоративной почтой со встроенным мобильным рабочим местом. Продукт WorksPad представляет почтовый клиент, а RuPost – почтовый сервер. По оценкам компании, доля отечественных вендоров увеличится с 34% от целевого рынка в 2022 году до 73% в 2030. Целевой объем сегмента в 2030 составит 12 млрд руб. при среднегодовом росте 16%.

Динамика объема российского рынка корпоративных почтовых решений, млн руб.



Источник: Strategy Partners, SberCIB

Ключевые российские игроки сегмента корпоративных почтовых решений

Компания	Продукт	Выручка всей компании в 2022 году, млн руб.	Рентаб. по ЕБИТ всей компании в 2022 г.	Описание	Другие виды деятельности
Корпоративные почтовые решения					
CommuniGate	CommuniGate Pro	970	61.10%	Лучшее корпоративное почтовое решение по версии Cnews. Принадлежит Анне Бутенко.	Основной вид деятельности - интернет-коммуникации
МойОфис	Mailion, Мой Офис Почта 2			Разработано сразу два продукта по корпоративным почтовым решениям. 61,05% компании принадлежит Лаборатории Касперского. Мой Офис - один из лидеров российского рынка офисного ПО для работы с документацией и коммуникацией. Достигнута договоренность о создании программно-аппаратных комплексов с Ростелекомом, куда войдет и Mailion.	Разработка офисного ПО
VK	VK Workmail			Корпоративная бизнес-почта VK.	Крупный ИТ-холдинг
Яндекс	Яндекс 360			Набор сервисов для работы, который также включает в себя корпоративные версии Яндекс Почты и Яндекс Диска.	Крупный ИТ-холдинг

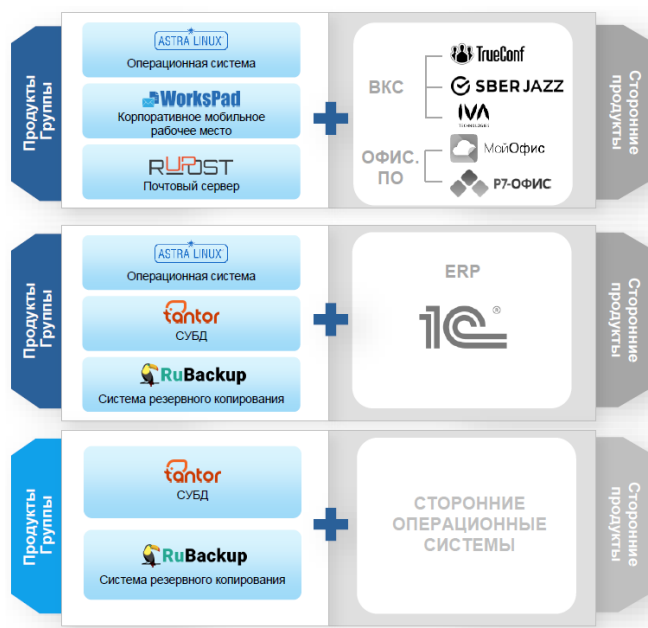
Примечание: Значения выручки и ЕБИТ приведены согласно данным СПАРК на основе отчетности по РСБУ

Источник: СПАРК, Tadviser, Cnews, компания, SberCIB

КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ

ГК «Астра» нацелена на рост доли доходов от продаж экосистемных продуктов. Компания предлагает клиентам комплексные пакетные предложения, «бандлы», направленные на замещение комплексов продуктов иностранных разработчиков. Клиенты, приобретающие продукты в рамках единого предложения, получают совокупно более низкую стоимость продуктов в составе пакета и имеют возможность сэкономить время и ресурсы. За счет мультиплатформенности и высокого уровня совместимости продуктов ГК «Астра» со сторонним ПО, комплексные предложения формируются не только на основе собственных продуктов, но и с привлечением продуктов сторонних игроков, востребованных рынком в рамках импортозамещения.

Примеры востребованных комплексных предложений («бандлов»)



Источник: Компания, SberCIB

Следует отметить, что импортозамещение ПО в большинстве случаев не происходит одномоментно. Крупным заказчикам необходимо обеспечить непрерывность бизнес-процессов и стабильность работы информационных систем. В силу этого внедрение отечественного ПО часто проходит параллельно с формированием гетерогенной среды. Решения Группы «Астра» совместимы с текущими решениями зарубежных вендоров и позволяют выстроить механизмы миграции максимально «бесшовно» для клиентов.

Этапы миграции с решений Microsoft на решения Группы «Астра»



Источник: компания, SberCIB

В рамках работы с ГК «Астра», клиенты, получая опыт работы с компанией, увеличивают объемы использования ПО группы, дополняя клиентский портфель экосистемными продуктами.



Источник: Компания, SberCIB

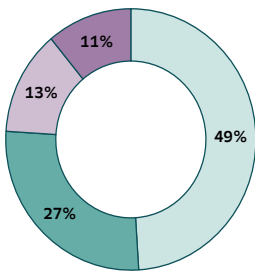
КЛИЕНТСКАЯ БАЗА И СИСТЕМА ПРОДАЖ

Система продаж ГК «Астра» основана на партнерской модели взаимоотношений с дистрибьюторами, через их отлаженные системы продаж. В 2022 году доля продаж, приходящаяся на топ-5 дистрибьюторов, составляла 75%.

