

# FABRICAONE.AI

## Концентрированная ставка на ИИ

**Сергей Либин**

Sergey.Libin@gazprombank.ru

**Артем Вышковский**

Artem.Vyshkovskiy@gazprombank.ru

Мы провели анализ бизнеса FabricaONE.AI – ведущего разработчика программного обеспечения на основе искусственного интеллекта (ИИ) – с оценкой справедливой стоимости в диапазоне 30–37 млрд руб. FabricaONE.AI является пионером применения технологий ИИ как в собственной разработке, так и в коммерческих продуктах, что стратегически усиливает его рыночное позиционирование и делает бенефициаром консолидации российского ИТ-рынка.

### Искусственный интеллект как элемент стратегии

Искусственный интеллект – главный технологический тренд текущего десятилетия. Вклад технологий ИИ в мировой ВВП, по разным оценкам, достигнет 3,5% к 2030 г., а корпоративные пользователи в РФ ожидают, что положительный эффект от использования ИИ превысит 10% EBITDA уже в 2026 г.

Очевидно, что большинство компаний, в том числе и конкурентов FabricaONE.AI, уже используют технологии ИИ в том или ином виде. Однако FabricaONE.AI демонстрирует комплексный и стратегический подход к технологиям и рассматривает их как ключевой показатель эффективности бизнеса. К примеру, доля продуктов и сервисов на базе ИИ в выручке в 2025 г. составила 15%, и компания планирует довести ее до 25% – в 2026 г. и до 40% – к 2028 г.

### Эффективный консолидатор

FabricaONE.AI – лидер рынка заказной разработки и обладатель самого широкого продуктового портфеля в сегменте тиражного и промышленного ПО. Объем целевого рынка (рынок заказной разработки и тиражного ПО) FabricaONE.AI составляет ~700 млрд руб., и ожидается, что он будет расти среднегодовым темпом 13% до 2032 г., что превышает средние темпы роста ИТ-рынка.

При этом целевые рынки отличаются высоким уровнем фрагментации: на них присутствуют десятки небольших игроков, зачастую с достаточно узкой специализацией по клиентам и продуктам. Благодаря эффективности бизнес-модели, достигаемой как за счет эффекта масштаба, так и за счет активного использования инструментов ИИ, FabricaONE.AI является очевидным претендентом на расширение доли рынка: по нашим оценкам, выручка компании будет расти среднегодовым темпом 17% до 2032 г., а ее доля на ИТ рынке увеличится с 0,8% до 1,2%.

### M&A – инструмент создания стоимости

Помимо органических возможностей роста FabricaONE.AI рассматривает M&A как один из ключевых элементов стратегии. В планы компании входят приобретения в наиболее маргинальном сегменте бизнеса – тиражном и промышленном ПО. По нашим оценкам, успешная реализация M&A-стратегии прибавит 6% к справедливой стоимости без учета возможных синергетических эффектов.

### Значительный дивидендный потенциал

Планируемая дивидендная политика подразумевает коэффициент выплат в диапазоне 25–50% чистой прибыли за вычетом капитализированных расходов на разработку (NIC). В 2026 г. FabricaONE.AI планирует выплатить дивиденды в размере 400 млн руб. (25% проформа NIC'25), что соответствует нижней границе диапазона. С учетом наличия активной M&A-стратегии мы рассматриваем этот уровень в качестве базового сценария. Однако полагаем, что по мере насыщения рынка и роста доли на нем FabricaONE.AI может перейти к более высокому коэффициенту выплат. В случае выплаты 50% NIC в 2032 г. объем дивидендов составит 5,6 млрд руб., что подразумевает среднегодовой темп роста на уровне 53%.

## СОДЕРЖАНИЕ

О компании.....	3
Заказная разработка ПО .....	7
Ключевая информация о сегменте .....	7
Тиражное ПО .....	12
Ключевая информация о сегменте .....	12
Промышленное ПО .....	19
Ключевая информация о сегменте .....	19
SWOT-анализ.....	27
Рынки.....	28
ИИ – главный технологический тренд десятилетия .....	28
Целевые рынки: заказная разработка и консалтинг, тиражное и промышленное ПО .....	29
Прогнозная модель .....	31
Периметр консолидации для целей прогнозирования .....	31
Выручка.....	31
Валовая прибыль .....	31
ЕБИТДА .....	32
Финансовые расходы, чистая прибыль .....	32
Капитальные расходы, свободный денежный поток .....	33
Дивиденды .....	33
Оценка .....	34
Методика оценки .....	34
Метод ДДП .....	34
Дисконтирование денежных потоков.....	34
Сравнительный метод .....	35
Целевая стоимость .....	36
Позиционирование внутри российского технологического сектора .....	36
Сценарный анализ: влияние M&A на оценку .....	38

## О КОМПАНИИ

**FabricaONE.AI** – российская ИТ-компания из периметра ГК Softline, специализирующаяся на разработке заказного, тиражного и промышленного программного обеспечения и внедрении решений в области искусственного интеллекта и автоматизации бизнес-процессов.

Компания объединяет компетенции в заказной разработке, анализе и управлении данными, автоматизации процессов и low-/no-code платформах, предлагая как собственные тиражируемые продукты, так и комплексные решения «под ключ» с последующей поддержкой и развитием.

FabricaONE.AI работает с крупными корпоративными и государственными заказчиками из различных отраслей, включая финансы, телеком, промышленность и ретейл, выступая партнером в проектах цифровой трансформации. За счет синергии с экосистемой Softline компания имеет доступ к широкой клиентской базе и развитым каналам продаж, что поддерживает масштабирование бизнеса. Ключевыми драйверами развития являются рост спроса на отечественные ИТ-решения в условиях импортозамещения, а также ускоренная цифровизация экономики и внедрение технологий искусственного интеллекта в корпоративный сектор.

FabricaONE.AI – лидирующий разработчик ПО на основе искусственного интеллекта (ИИ)

### КРУПНЕЙШИЙ ИГРОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЗАКАЗНОЙ РАЗРАБОТКИ

**~700 млрд руб.**

Целевой рынок в 2025 г.

**13%**

CAGR целевого рынка в 2025-2032 гг.

**№1**

На рынке заказной разработки в 2024 г.

### КОМПЛЕКСНОЕ И ВОСТРЕБОВАННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ И СЕРВИСОВ

**>50**

Тиражных продуктов

**>1,1 тыс.**

Клиентов

**>5,4 тыс.**

Сотрудников в команде

### ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ОСНОВЕ СЕРВИСОВ И ПРОДУКТОВ ГРУППЫ

**FabricaONE.AI** – ключевой бенефициар ИИ-революции на ИТ-рынке



**Собственная ИИ-платформа** для разработки и тестирования ПО

**15%**

Доля продуктов и сервисов на основе ИИ в выручке

### УСТОЙЧИВАЯ КОМБИНАЦИЯ РОСТА БИЗНЕСА И ПРИБЫЛЬНОСТИ

**25,5 млрд руб.**

Выручка в 2025 г.

**4,8 млрд руб.**

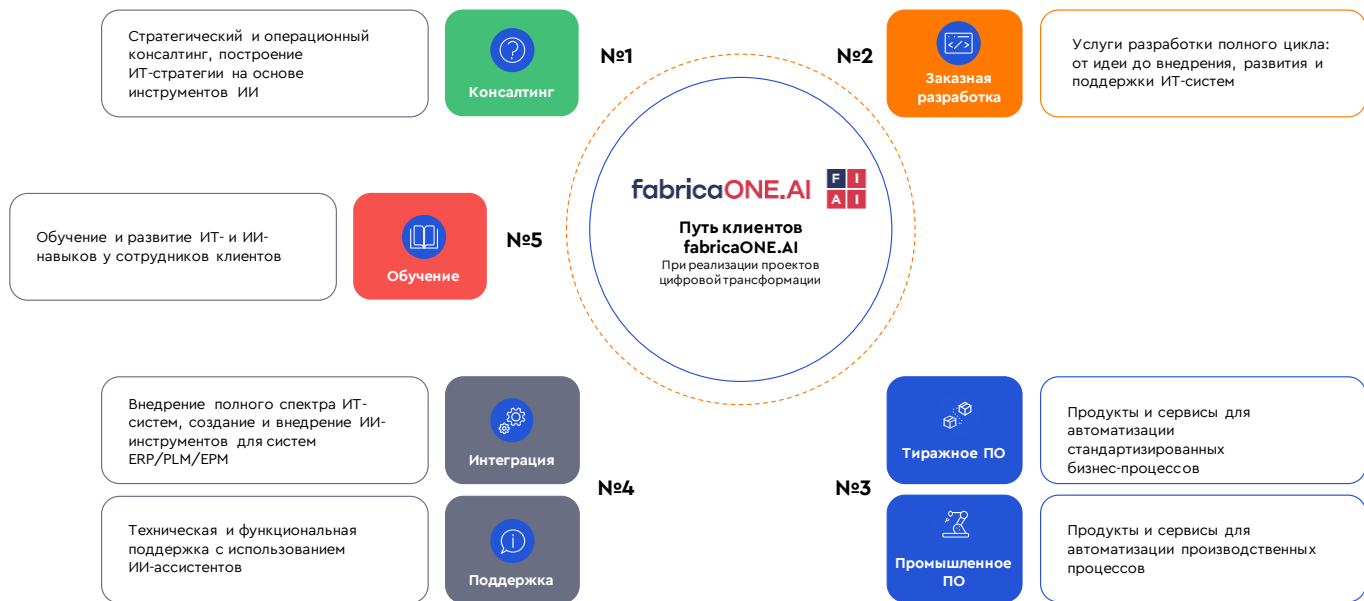
Скорр. EBITDA в 2025 г.

**+22%**

Рост Скорр. EBITDA в 2025 г. (CAGR 22'-25' – 64%)

Источник: данные компании

Выстроенный портфель продуктов и сервисов, закрывающий полный цикл цифровой трансформации



Источник: данные компании

Добавление консалтинговых компетенций завершает формирование вертикальной интеграции Группы



**Широкий и востребованный спектр услуг**

**Бизнес-консалтинг и ИТ-стратегия**  
ИТ-стратегия и архитектура, операционная эффективность, управление проектами.

**Операционная деятельность**  
Управление производственными процессами: цепочки поставок, сбыт, закупки и запасы т.д.

**Аналитика и финансы**  
Аналитическая отчетность, дашборды, финансовый учет и налоги, планирование, консолидация и т.д.