Компания ориентирована на работу в сегментах B2G и B2B, где основную долю по обороту составляют крупные компании. ИТ-бюджеты данных клиентов обычно характеризуются большей устойчивостью в периоды кризисов. В сегменте B2G многие учреждения активно переходят на российское ПО, в соответствии с изменением требований законодательства. Крупные компании находятся на более высоком уровне цифровой трансформации бизнеса и более чувствительны к необходимости поддерживать корректную работу ПО и АО, что вынуждает их либо полностью замещать ушедших глобальных вендоров и переходить на отечественные продукты, либо переходить на гетерогенные стеки (ИТ-система, при которой параллельно используется российское и иностранное ПО). Доля оборота, приходящегося на сегмент B2G, составляет 24% рынка и более 50% в обороте компании. Треть оборота обеспечивают государственные корпорации и 13% крупные компании. На данный момент компания не предлагает ПО в сегменте B2C.

По оценкам SP, доля B2B-сегмента к 2030 году достигнет 59%.

Структура рынка инфраструктурного ПО*

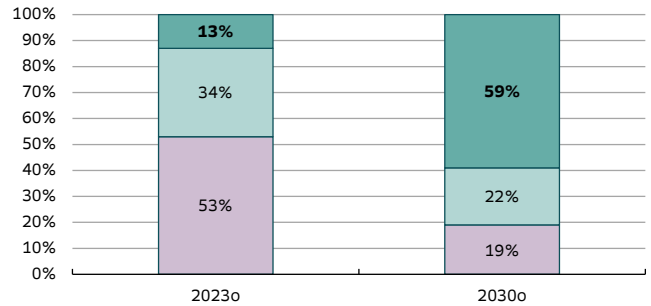


- B2B E (крупнейший и крупный частный бизнес)
- B2B (средний и малый частный бизнес)
- ▒ B2G+ (государственные корпорации)
- B2G (муниципальные органы, госорганы и госструктуры)

* Структура представлена как усредненная на период 2015-2030 годы, исходя из уровня оснащенности ИКТ

Источник: Strategy Partners, SberCIB

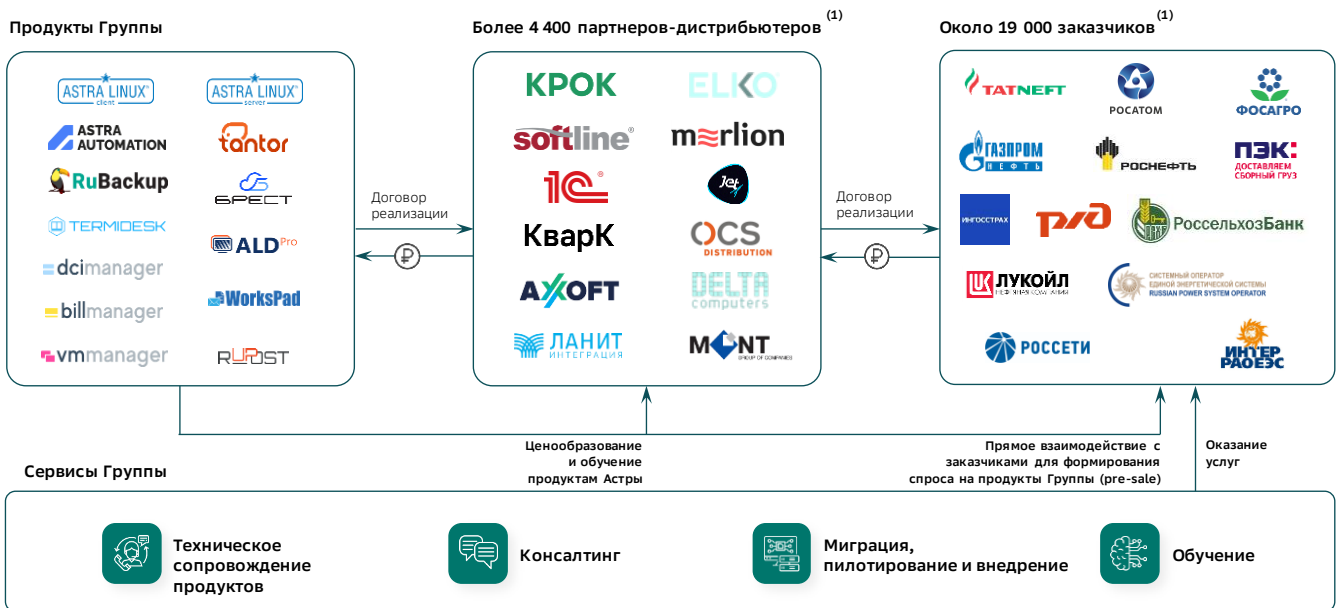
Структура рынка российских ОС по клиентским сегментам



- Коммерческий сегмент (B2B E и B2B)
- ▒ Государственные корпорации (B2G+)
- Публичный сектор (B2G)

Источник: Strategy Partners, SberCIB

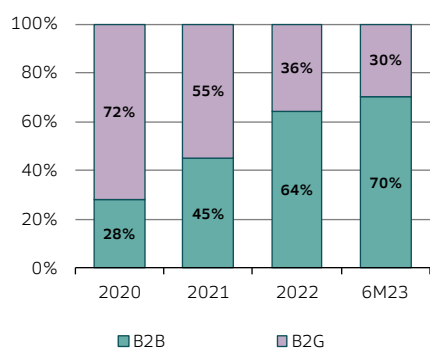
Система продаж разработок и услуг Группы «Астра»



Источник: компания, SberCIB

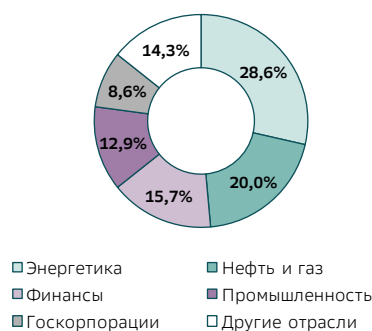
Структура клиентской базы компании по клиентам имеет умеренный уровень концентрации. В рамках работы ГК «Астра» делает акцент на государственных заказчиках и крупнейших компаниях. Доля топ-5 клиентов составляет около трети оборота компании, что предполагает умеренные риски в работе из расчета на одного заказчика. Диверсификация по отраслям высокая, компания не зависит от какого-либо одного сектора экономики.

Диверсификация выручки по сегментам B2B и B2G в 2020-2022 гг. и за 1П23



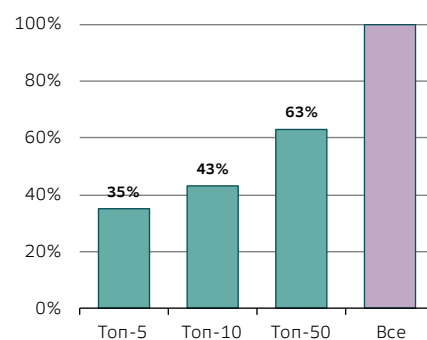
Источник: компания, SberCIB

Диверсификация выручки от B2B-клиентов по отраслям экономики за 1П23



Источник: компания, SberCIB

Диверсификация выручки по топ-5, топ-10 и топ-50 клиентам Группы «Астра»



Источник: компания, SberCIB

СЕРВИС

ГК «Астра» оказывает комплексные услуги сопровождения заказчика на всех этапах жизненного цикла продуктов по всей России. В спектр услуг компании входит:

- консалтинг;
- миграция, пилотирование и внедрение;
- техническое сопровождение продуктов;
- обучение.

Компания предоставляет клиентам продвинутый уровень консалтинговых услуг и таким образом обеспечивает переход на импортнезависимое ПО и непрерывное техническое сопровождение процесса продаж, а также закладывает возможность дополнительных продаж, максимизируя значимость ПО группы в информационных стеках клиентов.

Выстроенная система тарифов поддержки, ранжированных по уровню оказываемой поддержки, позволяет компании максимизировать доходность от сервисных услуг, что на долгосрочном горизонте является одним из основных факторов роста доходов.

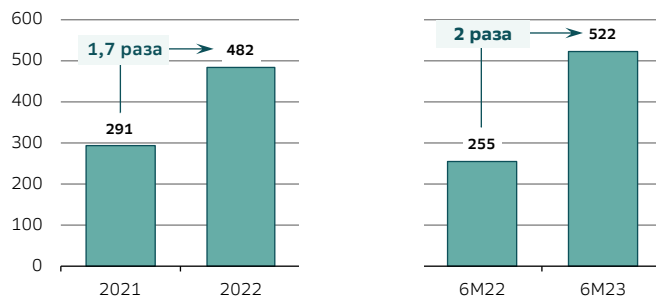
Виды сервисной поддержки ОС и ПО Группы «Астра»



Источник: компания, SberCIB

На данный момент компания имеет более 600 клиентов привилегированного и индивидуального уровней. Высокое качество сервиса в 1П23 подтверждает средний уровень удовлетворенности заказчиков поддержкой – 4,7 балла из 5.

Динамика сервисной выручки, млн руб.



Источник: компания, SberCIB

Финансовые показатели компании

Выручка

Результаты Группы «Астра» отличаются сезонностью – на первое полугодие приходится 25% выручки, а на второе – 75%, причем примерно 50% выручки поступает в октябре – декабре.

Группа «Астра» выделяет пять направлений бизнеса:

- Продажа программных продуктов – операционная система (ОС) Astra Linux.
- Продажа программных продуктов – продукты экосистемы Группы «Астра» (инфраструктурное ПО).
- Сопровождение продуктов.
- Выручка от образовательной деятельности.
- Прочее.

По состоянию на конец 2022 года самым большим направлением по объему выручки была продажа лицензий ОС Astra Linux с долей 77,5%, на втором месте – продажи экосистемных продуктов группы (13,4%), а на третьем – сопровождение продуктов (8,4%). Данные направления также можно разбить на более мелкие. Выручка от продажи лицензий ОС Astra Linux делится на выручку от продажи новых лицензий и от обновления или апгрейда ранее проданных лицензий, а выручка от сопровождения продуктов на сопровождение ОС Astra Linux и сопровождение продуктов экосистемы. Продажи ОС Astra Linux служат драйвером развития компании, параллельно максимизируя продажи экосистемных продуктов инфраструктурного ПО, совместимого с ОС. Группа «Астра» предлагает комбинированные решения (ОС + инфраструктурное ПО) которые позволяют приобрести больше лицензий за меньшую цену.