**Технологии и ИТ-поддержка**  
1С, Oracle и SAP, риск-менеджмент, ИИ-агенты и ИИ-консалтинг, сопровождение и ИТ-поддержка.

**Профессиональная команда с уникальной отраслевой экспертизой**

~800 сотрудников

Горная добыча	Финансы	Ретейл	Энергетика
Химическая промышленность	Телеком	Нефтегаз	ЖКХ

**Финансовые показатели Борлас и BeringPro**

<b>4,6 млрд руб.</b> Выручка 2025 г.	<b>0,6 млрд руб.</b> ЕБИТДА 2025 г.	<b>13%</b> Рентабельность по ЕБИТДА в 2025 г.
-----------------------------------------	----------------------------------------	--------------------------------------------------

**Широкая партнерская сеть**

>60 партнеров

**Диверсифицированная клиентская база**

>150  
B2B-клиентов

ХАЛАЗАНД ГОЛД | НОРНИКЕЛЬ | PEPSICO | ИКОН TYRES | АРНЕСТ | MARS

**Крупнейшие текущие клиенты**

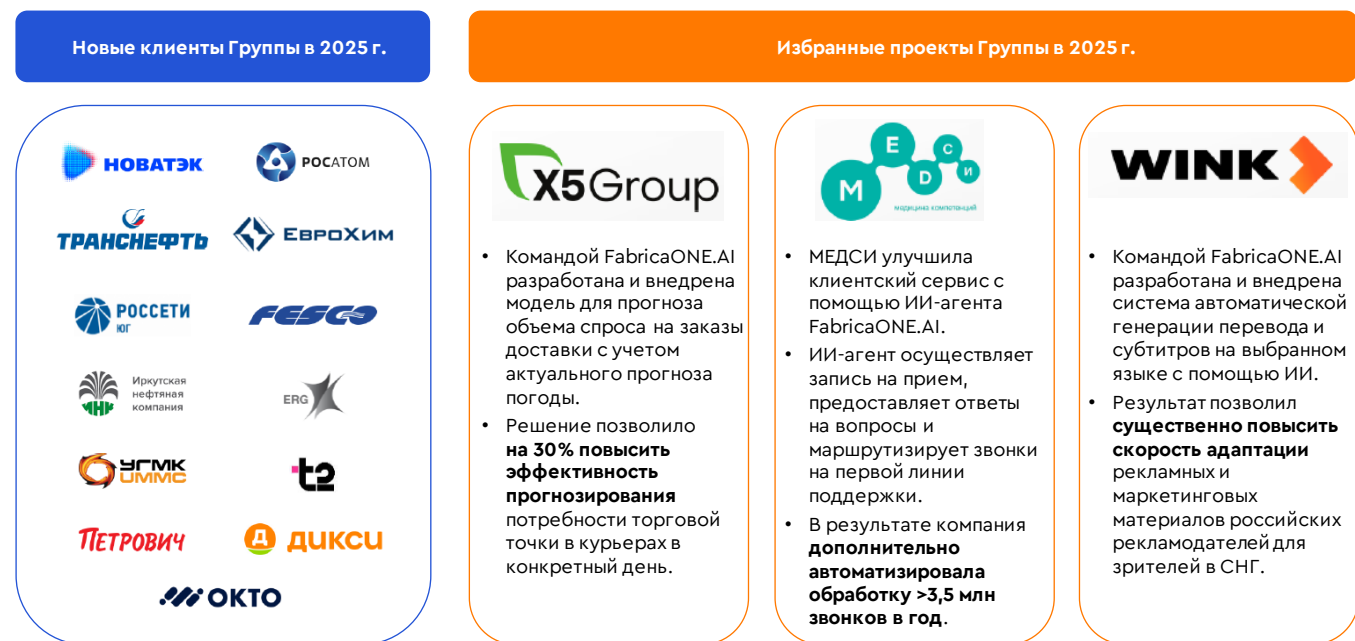
Источник: данные компании

Результаты за 2025 г. – усиление ценностного предложения и фокус на ИИ в двух местах



Источник: данные компании

Результаты за 2025 г. – ключевые новые клиенты и избранные проекты



Источник: данные компании

### Индикативные параметры IPO

- **Эмитент:** ПАО «Фабрика ПО».
- **Тип сделки:** первичное публичное предложение (IPO).
- **Листинг/инструмент:** обыкновенные акции ПАО на Московской бирже. Ожидается включение акций Группы в один из котировальных списков Московской биржи.
- **Структура сделки:** ожидается размещение акций только дополнительного выпуска (100% cash-in).
- **Ориентировочные сроки:** апрель 2026 г.
- **Мораторий на продажу:** 180 дней после завершения IPO, в том числе лицами, действующими от их имени и аффилированными с ними лицами.

### Параметры планируемой дивидендной политики

- **База расчета:** управленческий показатель NIC.
- **Коэффициент выплат:** не менее 25%, но не более 50% от NIC.
- **Частота выплат:** по итогам полугодия, но не реже одного раза в год.
- **Первые выплаты:** компания рассматривает возможность направить на выплату дивидендов 400 млн руб. (25% проформа NIC'25). Выплата может состояться в 3К26, при условии получения необходимых корпоративных одобрений.

### Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

- Масштабный, фундаментально **привлекательный и растущий целевой рынок**.
- **Лидерство в сегменте заказной разработки** с кратным **потенциалом роста** выручки Группы за счет долгосрочных проектных контрактов.
- **Комплексное предложение продуктов и сервисов** с фокусом на ИИ: от выявления потребности до разработки и интеграции ПО.
- **Высокоэффективная бизнес-модель** на основе применения технологии ИИ.
- Долгосрочные партнерства для цифровой трансформации бизнеса с **широкой базой крупных клиентов**.
- **Уверенный рост бизнеса и рентабельности** на фоне увеличивающейся доли выручки от решений на основе ИИ.
- **Продуманная стратегия** роста с фокусом на увеличении ИИ-выручки в продуктах и сервисах.
- **Опытная команда менеджмента** и лучшие практики корпоративного управления.

### Программа долгосрочной мотивации сотрудников

Компания рассматривает возможность внедрения программы долгосрочной мотивации сотрудников. При условии получения необходимых корпоративных одобрений она будет реализована через дополнительную эмиссию конвертируемых привилегированных акций.

Программа рассчитана на три года после IPO, в случае его проведения. Первая конвертация привилегированных акций в обыкновенные и их распределение участникам мотивационной программы ожидается в течение года с даты IPO, но не ранее, чем через 180 дней после размещения, в результате чего участники мотивационной программы получат приблизительно 5% (без учета конвертированных привилегированных акций, зарезервированных под вестинги будущих периодов) от текущего уставного капитала без учета IPO.

Оставшаяся часть программы (около 9% текущего уставного капитала без учета IPO) будет реализована в течение последующих двух лет в соответствии с графиком, который будет установлен в программе мотивации.

## ЗАКАЗНАЯ РАЗРАБОТКА ПО

### Ключевая информация о сегменте

**Заказная разработка** – полный цикл услуг от концепции до внедрения, развития и поддержки.

#### Описание сегмента

- Полный цикл услуг заказной разработки ПО: от идеи до внедрения и технической поддержки.
- Возможности подключения на любой фазе разработки ПО.
- Индивидуальный подход к разработке ПО с учетом отрасли и инфраструктуры.
- Различные типы клиентов для услуг разработки ПО (B2B- и B2G-сегменты).

**FabricaONE.AI** – лидер в цифровизации бизнес-процессов клиентов за счет комплексных услуг заказной разработки.

#### Основные конкурентные преимущества



#### ПРОЦЕССЫ

Крупнейший игрок в заказной разработке с **широким спектром** услуг и **отлаженным процессом** разработки ПО



#### КЛИЕНТЫ

Лидерство в ряде отраслей и выстроенные **многолетние** отношения с клиентами



#### ЛЮДИ

Сильная команда с **налаженным конвейером найма** и развития персонала



#### ТЕХНОЛОГИИ

Глубокая технологическая экспертиза с эффективной имплементацией ИИ

Источник: данные компании

#### Ключевые цифры сегмента

**№1**

Игрок на рынке с долей 11% в 2024 г.

**>170**

Клиентов

**18,1 млрд руб.**

Выручка в 2025 г.

**>3 600**

Сотрудников

Источник: данные компании, Б1

Лидерство в 2024 г. в заказной разработке с кратным потенциалом роста в тиражном ПО благодаря компетенциям в ИИ и консалтинге...

**Ключевые конкурентные преимущества**

- Глубокая технологическая экспертиза в ИИ
- Высокая эффективность разработки
- Комплексное покрытие потребностей клиента
- Возможности масштабирования команды
- Возможности кратного роста через M&A

**fabricaONE.AI**

**150 млрд руб.**

89% Прочие игроки

**Широкая линейка тиражного программного обеспечения**

ТИРАЖНОЕ ПО

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПО

**>50** Тиражных продуктов

**Возможность предоставления полного цикла услуг за счет компетенций в ИТ-консалтинге**

**КОМПЛЕКСНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ИТ-СИСТЕМ**

**ИТ-КОНСАЛТИНГ**

- #1 В сегменте ИТ-консалтинга: управленческое консультирование
- #6 Крупнейшая консалтинговая группа

#1

**Лидер в сегменте заказной разработки**

#1

**Лидер по широте продуктового и сервисного предложения**

Источник: отраслевой отчет Б1, данные компании

...а также наиболее широкому продуктовому и сервисному предложению

	КОНСАЛТИНГ		СЕРВИСЫ		ТИРАЖНОЕ ПО						ПРОМЫШЛЕННОЕ ПО	
	Консалтинг	Системная интеграция	Заказная разработка	Корпоративное обучение	ИИ ПО	ПО для работы с документами	HR Tech и ретейл	Платформы разработки корпоративных приложений	Аналитическое ПО	RPA	Инженерное ПО	Автоматизация управления производством
<b>fabricaONE.AI</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>LANSOFT</b>		✓				✓	✓	✓	✓			
<b>Directum</b>					✓	✓	✓	✓	~(1)			
<b>форсайт.</b>						~(2)	✓		✓			
<b>АДСКОН</b>						✓				✓	✓	
<b>нанософт,</b>										✓		
<b>Аусферр</b>											✓	
<b>Цифровой ИТ ЭКОНОМИКИ</b>			✓		✓				✓			
<b>БФТ</b>			✓					✓				
<b>Программный Продукт</b>			✓					✓				

**КОМПЛЕКСНЫЙ ПОРТФЕЛЬ РЕШЕНИЙ, ПОКРЫВАЮЩИЙ ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ, ОБЕСПЕЧИВАЕТ ГРУППЕ СИЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА**

Примечание: (1) Реализовано в рамках корпоративной платформы; (2) Только мобильный СЭД

Источник: данные компании

## AutoCode: активное применение ИИ на каждом этапе разработки

**AutoCode** – платформа для автоматизированной разработки ИТ-решений, использующая нейронные сети и low-/no-code технологии.