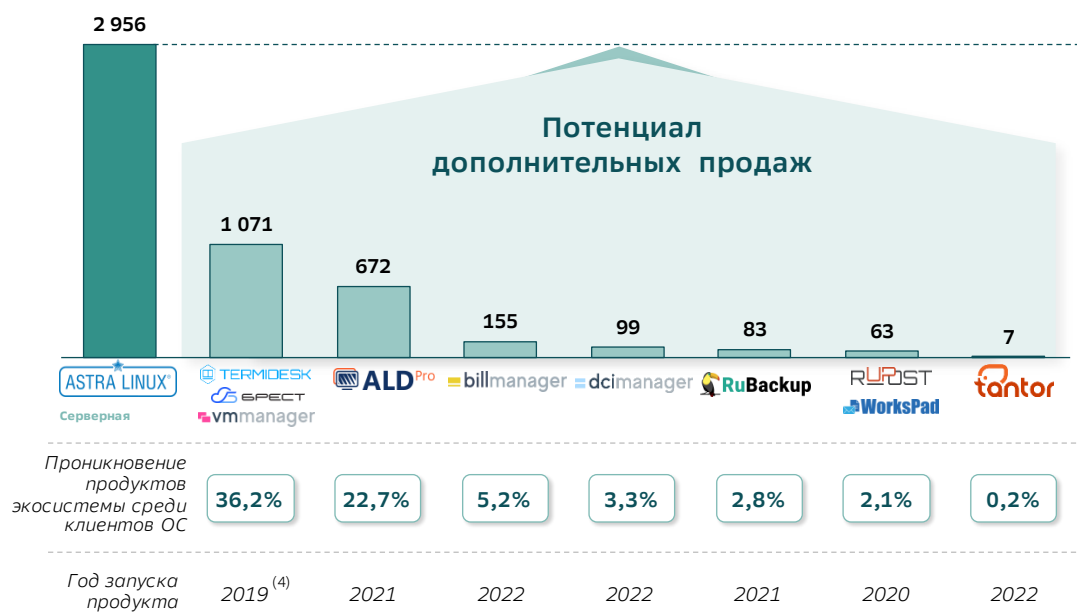
Прогноз Strategy Partners предполагает, что объем рынка рассчитывается как совокупность количества новых проданных лицензий на ОС, платежей за апгрейд и пролонгацию старых лицензий, а также платежей за сервисное обслуживание. Исходя из этого мы предполагаем, что на первом этапе основной объем рынка будет представлен новыми лицензиями, а затем, по мере насыщения рынка, большая часть доходов будет обеспечиваться за счет апгрейда и продления старых лицензий, а также выручки от их сервисного обслуживания. Мы считаем, что такая же методология применима и к продажам ОС Astra Linux.

Поток выручки от лицензий имеет циклический характер. Мы предполагаем, что при покупке лицензии со стандартным сопровождением клиент платит 100% суммы лицензии на момент покупки и каждый год платит 10% от ее текущей стоимости, а при покупке премиального сопровождения клиент платит 50% суммы лицензии. Каждые три года клиент либо продляет лицензию, либо отказывается от нее. Также клиент имеет возможность купить апгрейд своей версии лицензии. По данным компании, стандартное продление лицензии стоит 50% от цены на момент продления, а стоимость апгрейда составляет 100%. Таким образом, Группа «Астра» от каждой проданной лицензии может дополнительно зарабатывать до 250% (50%+50%+50%+100%) с одной проданной лицензии при использовании премиального пакета поддержки, и до 80% (10%+10%+10%+50%) при использовании минимального пакета. Стоит отметить, что указанные процентные показатели могут быть выше, так как в примере не учитывались повышение тарифов и инфляция.

С учетом снижения объемов продаж новых лицензий и роста доходов от сервисной поддержки поток выручки от продаж ОС Astra Linux станет по большей части рекуррентным. Компании с высокой долей рекуррентных платежей имеют больший уровень прогнозируемости и меньший уровень волатильности денежного потока. Исторически компании с большой долей рекуррентных доходов торгуются с премией по мультипликаторам к аналогам.

Вторым существенным драйвером роста выручки будет более масштабное использование инфраструктурного ПО Группы «Астра» в ИТ-системах клиентов, уже купивших ОС Astra Linux. На данный момент Группа «Астра» уже имеет большой спектр продуктов экосистемного ПО, однако лишь 36% клиентов, работающих на ОС Astra Linux, использует хотя бы одно инфраструктурное приложение Группы «Астра».