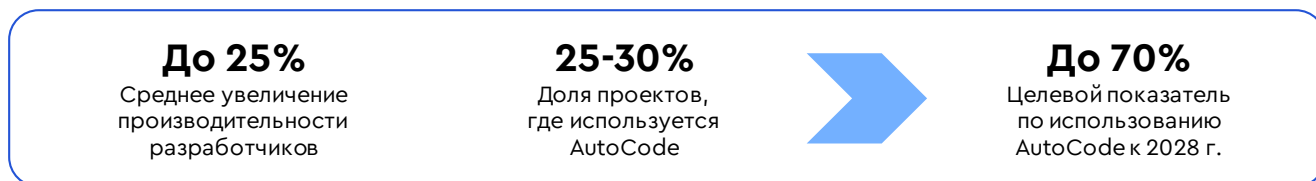
### Функциональные возможности

- Анализ технического задания и выделение основных бизнес-элементов.
- Генерация кода на различных языках программирования по предустановленным параметрам на основании выделенных бизнес-элементов.
- Автоматическая генерация инфраструктуры для проекта и покрытие кода автотестами.
- Применение low-code при создании полноценного приложения с полностью доступным исходным кодом.
- Осуществление миграции кода на другой язык программирования.

### Ключевые преимущества продукта

- **Единый удобный интерфейс** с возможностью выбора LLM для работы.
- **Фокус на информационной безопасности:** контроль за передачей чувствительных и персональных данных.
- **Командная работа:** возможности совместного использования платформы сотрудниками при работе на проекте.
- **Использование собственной базы знаний** для улучшения результатов генерации кода.

### Ключевые показатели продукта



Источник: данные компании

### Аналогичные решения



Источник: данные компании

## Graham: «конструктор приложений» с собственной библиотекой повторяющихся частей кода

**Graham** – конструктор для упрощения создания бизнес-приложений за счет стандартизированной платформы и набора готовых модулей.

Продукт радикально сокращает время и стоимость создания сложных микросервисных систем и позволяет сосредоточиться на бизнес-логике.

### Функциональные возможности

- Автоматизация и оптимизация создания корпоративных решений в различных отраслях.
- Создание каркасов приложений и реализация наборов базовых механик.
- Генерация пайплайнов непрерывной интеграции/непрерывной доставки (CI/CD) и инфраструктурных скриптов.
- Автоматизация рутинных операций аналитиков, разработчиков и тестировщиков с помощью больших языковых моделей (LLM).

### Ключевые преимущества продукта

- Подходит для **любой платформы** (web, mobile). Работает с **большим количеством пользователей** и под большой нагрузкой.
- Фокус на **информационной безопасности**.
- **Гибкая интеграция** с популярными open-source решениями.
- **Полный стек решений «из коробки»** – меньше путь от идеи до готового сервиса.
- **Быстрое создание** новых и уникальных модулей под бизнес-логику заказчика.

Ключевые показатели продукта

**До 40%**  
Сокращение срока Time-to-Market  
для проектов

**До 30%**  
Снижение затрат на разработку  
ПО за счет автоматизации

**50-70%**  
Кода генерируется  
Graham автоматически

Источник: данные компании

Аналогичные решения



Источник: данные компании

## Test IT: платформа управления тестированием №1 в России

**Test IT** – самая популярная система управления (TMS) в России, а также один из первых на рынке продуктов, где применяется ИИ для генерации тест-кейсов прямо из ТЗ.

### Функциональные возможности

- Платформа управления тестированием для автоматизации процессов, связанных с планированием, выполнением и анализом тестов.
- Объединяет автоматизированное и ручное тестирование программных продуктов.
- Вся отчетность по тестированию в одном интерфейсе.
- Имеет Enterprise- и Cloud-версии. Существует сборка для Linux.
- Возможность миграции данных из любой TMS.

### Ключевые преимущества продукта

- **Ускорение** аналитики и понимания состояния качества продуктов.
- **Оптимизация трудозатрат** на создание, выполнение и поддержку тестов.
- **Минимизация человеческого фактора** и зависимости от экспертизы.
- **Формирование единой базы знаний** для тестировщиков.
- **Прозрачность** работы QA-отдела с помощью развитой системы отчетности.

**Testado** – **внутренний продукт для тестирования**. Целевой показатель по использованию Testado к 2028 г. составляет 70% (сейчас используется на 25–30% проектов).

- Платформа, использующая нейронные сети и low-/no-code технологии для автоматизации процесса тестирования.
- Отслеживает и фиксирует ошибки, автоматически генерирует отчеты и позволяет пользователям оперативно реагировать на проблемы.
- Решение полностью настроено под особенности FabricaONE.AI и используется только для внутренней разработки.

### Ключевые показатели продукта

**>650**

Клиентов в различных секторах

**До 50%**

Сокращение времени на первичный тест-анализ

**До 30%**

Сокращение времени на генерацию тестовых сценариев

Источник: данные компании

### Аналогичные решения

TestRail

Zephyr®

Источник: данные компании

## ТИРАЖНОЕ ПО

### Ключевая информация о сегменте

**Тиражное ПО** – «AI-first» продукты для автоматизации бизнес-процессов.

#### Описание сегмента

- Комплексный портфель тиражного ПО для цифровизации бизнес-процессов.
- Высококачественные решения для секторов бизнеса.
- ИИ активно применяется в разработке и функционировании продуктов.
- Лояльная клиентская база с высокой долей рекуррентной выручки.

**FabricaONE.AI** обладает комплексным портфелем продуктов для осуществления цифровой трансформации.

#### Основные конкурентные преимущества



**ИИ в основе продуктовой линейки:** более высокая скорость, гибкость и масштаб охвата выполняемых задач



**Комплексное предложение:** продукты легко дополняют друг друга, образуя единую экосистему



**Импортонезависимость:** большинство решений не требуют иностранных технологий или лицензий



**Соответствие требованиям информационной безопасности** у B2B- и B2G-клиентов



**Легкая интеграция** без долгих внедрений и сложной настройки



Наработанный **успешный опыт внедрения** продуктов

Источник: данные компании

#### Ключевые цифры сегмента

**>40**

Продуктов

**>1 200**

Клиентов

**3,0 млрд руб.**

Выручка тиражного и промышленного ПО в 2025 г.

**~600**

Сотрудников

Источник: данные компании

Тиражное ПО – автоматизация бизнес-процессов с использованием ИИ


**ДОКУМЕНТЫ И ВХОДЯЩИЕ ДАННЫЕ**
*Интеллектуальная обработка документов (IDP)*


**Преферентум** Интеллектуальная обработка, анализ текста



**DREAMDOCS** (\*) Распознавание документов и таблиц

*Управление корпоративным контентом (ECM)*

**Цитрос** Автоматизация ЭДО

**ПРОЦЕССЫ**
*Горизонтальные решения*

**citeck** Low-code платформа для управления процессами


**ROBIN** Интеллектуальная автоматизация (RPA)

*Специализированные и отраслевые решения*

**BOCC** Автоматизация HR-процессов

**ТАБЛИЦЫ И ДАННЫЕ**
*Управление эффективностью компаний (EPM)*

**POLYMATICA EPM** Цифровизация управленческих процессов

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ



Консалтинг



Внедрение



Техническая поддержка

(\*) Примечание: компания находится в процессе приобретения

Источник: данные компании

## Преферентум: платформа интеллектуальной обработки документов

**Преферентум** – платформа для анализа неструктурированных данных на основе технологий LLM (Large Language Model – большая языковая модель), NLP (Natural Language Processing – направление ИИ по машинной обработке текстов на естественном языке) и алгоритмов.

### Функциональные возможности

- Анализ и проверка различной бизнес-документации.
- Автоматизация работы с естественным языком и смыслом документов/сообщений.
- Различные функции поиска, анализа и обработки информации.

### Ключевые преимущества продукта

- Быстрое внедрение технологических сервисов платформы (от 1 дня).
- Простая интеграция с различными типами бизнес-приложений.
- Возможность настройки под сложные специализированные задачи.
- Глубокая поддержка отраслевых терминологий в алгоритмах.

### Ключевые показатели продукта

**От 90%**

Точность классификации обращений

**+50%**

К скорости поиска и подбора документов

**От 80%**

Автоматическая обработка типовых обращений

Источник: данные компании

### Пример использования продукта

Министерство юстиции РФ



**Контроль соответствия законопроектов установленным стандартам**

**90+**

Правил проверки текстов



Ускорение процесса регистрации законопроектов

**>80%**

Точность и полнота проверки



Повышение качества издаваемых документов

Источник: данные компании

### Аналогичные решения

**ABBYY**

**bitext**

we help AI understand humans

**Medallia**

Источник: данные компании

## DreamDocs: платформа для автоматизации обработки документов

**DreamDocs** – платформа для распознавания, классификации и обработки любых типов документов.

### Функциональные возможности

- Обработка документов с помощью ИИ, в частности их извлечение, классификация и сортировка.
- Переформатирование документов без участия человека: с точным юридическим или другим оформлением.
- Автоматизация задач по верификации, согласованию и подписанию документов; упрощение контроля этапов и сроков.

### Ключевые преимущества продукта

- Собственное оптическое распознавание текста (OCR) для документов, многоуровневых таблиц и текстовых блоков.
- Распознавание рукописного текста и документов в сложных форматах.
- Высокая скорость внедрения благодаря готовым моделям для более чем 1000 типов документов.
- Простая интеграция и легкость подключения к корпоративным системам.

Ключевые показатели продукта

**8 000 страниц в час**

Скорость распознавания документации

**До 4,5x**

Сокращение времени сотрудников на обработку документов

**До 6 раз**

Сокращение времени на проверку договоров

Источник: данные компании

Пример использования продукта



**Распознавание и автоматизация переноса данных из договорных и платежных документов**

**4x**

Ускорение обработки документов



Минимизация рисков введения неверных данных

**>3 млн**

Обрабатывается страниц в год



Снижение участия сотрудников в обработке документов

Источник: данные компании

Аналогичные решения

 **INSTABASE**

 **ComPDF**

**TUNGSTEN**  
AUTOMATION

Источник: данные компании

## Цитрос: платформа для управления цифровыми документами

**Цитрос** – платформа для управления цифровой юридической документацией и автоматизации электронного документооборота (ЭДО).