Потенциал роста кросс-продаж экосистемных продуктов



Источник: компания, SberCIB

Согласно нашим ожиданиям, к 2030 году 65% клиентов, использующих ОС Astra Linux, будут применять хотя бы еще одно экосистемное решение Группы «Астра». При этом, вероятнее всего, средний чек в расчете на клиента в 2023–2025 годах будет расти темпами значительно выше инфляции, так как законодательные требования Указа Президента №166 будут стимулировать в эти годы проводить активное импортозамещение ПО в сегментах B2G и B2G+. К тому же мы предполагаем, что благодаря сильным позициям и низкому уровню конкуренции в некоторых сегментах инфраструктурного ПО компания будет иметь возможность повышать средний чек лицензии выше уровня инфляции и среднего чека ОС Astra Linux.

Операционные расходы

Структура расходов Группы «Астра» имеет особенности, характерные для ИТ-производителей. По итогам 2022 года большую часть (66%) операционных расходов составили расходы на персонал, из которых, согласно нашим расчетам, 59% пришлось на ИТ-сотрудников, 21% – на сотрудников отдела-продаж и 20% – на административный персонал. Амортизационные расходы были на втором месте (7,8%), оставшаяся доля расходов пришлась на прочие маркетинговые и административные расходы. Согласно отчетности, на конец 2022 года в компании работало 968 человек, из которых 663 человек были ИТ-сотрудниками. К концу 2023 года компания прогнозирует расширение штата до 2 100 человек при сохранении структуры штата по типам работников.

Мы предполагаем, что численность сотрудников отдела продаж также будет расти быстрее, чем количество проданных лицензий. Численность персонала увеличивается быстрее, чем выручка, нивелируя опережающий рост продаж компании, имевший место в 2022 году и в 1П23. Это, в свою очередь, должно позволить компании улучшать качество программных продуктов и обеспечить сохранение высоких темпов роста в будущем. Мы ожидаем, что такая тенденция сохранится до 2025 года включительно. После 2025 года потребность в существенном увеличении штата будет снижаться на фоне завершения активной фазы импортозамещения ПО и ОС. На Группу «Астра» будет негативно влиять дефицит ИТ-кадров в РФ. При этом существенное положительное влияние на расходы на персонал оказывает законодательная инициатива, действующая с 2021 года, согласно которой взносы на единый социальный налог (ЕСН) для ИТ-сотрудников составляют 7,6% против 30% ранее.

Налоговые расходы и льготы

На Группу «Астра» оказывают существенное влияние действующие налоговые льготы, в частности сниженные взносы по ЕСН и сниженный налог на прибыль.

Единый социальный налог (ЕСН)

Законодательные инициативы (пп. 3, 5 ст. 427 Налогового кодекса РФ) позволяют использовать пониженную ставку по ЕСН – 7,6% вместо 30% – ИТ-компаниям, которые соответствуют следующим критериям:

- имеют подтверждение ИТ-госаккредитации компании или свидетельство резидента технико-внедренческой или промышленно-производственной особой экономической зоны (ОЭЗ);
- доход от ИТ-деятельности (№ 149-ФЗ) по итогам отчетного периода составил 70% и более от всех доходов.

Это позволяет сократить расходы на ИТ персонал, что также ведет к существенному снижению операционных расходов компании в целом, учитывая высокую (68%) долю расходов на ИТ-сотрудников в общем объеме операционных расходов. Срок действия этой льготы на данный момент законодательно не установлен, однако мы предполагаем, что эта мера будет сохранена в обозримом будущем ввиду критической важности развития ИТ-сектора и технологического суверенитета для правительства РФ и России в целом. Тем не менее стоит отметить, что льгота может быть отменена в любой момент, что негативно повлияет на рентабельность Группы «Астра».

Налог на прибыль

Компания в рамках статьи 284 НК РФ имеет право до 2024 года включительно применять ставку 0% для расчета налога на прибыль. После 2024 года компания имеет право применять ставку 3%. Мы ожидаем, что уровень ставки по налогу на прибыль 3% будет сохранен в обозримом будущем ввиду критической важности развития ИТ-сектора и технологического суверенитета для правительства РФ и России в целом.

Корректировки EBITDA и чистой прибыли

Компания применяет корректировки при расчете EBITDA и чистой прибыли. EBITDA корректируется на объем капитализированных расходов на НИОКР, а чистая прибыль – на объем капитализированных расходов на НИОКР, включая капитализированные процентные расходы, а также на амортизацию капитализированных расходов на НИОКР.

Менеджмент считает, что капитализированные расходы на НИОКР, которые не отражаются в отчете о прибылях и убытках (из-за особенностей учета по МСФО) фактически являются операционными денежными расходами, которые необходимы для успешного функционирования компании. В силу этого данные расходы должны вычитаться так же, как и другие операционные расходы в отчете о прибылях и убытках. Таким образом, рентабельность по скорректированной EBITDA ниже, чем рентабельность по обычной EBITDA на долю капитализированных расходов на НИОКР от выручки. Разница между рентабельностью по чистой прибыли и скорректированной чистой прибыли несколько меньше за счет дополнительной корректировки на амортизационные отчисления по капитализированным расходам на НИОКР.

Основные средства и нематериальные активы

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Основные средства компании по большей части представлены серверами для хранения данных и компьютерным оборудованием для сотрудников – 94% балансовой стоимости основных средств на конец 2022 года. Оставшаяся часть основных средств представлена офисным оборудованием, объектами незавершенного строительства, авансовыми выплатами и прочими основными средствами. Мы считаем, что необходимость вложений в основные средства по большей части зависит от расширения штата сотрудников Группы «Астра» и увеличения клиентской базы. С ростом количества сотрудников необходимо увеличивать численность компьютерного, офисного и серверного оборудования. Рост клиентской базы и бизнеса группы в целом также стимулирует закупки дополнительного серверного оборудования для хранения большого объема информации.

Нематериальные активы

Нематериальные активы (НМА) представлены прошедшими стадию разработки (созданными) и находящимися на стадии разработки (разрабатываемыми, улучшаемыми и исправляемыми) продуктами компании – соответственно 46% и 52% от объема НМА.

Так как основной нематериальный актив – это собственные разработки компании, важным показателем считаются капитализированные расходы на НИОКР. Мы ожидаем, что Группе «Астра» в среднесрочной перспективе будет необходимо активно инвестировать в разработку и улучшение своих инфраструктурных ПО и ОС, что приведет к росту капитализированных расходов на НИОКР. В долгосрочной перспективе объем работ по созданию новых продуктов и улучшению старых снизится.

Чистый оборотный капитал

Основные компоненты оборотного капитала компании – дебиторская задолженность, кредиторская задолженность и отложенная выручка. Запасы компании находятся на минимальном уровне в связи со спецификой деятельности. У дебиторской задолженности есть ярко выраженная сезонность – в первом полугодии она резко снижается после значительного увеличения во втором полугодии. Это связано с тем, что большая часть выручки приходится на конец года. При этом существенная доля таких контрактов оплачивается в следующем отчетном периоде, что приводит к формированию значительного объема дебиторской задолженности. Погашение большей части дебиторской задолженности происходит в первой половине следующего года.

Отложенная выручка появляется при продаже срочных лицензий (сроком на один-три года) и оказании сервисных услуг, так как клиент платит сразу при приобретении лицензии или услуг, однако лицензия и услуги оказываются компанией клиенту в течение периода контракта, в связи с чем в рамках стандартов МСФО Группа «Астра» не может сразу признать всю выручку от продажи лицензии или сервисных услуг и включает данный тип выручки сначала в состав обязательств по статье «отложенная выручка», а затем по мере предоставления лицензий и сервисных услуг списывает эти суммы с баланса в отчет о прибылях и убытках по статье «выручка». В 2022 году период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности увеличился в связи изменениями в части бизнес-процессов. В 2023 году возможно частичное восстановление показателей оборачиваемости до уровней 2021. Однако в следующих периодах мы не ожидаем каких-либо значимых изменений в оборачиваемости.

Долг и ликвидность

Группа «Астра» имеет отрицательный чистый долг, денежные средства по состоянию на конец 1П23 составили 1,5 млрд руб. при долге 1 млрд руб. Долг представляет собой долгосрочный льготный кредит по ставке 3,2% с погашением в 2026 году. По состоянию на конец 1П23 соотношение «чистый долг/ЕБИТДА за последние 12 месяцев» составляло 0,13.

Дивидендная политика

Группа «Астра» планирует утвердить дивидендную политику, в рамках которой будет проводить выплаты уже в 2024 году (по результатам 2023 года). Стоит отметить, что Группа «Астра» ранее уже выплачивала дивиденды своим акционерам. Планируемая к утверждению дивидендная политика содержит следующие параметры:

- Дивиденды будут рассчитываться на основе скорректированной чистой прибыли.
- Коэффициент дивидендных выплат составит:
 - ▶ не менее 50% при соотношении «чистый долг/ЕБИТДА за последние 12 месяцев» не более 1;
 - ▶ не менее 25% при соотношении «чистый долг/ЕБИТДА за последние 12 месяцев» не более 2;
 - ▶ не более 15% при соотношении «чистый долг/ЕБИТДА за последние 12 месяцев» не более 3;
 - ▶ выплата не будет проводиться при соотношении «чистый долг/ЕБИТДА за последние 12 месяцев» более 3.
- Выплаты будут проводиться по итогам девяти месяцев и по итогам года, но не реже одного раза в год.