### Функциональные возможности

- Автоматизация всех процессов: от создания документа до архивного хранения.
- Интеллектуальные сервисы для работы с цифровым контентом.
- Работа с документами вне офиса: веб и мобильный доступ.

### Ключевые преимущества продукта

- Система покрывает все аспекты ЭДО: от внутреннего делопроизводства до обмена с контрагентами и архивирования.
- Высокая нагрузочная способность: работает в компаниях с десятками тысяч сотрудников и миллионами документов.
- Бесшовный обмен данными: интеграционный шлюз между внутренними системами и внешними операторами ЭДО.
- Безопасность системы: разворачивание в изолированной сети; работает на российских СУБД и ОС.

### Ключевые показатели продукта

**>5 млн**

Документов в одном хранилище

**В 2 раза**

Сокращение времени на поиск документов

**~100 млн руб.**

Экономия в год на хранении архивных документов

Источник: данные компании

### Пример использования продукта

**Переход от бумажного формата документов к электронному**

**>51%**

Сделок оформляются в электронном виде



Ускорение обмена договорными документами

**До 3 часов**

Экономит менеджер по продажам на каждом договоре



Исключение риска утери или несанкционированных изменений документов



Источник: данные компании

### Аналогичные решения



Источник: данные компании

## Robin: платформа для создания цифровых сотрудников

Robin – платформа для интеллектуальной автоматизации бизнес-процессов (RPA).

### Функциональные возможности

- Автоматизация как простых рутинных задач, так и сложных бизнес-процессов.
- Решение многосоставных задач, которые требуют подключения разных отделов, интеграции с несколькими системами.
- Создание «цифровых сотрудников»: программные интеллектуальные роботы, выполняющие задачи по требованию.

### Ключевые преимущества продукта

- Производительность и масштабируемость: обработка тысячи процессов параллельно.
- Подтвержденная многолетняя экспертиза: платформа признана лучшей RPA-системой в России.
- Фокус на «no-code»: большинство роботов могут быть использованы без знания кода.
- Безопасность: защита от несанкционированного доступа и подмены кода роботов.

### Ключевые показатели продукта

**В 3 раза**

Сокращение времени работы над процессом

**>92%**

Точность обработки заявок

**В 7 раз**

Ускоряет выполнение заявок на закупку

Источник: данные компании

### Пример использования продукта

**Быстрая и независимая от ИТ-отдела автоматизация рутинных задач в бухгалтерии, HR и т.д.**

**>10 тыс.**

Высвобождено рабочих часов в год



Создан собственный Центр компетенций RPA

**130+**

Сотрудников обучено созданию роботов



Решения для сотрудников всех подразделений



Источник: данные компании

### Аналогичные решения



Источник: данные компании

## СІТЕСК: платформа для управления бизнес-процессами

**Citeck** – «low-code» и «no-code» BPM платформа для управления бизнес-процессами и корпоративным контентом.

### Функциональные возможности

- Автоматизация стандартных и специфических отраслевых процессов, создание корпоративных бизнес-приложений.
- Создание внутренних и внешних порталов, работа с заявками и контентом.
- Создание тепловых карт процессов, отслеживание метрик и KPI.

### Ключевые преимущества продукта

- Высокая производительность: одна из самых производительных low-code платформ на российском рынке.
- Прозрачность и предоставление возможности клиенту отслеживать код.
- Совместимость и портируемость: поддерживаются все варианты внедрения – on-premise, облако, гибрид.
- Гибкость и легкость доработок: возможность быстро настраивать процессы и формы без программирования.

Ключевые показатели продукта

**От 40%**

Снижение нагрузки на бэк-офисные подразделения

**600 тыс.**

Пользователей на самом крупном проекте

Источник: данные компании

Пример использования продукта

**Автоматизация процессного и операционного управления на единой платформе**

**Независимое от вендора функционирование системы**

**4+**

Типа информационных систем в одном из бизнес-процессов



Автоматизация процесса продажи алмазов



Новые инструменты для оптимизации бизнес-процессов



Источник: данные компании

Аналогичные решения



Источник: данные компании

## ПРОМЫШЛЕННОЕ ПО

### Ключевая информация о сегменте


**Промышленное ПО** – автоматизация технологических процессов и повышение эффективности производства.

#### Описание сегмента

- Глубокая экспертиза в автоматизации производственных процессов.
- Успешное применение ИИ для повышения эффективности процессов и роста выпуска продукции.
- Клиенты – крупнейшие промышленные холдинги России, с которыми выстроены многолетние доверительные отношения.
- Тесное взаимодействие с инженерными командами клиентов.

**FabricaONE.AI** обладает глубокой экспертизой мирового уровня, способствующей импортозамещению и цифровой трансформации в промышленном секторе.

#### Основные конкурентные преимущества

 <p><b>Более 20 лет экспертизы</b> в разработке и внедрении ПО на промышленных предприятиях</p>	 <p><b>Кросс-индустриальные решения являются применимыми</b> для основной части капиталоемких производств</p>
 <p><b>Импортонезависимость:</b> современный стек технологий и полностью импортонезависимое ПО с активным применением ИИ-технологий</p>	 <p><b>Решения мирового уровня:</b> опыт работы и внедрения решений от ведущих западных вендоров (SAP, Oracle, GE, AVEVA)</p>
 <p><b>Доказанная эффективность продуктов</b> в цифровизации крупнейших проектов, в т.ч. таких значимых, как «Южный поток» и «Сила Сибири»</p>	 <p><b>Уникальные возможности международной экспансии</b> за счет накопленной экспертизы в странах ближнего зарубежья</p>

Источник: данные компании

#### Ключевые цифры сегмента

<b>9</b> Продуктов	<b>25+</b> Активных клиентов	<b>3,0 млрд руб.</b> Выручка тиражного и промышленного ПО в 2025 г.	<b>&gt;400</b> Сотрудников
-----------------------	---------------------------------	------------------------------------------------------------------------	-------------------------------

Источник: данные компании

## Bimeister: цифровые модели инвестиционного проекта

**Bimeister** – создание комплексных цифровых моделей промышленных активов.

### Функциональные возможности

- Управление проектно-техническим документооборотом, сокращение сроков разработки документации.
- Оперативный сбор и анализ данных о ходе реализации инвестиционного проекта, управление рисками, сроками и бюджетом.
- Формирование и реализация эффективной стратегии технического обслуживания и ремонта промышленного актива.

### Ключевые преимущества продукта

- Создание цифрового двойника для всех этапов жизненного цикла производственного актива.
- Интегрируемость с системами управления жизненным циклом продукта.
- Система выдерживает нагрузку более 15 тысяч пользователей.
- Собственный 3D-движок для web-среды.

### Ключевые показатели продукта

**До 40%**

Снижение временных издержек на выяснение причины срыва сроков

**До 30%**

Снижение временных затрат на обмен информацией с внешними контрагентами

**До 5%**

Снижение затрат на экспертизу документации инвестпроекта

Источник: данные компании

### Пример использования продукта

**Создание цифровой среды между головной организацией и дочерними обществами/подрядчиками**

**На 73%**

Снижение ошибок в документах



Создание единой цифровой среды управления инвестиционной деятельностью

**На 8%**

Сокращение сроков реализации проектов



Более трех тысяч пользователей платформы



Источник: данные компании

### Собственные продукты

**D Bimeister Data**  
Цифровой паспорт

**R Bimeister Right**  
Управление надёжностью

**F Bimeister Flow**  
Управление проектированием

**C Bimeister Control**  
Техобслуживание и ремонт

**C Bimeister Construct**  
Управление строительством

Источник: данные компании

### Замещаемые решения

AVEVA (AIM)

Источник: данные компании

## Enterchain: планирование и управление цепями поставок

**Enterchain** – создание высокоэффективных систем управления цепями поставок и планирования производства.

### Функциональные возможности

- Автоматизация и оптимизация системы управления цепями поставок.
- Прогнозирование спроса, планирование продаж и операций.
- Повышение операционной эффективности и уровня клиентского сервиса.

### Ключевые преимущества продукта

- Продукт Planmatic создан за рекордно короткие сроки (6 мес.) на замену OMP.
- Сложное интегрированное планирование поставок на базе собственного уникального отечественного продукта.
- Глубокая экспертиза в производственных и непроизводственных секторах (в т.ч. в сегменте FMCG).
- Доказанная эффективность благодаря десяткам комплексных проектов по оперативному графикованию.

### Ключевые показатели продукта

**На 20-50%**

Снижение запасов по всей цепочке процесса выпуска продукции

**До 30%**

Снижение упущенных продаж

**До 25%**

Повышение коэффициента полезного использования оборудования

Источник: данные компании

### Пример использования продукта


**Оптимизация планирования продаж, производства и поставок полипропиленовых пленок**

**100**  
млн руб./год

Снижение ошибок в документах

**9 мес.**

Срок окупаемости проектов



✓ Внедрена система комплексного планирования и оптимизации по маржинальности

✓ Проектирование и имплементация целевых процессов планирования

Источник: данные компании

### Собственные продукты



Источник: данные компании

### Замещаемые решения



Источник: данные компании

## Maintex: комплексный подход к организации эффективного управления основными фондами

Maintex – стратегическое управление основными фондами и цифровизация предприятий.

### Функциональные возможности

- Аудит текущей и разработка новой бизнес-модели управления основными фондами.
- Автоматизация бизнес-процессов управления систем технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОиР) и надежностью на базе современных цифровых инструментов класса EAM и APM.
- Реализация подхода прогнозной/предиктивной диагностики и аналитики с применением передовых российских инструментов.

### Ключевые преимущества продукта

- Совместно с Bimeister реализуется продукт Right.
- Разработка систем управления надежностью на базе ИИ-технологий.
- Специализированные решения для повышения эффективности проектов капитальных и остановочных ремонтов.
- Глубокая многолетняя экспертиза, >1 000 обученных специалистов по надежности и >100 реализованных проектов.

Ключевые показатели продукта

**На 80-90%**

Сокращение внеплановых простоев

**До 70%**

Сокращение отказов, приводящих к производственным потерям

**20-50%**

Экономия бюджетных затрат на ТОиР

Источник: данные компании

Пример использования продукта

**Сопровождение капитального ремонта металлургической печи взвешенной плавки**

**>80 млн долл.**

Эффект за счет сокращения сроков ремонта

**40%**

Сокращение длительности ежедневных оперативных штабов

**Крупный металлургический завод**



Рост выпуска продукции за счет сокращения сроков ремонта



Спланировано и оптимизировано более 1 000 задач

Источник: данные компании

Собственные продукты

**R Bimeister Right**  
Управление надежностью

**Продукты сторонних компаний**

Источник: данные компании

Замещаемые решения



GE VERNOVA

ORACLE  
PRIMAVERA

AVEVA

Источник: данные компании

## Exeplant: высокоэффективные системы управления производством

Exeplant – управление производственными процессами.

### Функциональные возможности

- Создание высокоэффективной системы управления производством.
- Снижение брака, потерь и других производственных издержек.
- Повышение эффективности работы оборудования за счет онлайн-мониторинга его загрузки и использования.

### Ключевые преимущества продукта

- Универсальная система для дискретных и непрерывных производств на базе собственных уникальных решений ExeMES и ExeReport.
- Независимость и интеграция с основными платформами на российском MES-рынке (СибКом Цифра, PSI-Mining и др.).
- Широкие каналы масштабирования бизнеса благодаря наличию >12 партнеров (САПРАН, Ахепix и др.).
- Развитая функциональность «из коробки» на базе no-code решений.

### Ключевые показатели продукта

**15-40%**

Снижение брака и повторной обработки

**15-20%**

Сокращение производственного цикла

**5-20%**

Снижение простоев оборудования

Источник: данные компании

### Пример использования продукта

**Крупная горнодобывающая компания**

**Внедрение MES на предприятии одновременно со строительством комбината**

**12-15%**

Снижение простоев и потерь



Автоматизированный учет: от разреза до отгрузки угля потребителям

**10%**

Рост производительности



Онлайн-мониторинг и расчет KPI

Источник: данные компании

### Собственные продукты

 **ExeMES**     **ExeReport**

Источник: данные компании

### Замещаемые решения

**AVEVA (MES)**

Источник: данные компании

## Visitech: повышение эффективности охраны труда и сокращение инцидентов

**Visitech** – повышение эффективности охраны труда и сокращение инцидентов.

### Функциональные возможности

- Автоматизация наряд-допускной системы медосмотров, управление рисками, обучением, специальная оценка условий труда и средств индивидуальной защиты.
- Автоматизация регистрации и учета небезопасных условий.
- Автоматизация процессов производственного контроля и контроля доступа в опасные зоны рабочего распорядка и выполнения операций.

### Ключевые преимущества продукта

- Модульная система с встроенным ИИ: от производственного контроля и аудита, до расследования происшествий и видеоаналитики.
- Технологии электронного наряд-допуска с высокоточной картографией и инструментарием мониторинга за состоянием объектов.
- Интеграция с системами геопозиционирования, видеоаналитики и промышленного интернета вещей.
- Высокая эффективность модулей, доказанная на проектах Газпром нефть шельфа, ММК, Татнефти и Сургутнефтегаза.

Ключевые показатели продукта

**>500 тыс.**

Пользователей из России и СНГ

**До 80%**

Экономический эффект на процессах ОТиПБ

**До 50%**

Снижение показателей травматизма

Источник: данные компании

Пример использования продукта

### Нефтегазовая компания

**Цифровизация процессов организации работ повышенной опасности, автоматизация этапов производственного контроля**

**10 тыс.**

Наряд-допусков формирует система ежегодно



Оцифрованы все процессы организации работ повышенной опасности

**5 тыс.**

Аудитов каждый год готовит система



Сокращение количества нарушений при проведении опасных работ на 75%

Источник: данные компании

Собственные продукты



Источник: данные компании

## Корпоративное обучение

**Корпоративное обучение** – инструмент улучшения ценностного предложения и эффективности операций Группы.

- **Обучение B2B-, B2G- и B2C-клиентов.** Обучение персонала и руководителей компаний и госпредприятий, а также физических лиц.
- **Образовательная поддержка f1AI.** Вывод на рынок и обучение по продуктам f1AI, а также обучение сотрудников f1AI.
- **Разработка контента и систем обучения.** Заказная разработка образовательного контента и систем обучения.

### Форматы обучения

- **Очно** в учебных классах в Москве и Санкт-Петербурге.
- **Онлайн** в любое удобное время для разных часовых поясов.
- **Электронные форматы** с доступом в любое время.

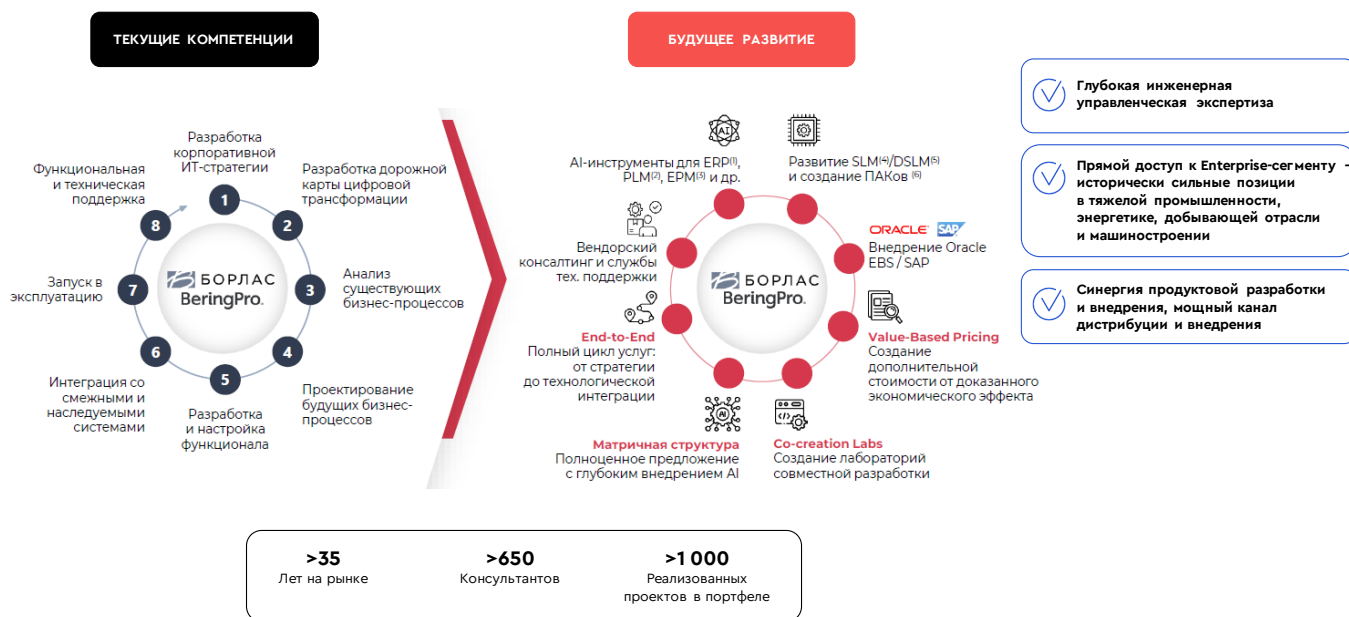
### Типы программ

- **Мастер-классы и курсы** от часа до нескольких дней.
- **Программы повышения квалификации** от 5 дней.
- **Программы профессиональной переподготовки** до года.

**Основные направления подготовки:** искусственный интеллект, разработка ПО, информационная безопасность, data science, big data, ИТ-инфраструктура, QA: тестирование ПО, лаборатория цифровой трансформации.

## Консалтинг

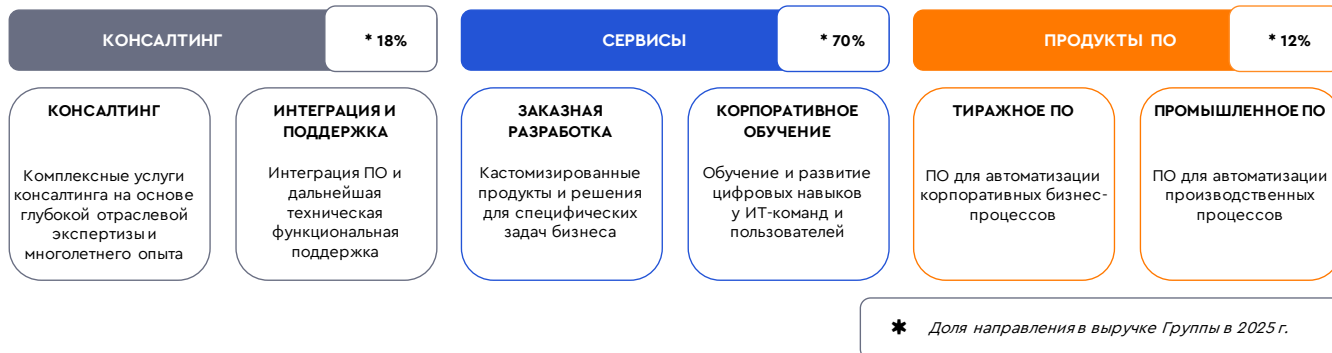
**Консалтинг** – синергии с компетенциями FabricaONE.AI усиливают позиции Группы как единого партнера по цифровой трансформации



Источник: данные компании

Комплексное предложение продуктов и сервисов с фокусом на ИИ, выстроенное вокруг потребностей клиентов

**ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КЛИЕНТОВ**



**КЛЮЧЕВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ**



Источник: данные компании

**SWOT-анализ**

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Масштабный, фундаментально привлекательный и растущий целевой рынок.</li> <li>• Лидерство в сегменте заказной разработки с кратным потенциалом роста выручки Группы за счет долгосрочных проектных контрактов.</li> <li>• Комплексное предложение продуктов и сервисов с фокусом на ИИ: от выявления потребности до разработки и интеграции ПО.</li> <li>• Высокоэффективная бизнес-модель на основе применения технологии ИИ.</li> <li>• Долгосрочные партнерства для цифровой трансформации бизнеса с широкой базой крупных клиентов.</li> <li>• Уверенный рост бизнеса и рентабельности на фоне растущей доли выручки от решений на основе ИИ.</li> <li>• Продуманная стратегия роста с фокусом на рост ИИ-выручки в продуктах и сервисах.</li> <li>• Опытная команда менеджмента и лучшие практики корпоративного управления.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В некоторых сегментах тиражного ПО Группа конкурирует с провайдерами традиционного программного обеспечения, не основанного на технологиях ИИ. Подобные провайдеры представлены на рынке продолжительное время, в результате чего обладают широкой клиентской базой в отдельных направлениях.</li> <li>• Продукты тиражного ПО опираются на технологии ИИ, находящиеся на начальной стадии развития. Резкие изменения в ландшафте ИИ-технологий могут потребовать от Группы крупных инвестиций для адаптации к изменениям.</li> <li>• Группа является бенефициаром ухода зарубежных игроков с российского ИТ-рынка. Возвращение на рынок зарубежных вендоров ПО и провайдеров сервисов может привести к снижению доли рынка Группы.</li> <li>• Группа находится в процессе трансформации, связанной с выделением из периметра материнской компании. Процесс трансформации может занять больше времени и потребовать большего объема инвестиций ресурсов для успешного завершения по сравнению с ожиданиями менеджмента.</li> <li>• Основным рынком распространения решений Группы является российский ИТ-рынок. Выход в дружественные страны может потребовать существенных инвестиций, в то время как некоторые глобальные сопоставимые компании оперируют на более крупном глобальном рынке.</li> </ul>
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Усиление рыночного присутствия.</li> <li>• Выход в новые перспективные продуктовые направления.</li> <li>• Развитие операционной бизнес-модели.</li> <li>• Неорганический рост и M&amp;A в направлении ИИ-ассистентов и ИИ-агентов в промышленности, ИИ-решений в управлении логистикой сетями и товарными остатками, решений в области ПАК с SLM для крупного бизнеса, а также компаний в области разработки со специализацией в новых секторах экономики.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Резкое падение ВВП и темпов роста российской экономики, в результате которого компании будут сокращать инвестиции в средства ИТ-инфраструктуры.</li> <li>• Рост ключевой ставки или ее сохранение на высоком уровне на горизонте 2 лет, что по цепочке может привести к снижению бюджетов на цифровизацию промышленного и розничного сегментов, где Компания активно представлена.</li> <li>• Существенное и долгосрочное укрепление рубля: поскольку большое количество крупнейших клиентов Компании – компании-экспортеры, укрепление рубля крайне негативно отразится на их бюджетах.</li> <li>• Отравление обучающих данных (data poisoning).</li> <li>• Атаки на этапе вывода (inference attacks) с целью извлечения конфиденциальной информации, а также компрометация цепочек поставок ИИ-библиотек и предобученных моделей.</li> <li>• Увеличение налогового бремени на ИТ-сектор.</li> </ul>

## РЫНКИ

### ИИ – главный технологический тренд десятилетия

На текущий момент ИИ является главным драйвером технологического прогресса в мировом масштабе. В ежегодном отчете Gartner «Top 10 Strategic Technology Trends for 2026» 7 из 10 ключевых трендов напрямую связаны с ИИ. По оценкам IDC, вклад ИИ в мировой ВВП к 2030 г. составит ~20 трлн долл., или 3,5% глобального ВВП.

Согласно совместному исследованию консалтинговой компании «Яков и партнеры» и Яндекса, эффект ИИ на российскую экономику оценивается в 8–13 трлн руб. к 2030 г., что соответствует до 5,5% ВВП. Экономический эффект достигается благодаря как оптимизации затрат, так и новой выручке за счет продуктовых инноваций и трансформации бизнес-моделей. Компании, участвовавшие в исследовании, оценили эффект на EBITDA от внедрения ИИ в 3,3% в 2024 г. и ожидали эффекта в течение следующего года на уровне 10,5%.

При этом участники исследования расценивают уровень внедрения ИИ-технологий в РФ как высокий (ниже, чем в странах-лидерах – США и Китае, но выше, чем в среднем по миру). Наиболее широко внедрение ИИ распространено в технологичных отраслях – ИТ и технологии, телеком и медиа, финансовый сектор, а отставание заметно в сельском хозяйстве, машиностроении и здравоохранении.

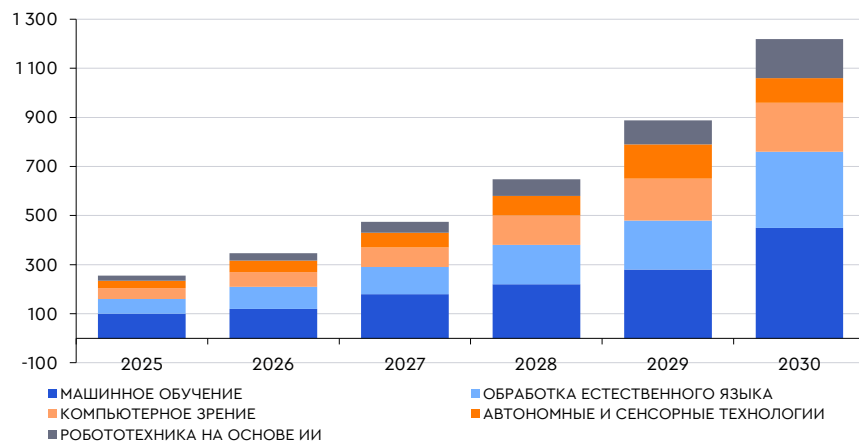
В рамках данного отчета мы разделяем рынок ИИ на три уровня:

1. Физическая инфраструктура (дата-центры, вычислительные ресурсы, системы хранения данных, сетевая инфраструктура).
2. LLM – алгоритм, обученный на больших массивах данных и способный распознавать и обрабатывать запросы на человеческом языке и формировать ответы. Является как самостоятельным пользовательским продуктом, так и основой для слоя ИИ-агентов.
3. ИИ-агенты/прикладное ИИ-ПО – ПО, которое использует ИИ для полноценного выполнения специфических задач автономно и с использованием внешних инструментов.

Уровни физической инфраструктуры и LLM являются наиболее капиталоемкими. Согласно оценкам Gartner, глобальные расходы на ИИ в 2026 г. составят 2,5 трлн долл., более половины из которых будет потрачено на физическую инфраструктуру. Ввиду высокой капиталоемкости и внешних ограничений на импорт оборудования уровни 1 и 2 недоступны широкому кругу игроков. В настоящий момент на российском рынке присутствуют два российских LLM – Алиса AI (Яндекс) и GigaChat (Сбер).

Уровень ИИ-агентов/прикладного ИИ-ПО выглядит наиболее перспективно с точки зрения как потенциала роста и монетизации рынка, так и относительно невысокой капиталоемкости этого сегмента.

Объем глобального рынка ИИ, млрд долл. США



Источник: Statista Market Insights

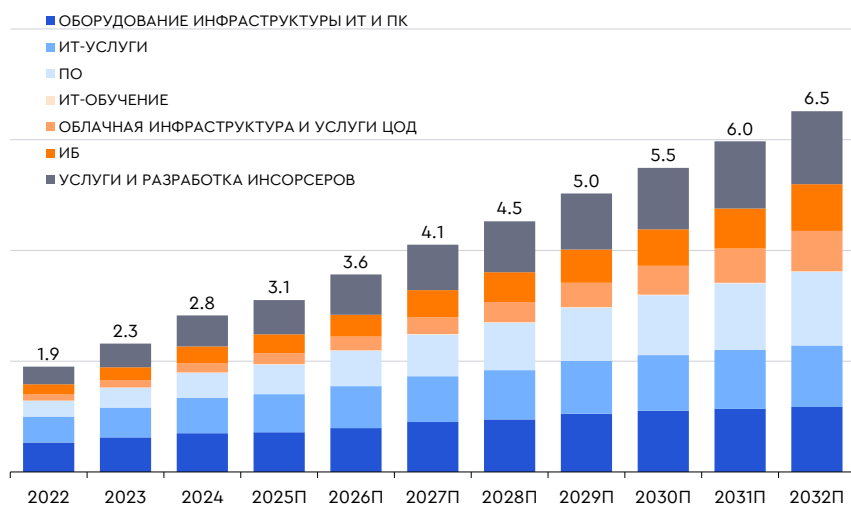
## Целевые рынки: заказная разработка и консалтинг, тиражное и промышленное ПО

В этом отчете мы используем классификацию и прогнозы российского рынка ИТ и его сегментов на основании отраслевого отчета Б1 от августа 2025 г.

Согласно отраслевому отчету Б1, прогнозный объем российского рынка ИТ по итогам 2025 г. оценивается в 3,1 трлн руб. Ожидается, что рынок будет расти среднегодовым темпом 11% до 2032 г. и достигнет 6,5 трлн руб.

Целевыми для FabricaONE.AI являются сегменты ПО, ИТ-услуг (подсегменты – заказная разработка и консалтинг) и ИТ-обучения.

Российский рынок ИТ, трлн руб.



Источник: Б1

### Заказная разработка

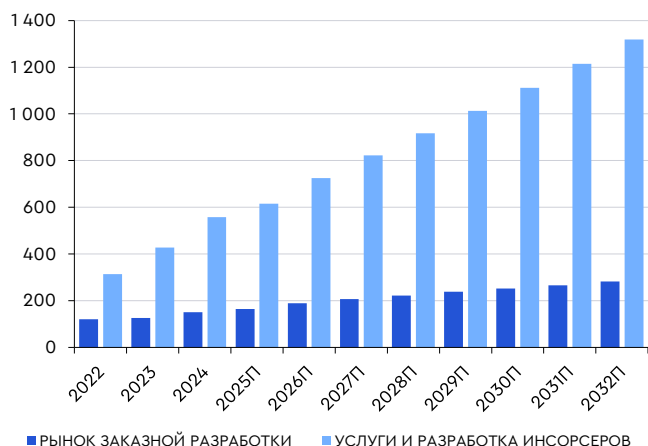
Прогнозный объем рынка заказной разработки в 2025 г. оценивается в 164 млрд руб. Ожидается, что к 2032 г. объем этого сегмента достигнет 282 млрд руб. (CAGR 8%). Рынок является высококонкурентным и фрагментированным: на нем присутствует более 30 значимых игроков, а доля лидера (FabricaONE.AI) составляет 11%.

На наш взгляд, прогноз объема и темпов роста сегмента заказной разработки выглядит достаточно консервативно и не учитывает сценарий миграции корпоративных клиентов с внутренней разработки на заказную. В пользу этого говорят как экономические факторы (дефицит качественных ИТ-кадров, более высокая стоимость собственной разработки по сравнению с заказной), так и регуляторные (согласно постановлению правительства, обоснованность трат госкомпаний на разработку собственного ПО и отказа от приобретения существующих на рынке коммерческих продуктов будет определяться правительственной комиссией).