Корпоративное управление

Состав менеджмента компании и информация о его членах

	Текущая Возраст* должность в компании	Образование	Опыт работы
 Илья Сивцев	36 Генеральный директор	Высшее экономическое Московская школа управления "Сколково" специальность "Финансы и кредит"	2007-2009гг. - Менеджер по продажам в компании по дистрибуции товаров 2009гг. - запускает собственный бизнес в сфере оптовой торговли электротехникой 2010-2017гг. - Председатель правления ГК "Вартон", генеральный директор ТПК "Вартон" С 2017гг. - Генеральный директор ООО "РусБИТех-Астра (ГК Astra Linux)
 Елена Бородкина	37 Финансовый директор	МГУ им М.В. Ломоносова Российская экономическая школа Universitat Pompeu Fabra	2006-2008гг. - Эксперт по оценке рисков в банке "Национальная факторинговая компания" 2008-2011гг. - Ведущий консультант в Deloitte, Руководитель отдела стратегии и инвестиций в OJSC "Special Economic Zones of Russia" 2013-2022гг. - Финансовый директор в золотодобывающей компании "Высочайший"
 Юрий Соснин	45 Заместитель генерального директора	Военная академия сухопутных войск Инженер по радиоэлектронной аппаратуре, дипломированный специалист по криптографической защите информации	Руководитель разработки программного обеспечения и защиты информации ВНИИНС 2008-2016гг. - Руководитель разработки ОС Astra Linux и аппаратно-программных модулей доверенной загрузки
 Антон Шмаков	42 Технический директор	МГУ им М.В. Ломоносова прикладная математика и информатика London Business school. Сертифицированный архитектор Oracle, IBM, TOGAF	2005-2007гг. - Разработчик, архитектор и руководитель отдела IBS, Borlas Group 2009-2022гг. - Руководящие должности в IBM и Oracle
 Андрей Климов	49 Директор по работе с ключевыми клиентами	Высшее военно-морское училище радиоэлектроники им. А.С. Попова Математическое обеспечение авторизованных систем управления	1996-2003гг. - Менеджер информационных систем, системный инженер в Novell Inc. 2003-2020гг. - Руководитель по развитию бизнеса в IBM "Восточная Европа/Азия"
 Юрослав Богомолов	42 Директор по внедрению и сопровождению	НИЯУ МИФИ Математическое обеспечение динамических систем	2001-2008гг. - Инженер-программист, инженер-администратор, начальник отдела сопровождения и тестирования ПО в ВНИИНС им. В.В. Соломатина 2008-2020гг. - Различные должности в ГК "Астра"
 Алексей Тюрин	38 Заместитель директора по внедрению и сопровождению	Н/Д	ВНИИНС РусБИТех
 Алексей Фоменко	38 Директор по серверному ПО	ФСО РФ Информационная безопасность телекоммуникационных систем	2008-2010гг. - Сотрудник ООО "Инфосистемы Джет" 2010-2013гг. - Руководитель проектов в IBS, Ventra и AT Consulting 2013-2020гг. - Начальник отдела эксплуатации региональных ИС в команде "РТ-Лабс"
 Александр Гутин	42 Директор по маркетингу	СПбГУ Маркетинг	2002-2008гг. - Различные должности в ОАО "Ростелеком", Red Line Media и Ogilvy Public Relations. 2008-2012гг. - Глава ивент-отдела группы "Оникс", позднее стал коммерческим директором 2012-2014гг. - Руководитель подразделения маркетинга в ТД "Северо-западный" 2014-2018гг. - директор департамента продвижения ГК

* - оценка, основанная на информации о трудовом стаже, предоставленная компанией

Источник: компания, SberCIB

Состав совета директоров

Совет директоров



Денис Фролов
Акционер



Илья Сивцев
СЕО, акционер



Елена Бородинка
Финансовый директор



Юрий Соснин
Заместитель генерального директора



Антон Шмаков
Технический директор



Ярослав Богомолов
Директор по внедрению и сопровождению



Алексей Фоменко
Директор по серверному ПО



Независимый директор



Независимый директор

- ✓ Совет директоров Группы состоит из 9 директоров, 2 из которых являются независимыми
- ✓ Группа находится в процессе согласования кандидатур независимых директоров с Московской Биржей
- ✓ В Группе создана и функционирует служба внутреннего аудита

Комитеты

Комитет по аудиту

- ✓ В комитет входят 3 директора
- ✓ Комитет возглавляет независимый директор

■ Доля в акционерном капитале ● Председатель совета директоров ● Член комитета по аудиту

Источник: компания, SberCIB

Основные акционеры группы Астра и дочерние компании группы



Денис Фролов



Илья Сивцев

<p>«Увеон» (Termidesk)</p> <p>62%</p> <p>Решения по виртуализации</p>	<p>«Рубэкап»</p> <p>80%</p> <p>Система резервного копирования</p>	<p>«Тантор Лабс»</p> <p>75%</p> <p>СУБД</p>	<p>«Резолют»</p> <p>26%</p> <p>Хранение репозитариев исходного кода</p>	<p>«Рупост»</p> <p>100%</p> <p>Корпоративные почтовые решения</p>
<p>«Астра Академия»</p> <p>100%</p> <p>Образовательная деятельность</p>	<p>«РусБИТех-Астра»</p> <p>100%</p> <p>Разработка ПО</p>	<p>«Астра Консалтинг»</p> <p>100%</p> <p>Сопровождение заказчиков</p>	<p>«Астра Инвестиции»</p> <p>100%</p> <p>Вложения в ценные бумаги</p>	<p>«Айсиэл Астра Сервис»</p> <p>56%</p> <p>Сопровождение проектов по внедрению ПО</p>

Источник: компания, СПАРК, SberCIB

Риски

СУЩЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СВЯЗАННЫХ СТОРОН

Компания отражает в отчетности высокий объем займов, дебиторской задолженности и гарантий, выданных связанным сторонам. В 2К23 группа выдала долгосрочный заем связанной стороне со сроком погашения в 2034 году в размере 1 128 млн руб. по ставке 7,5% и предоставила поручительство по кредитному обязательству связанной стороны с лимитом 1 650 млн руб. на срок до 31 декабря 2025 года. Существует риск невозврата выданных займов и списания дебиторской задолженности, а также необходимости погашать задолженность связанных сторон в соответствии с взятыми обязательствами в форме банковских гарантий. Также невозможно прогнозировать потенциальный объем взаимодействия компании со связанными сторонами в будущем.

ИЗМЕНЕНИЕ СИТУАЦИИ НА ИТ-РЫНКЕ

Ранее на рынке ОС и инфраструктурного ПО преобладали международные вендоры, такие как Microsoft, Oracle, SAP, VMware, Adobe и другие. Большинство технологических стеков в российских компаниях и учреждениях было реализовано на основе поставлявшихся крупными международными компаниями продуктов, обладающих высокой функциональностью, привычных и понятных персоналу. После ухода или сворачивания операций крупнейших вендоров Группа «Астра», обладая наиболее проработанным и совместимым продуктом на рынке, активно заняла освободившуюся долю рынка. В случае возвращения глобальных вендоров в Россию Группа «Астра» может потерять существенную часть клиентов и доходов.

КОНКУРЕНЦИЯ СО СТОРОНЫ ДРУГИХ КРУПНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА

С учетом сложившейся на рынке ситуации, существенного изменения структуры вендоров в связи с уходом или частичным сворачиванием бизнеса крупнейшими зарубежными поставщиками на рынке инфраструктурного ПО и оборудования, а также концентрации на импортозамещении российский рынок инфраструктурного ПО, с большой долей вероятности, также пройдет структурную трансформацию. Она может привести к дальнейшей консолидации рынка поставщиков инфраструктурного ПО. Несмотря на сильные позиции в сегменте ОС и возможность сохранить лидирующие позиции, компания развивает сегмент экосистемных продуктов ПО, и мы не исключаем риск усиления конкуренции, которая, с одной стороны, негативно отразится на маржинальности Группы «Астра», а с другой — приведет к повышению оценок стоимости потенциальных объектов M&A, если их приобретением заинтересуются одновременно несколько игроков-консолидаторов.

РИСК ДЕФИЦИТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ И РОСТА СТОИМОСТИ ИХ УСЛУГ

Существенный (около 74% от операционных расходов) объем денежных затрат компании приходится на зарплаты инженеров-разработчиков, а также на зарплаты других сотрудников (включая сотрудников отделов продаж). С учетом изменения структуры рынка и стратегии компании по увеличению доли на рынке ОС, инфраструктурного ПО и услуг по их поддержке потребность в инженерах и разработчиках в России и, соответственно, у Группы «Астра» увеличивается. Дефицит кадров может негативно повлиять на возможности дальнейшего роста компании и отразиться на уровне затрат на персонал.

Уход ряда зарубежных вендоров и провайдеров ИТ-решений и услуг привел к высвобождению значимого количества квалифицированных специалистов в России. Это позволило

ряду игроков усилить свои позиции, нанимая целые команды специалистов, сокращенных из представительств международных компаний. Впрочем, кадровый вопрос – один из существенных факторов риска для компаний сектора. Компания планирует ввести долгосрочную мотивационную программу для ключевых сотрудников, что должно несколько нивелировать риски роста затрат на персонал и риски утраты ценных сотрудников.

ИЗМЕНЕНИЕ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ ИТ-СЕКТОРА

В настоящее время компания пользуется рядом льгот по налогу на прибыль и ставкам страховых взносов, а также льготными кредитами. Эффективная ставка налога на прибыль по результатам 2022 года составила около 1%. Изменение налогового режима для высокотехнологичных компаний может негативно отразиться на финансовых показателях группы.

РИСКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА ТЕХНОЛОГИЙ ИЗ ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН

Существенная доля рынка может уйти в «серую зону». Наименее заинтересованы в переходе на российское ПО компании малого и среднего бизнеса. В отношении данных компаний не введено законодательных требований к переходу на отечественное ПО, и в этом сегменте зачастую может использоваться ПО из «серой зоны», состоящее из лицензий Windows, приобретаемых в рамках параллельного импорта, нелегальное ПО и ПО неизвестного происхождения. Существует риск, что использование «серого» ПО будет активно расти.

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ

Действующее налоговое законодательство допускает возможность разных трактовок применительно к сделкам и действиям Группы. В связи с этим позиция компании может быть оспорена налоговыми органами. Возможны налоговые проверки налогооблагаемой базы операций за три года. Если налогооблагаемая база будет оспорена, то существует риск того, что группа понесет значительные дополнительные расходы. По состоянию на 31.12.2022 выявлены обстоятельства различного толкования налогового законодательства и нормативных актов, которые могут привести к начислению дополнительных налогов в размере не более 330 млн руб.

РИСКИ РАБОТЫ В B2G-СЕКМЕНТЕ ИТ-СЕКТОРА

С учетом усиления контроля и повышения уровня ответственности при работе с информацией, доступ к которой ограничен, увеличения числа случаев, когда были привлечены к ответственности компании и лица, работающие с информацией, доступ к которой ограничен, а также принимая во внимание существенную долю доходов от государственных заказов, следует отметить, что существуют риски возникновения претензий, исков, судебных разбирательств со стороны государственных органов в отношении компании или ее представителей в части соблюдения требований, которые связаны с доступом к материалам, относящимся к категориям государственной тайны или ограниченного доступа, что может негативно повлиять на развитие и текущую деятельность компании.