По нашим расчетам, в случае реализации сценария частичной миграции внутренней разработки в заказную и сокращения сегмента собственных разработок с 20% ИТ-рынка в 2025 г. до 10% в 2032 г., объем рынка заказной разработки к 2032 г. достигнет 934 млрд руб., а среднегодовой темп роста составит 28%, что сделает заказную разработку одним из наиболее быстрорастущих сегментов ИТ-рынка.

В сегменте заказной разработки FabricaONE.AI представлена двумя компаниями – «Белл Интегратор» и «Девелоника» – и является крупнейшим игроком рынка с долей 11%. Мы ожидаем, что FabricaONE.AI продолжит укреплять свои рыночные позиции как неорганически – путем сделок M&A, так и органически – за счет высокой эффективности, достигаемой с помощью инструментов ИИ и высокого уровня утилизации персонала, что обеспечивает более низкую себестоимость продукта по сравнению с рынком.

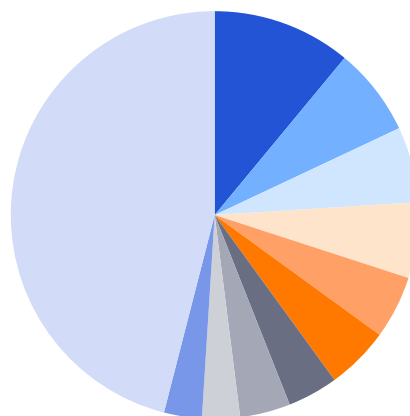
Рынок заказной и внутренней разработки, млрд руб.



Источник: Б1

Ключевые игроки рынка заказной разработки

- FABRICAONE.AI
- БФТ-ХОЛДИНГ
- ЛАНИТ
- ЛИГА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
- IT-ONE
- БАРС ГРУПП
- IBS
- АЙТЕКО
- ОТП
- SIMBIRSOFT
- ПРОЧИЕ



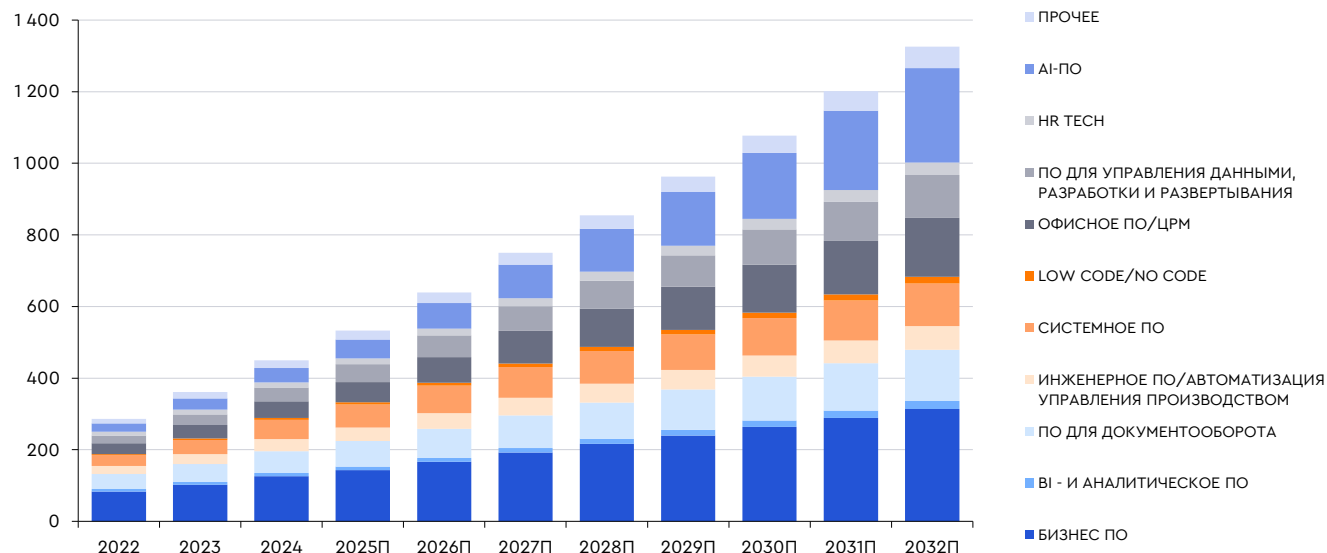
Источник: Б1

### Тиражное и промышленное ПО

ПО является одним из наиболее емких и быстрорастущих сегментов ИТ-рынка: его прогнозный объем в 2025 г. оценивается в 533 млрд руб., а к 2032 г. он должен достигнуть 1,3 трлн руб. (CAGR 14%). При этом рынок сильно фрагментирован как по типам ПО, так и по ключевым игрокам в каждом из его подсегментов. Наиболее перспективным является сегмент AI-ПО (CAGR 26%).

В портфель FabricaONE.AI входит более 50 наименований тиражного и промышленного ПО, что делает ее лидером по широте продуктового предложения. Объем портфеля позволяет предлагать клиентам гибкие варианты комбинаций продуктов в зависимости от их потребностей.

Рынок ПО, млрд руб.



Источник: Б1

## ПРОГНОЗНАЯ МОДЕЛЬ

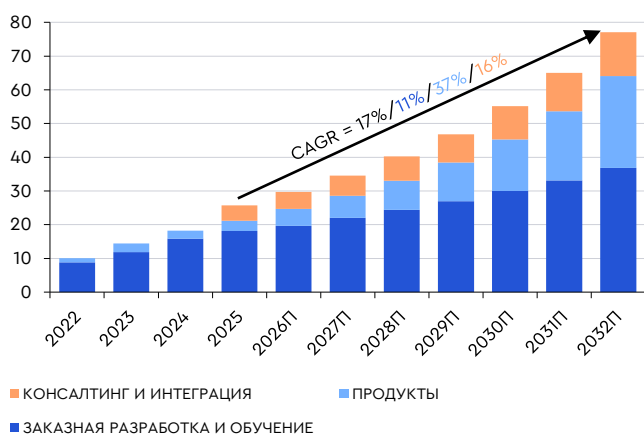
### Периметр консолидации для целей прогнозирования

В базовом сценарии наши прогнозы основываются на финансовых показателях в текущем периметре с учетом проформа консолидации сегмента «Консалтинг» начиная с 2025 г.

### Выручка

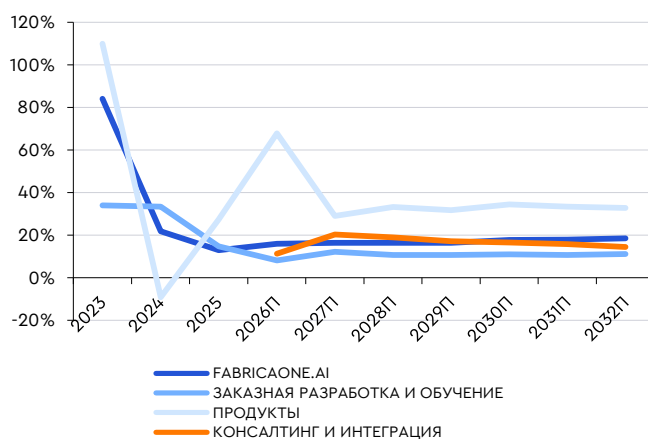
По нашим оценкам, органический среднегодовой темп роста выручки до 2032 г. составит 17%. Основным драйвером роста станет сегмент продуктов (Тиражное и промышленное ПО).

Динамика выручки FabricaONE.AI, млрд руб.



Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

Темпы роста выручки FabricaONE.AI, % г/г

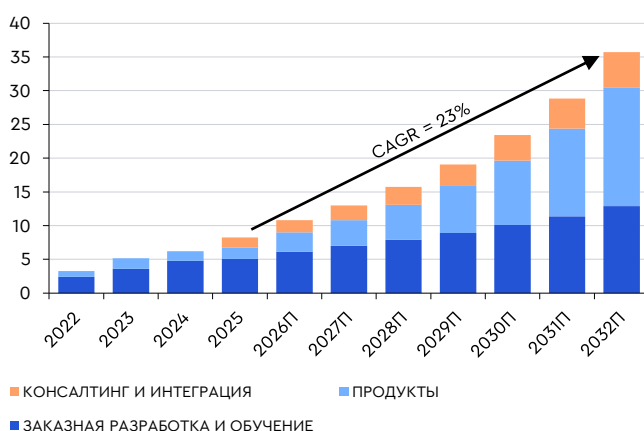


Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

### Валовая прибыль

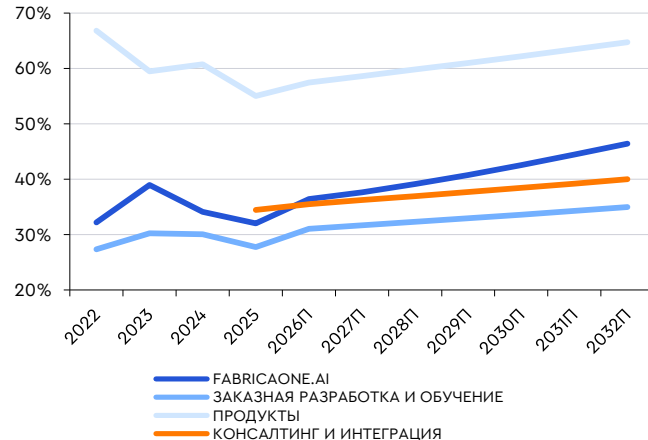
По нашим прогнозам, валовая прибыль FabricaONE.AI вырастет с 8,2 млрд руб. в 2025 г. до 35,7 млрд руб. в 2032 г. (CAGR 23%), а рентабельность вырастет с 32% до 45,8%. Основным драйвером роста валовой прибыли и рентабельности станет увеличение доли тиражного и промышленного ПО, а также повышение эффективности по мере роста использования технологий ИИ в собственной разработке и коммерческих продуктах.

Динамика валовой прибыли FabricaONE.AI, млрд руб.



Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

Рентабельность валовой прибыли FabricaONE.AI, % г/г

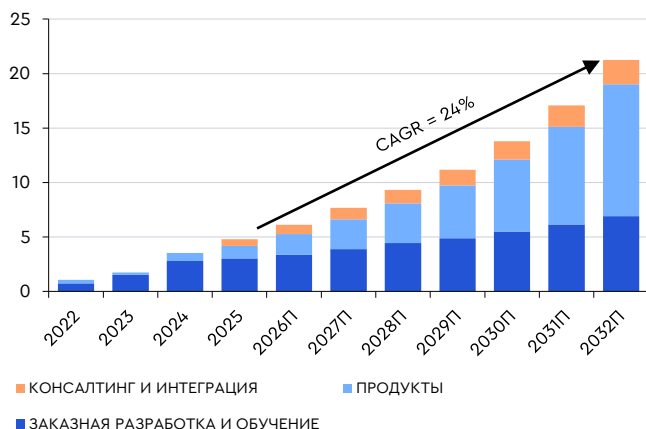


Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

## ЕБИТДА

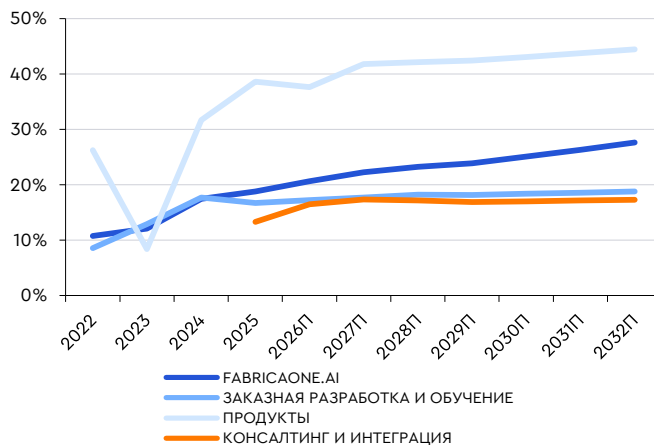
Мы прогнозируем увеличение ЕБИТДА FabricaONE.AI с 4,8 млрд руб. в 2025 г. до 21,3 млрд руб. в 2032 г. (CAGR 24%) и повышение рентабельности с 18,8% до 27,6% также по причине роста доли более высокомаржинального сегмента тиражного/промышленного ПО в структуре бизнеса.

Динамика ЕБИТДА FabricaONE.AI, млрд руб.



Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

Рентабельность ЕБИТДА FabricaONE.AI, % г/г

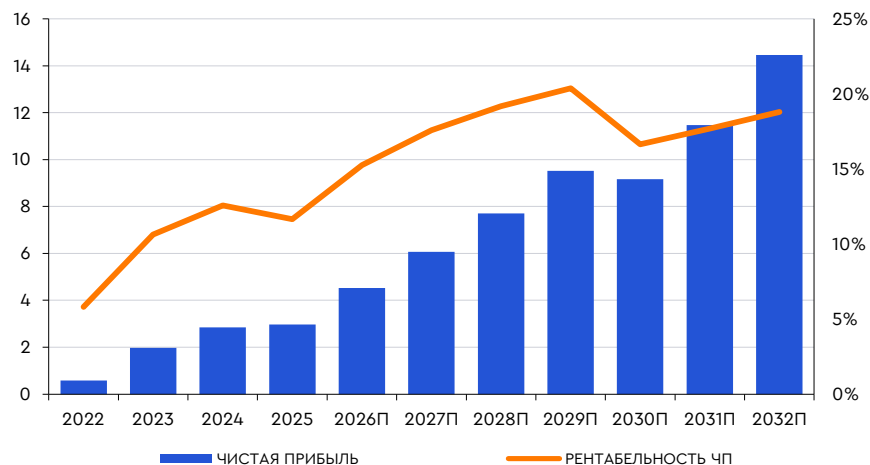


Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

## Финансовые расходы, чистая прибыль

По нашим прогнозам, чистая прибыль вырастет с 3 млрд руб. в 2025 г. до 14,4 млрд руб. в 2032 г. (CAGR 25%). Основная часть прибыли FabricaONE.AI формируется компаниями-участниками особых экономических зон (ОЭЗ), и историческая эффективная налоговая ставка составляет 1%. В нашем прогнозе мы предполагаем эффективную ставку налога на уровне 1% до 2029 г. включительно и 25% – начиная с 2030 г.

Динамика чистой прибыли (л. шк.) и рентабельности (пр. шк.), млрд руб.



Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

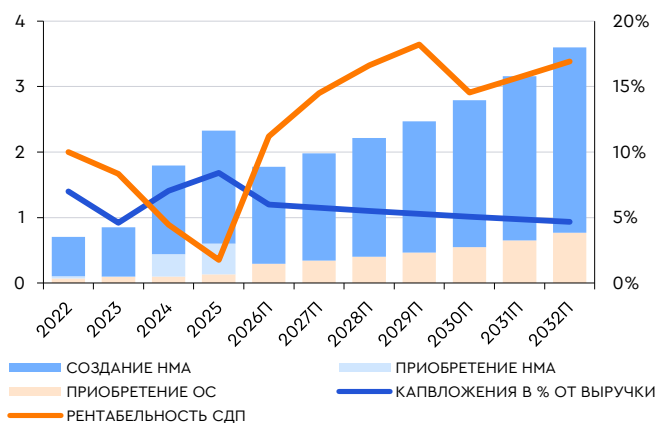
## Капитальные расходы, свободный денежный поток

Традиционно основной статьёй капитальных расходов производителей ПО являются расходы на создание и приобретение нематериальных активов (НМА). При прогнозировании капитальных расходов мы ориентируемся на прогнозы менеджмента, подразумевающие снижение капитальных расходов на разработку в % от выручки до 4-5%.

С учетом указанного профиля изменения капитальных вложений СДП увеличится с 453 млн руб. в 2025 г. до 13 млрд руб. в 2032 г. (CAGR 62%).

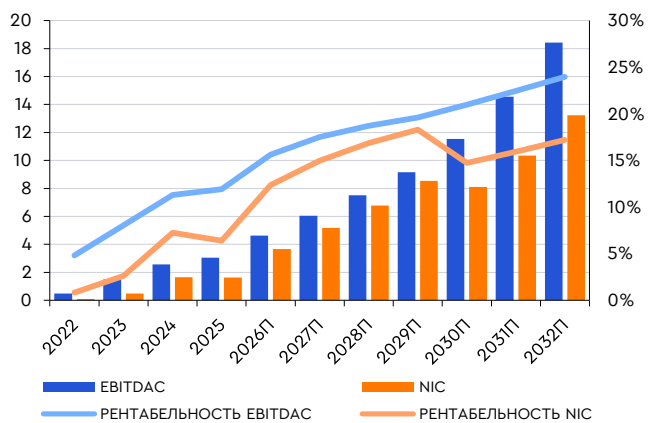
Отраслевые показатели EBITDAC<sup>1</sup> и NIC<sup>2</sup> демонстрируют рост до 2032 г. на 31% и 40% соответственно.

Динамика капитальных расходов и СДП FabricaONE.AI, млрд руб.



Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

Динамика EBITDAC и NIC FabricaONE.AI, % г/г



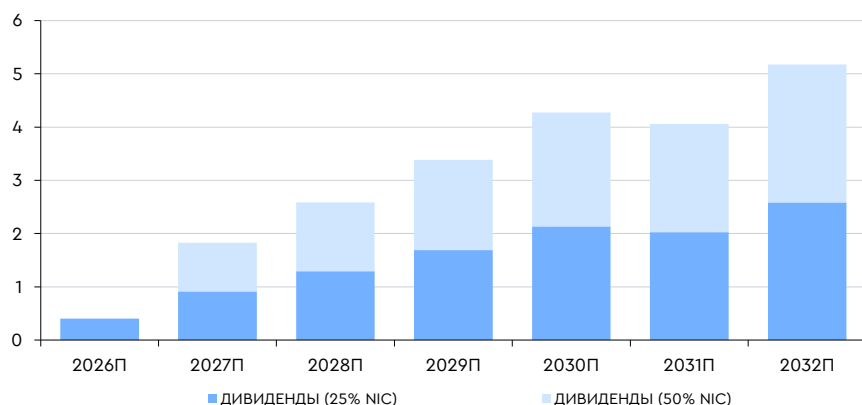
Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

## Дивиденды

FabricaONE.AI планирует принять дивидендную политику с коэффициентом выплат 25–50% NIC с первой выплатой в 2026 г. Компания планирует направить на дивиденды в 2026 г. 400 млн руб., что соответствует 25% проформа NIC 2025 г.

По нашим прогнозам, к 2032 г. объем дивидендов сможет достигнуть 2,6–5,2 млрд руб. в зависимости от коэффициента выплат. С учетом того, что M&A является важной частью стратегии FabricaONE.AI, в качестве базового сценария мы рассматриваем более консервативный уровень выплат – 25% NIC.

Прогноз дивидендных выплат, млрд руб.



Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

<sup>1</sup> EBITDAC - управленческий показатель, который отличается от показателя EBITDA на сумму капитализированных расходов на разработку ПО, состоящих из вознаграждений сотрудникам и сопутствующих налогов

<sup>2</sup> NIC - управленческий показатель, который отличается от показателя «Чистая прибыль» на сумму капитализированных расходов на разработку ПО, состоящих из вознаграждений сотрудникам и сопутствующих налогов, а также на сумму амортизации такого ПО

## ОЦЕНКА

### Методика оценки

Для оценки справедливой стоимости FabricaONE.AI мы использовали средневзвешенную оценку, полученную двумя методами – дисконтированием денежных потоков (ДДП) и сравнительным методом на основании рыночных мультипликаторов.

### Метод ДДП

Метод ДДП позволяет оценить справедливую стоимость бизнеса на основании долгосрочных прогнозов финансовых показателей и является нашим предпочтительным методом при оценке справедливой стоимости публичных компаний.

На постпрогнозной стадии мы используем терминальный темп роста на уровне 4%, который является базовым для оценки компаний технологического сектора по нашей методологии.

#### Параметры модели дисконтирования

	ЗНАЧЕНИЕ	КОММЕНТАРИЙ
Безрисковая ставка	14,5%	Доходность 10-летних ОФЗ.
Премия за рыночный риск	7,0%	Усредненное значение дифференциала индексов полной доходности акций и облигаций Московской биржи.
Beta	1,18	Усредненный эмпирический коэффициент Beta по отраслям информационных и компьютерных сервисов и разработки ПО.
Специфическая риск-премия	2,0%	Размер, ликвидность, отраслевые риски.
<b>Ставка дисконтирования</b>	<b>24,8</b>	
<b>Постпрогнозный темп роста</b>	<b>4,0%</b>	Базовый уровень = 4%.

Источник: оценка Газпромбанка

### Дисконтирование денежных потоков

#### Модель ДДП, млн руб.

	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	2032П
ЕБИТДА	6 109	7 671	9 325	11 167	13 789	17 075	21 263
(-) Налог	-46	-61	-78	-96	-3 053	-3 824	-4 820
(+/-) Изменение оборотного капитала	-446	-364	-390	-439	-628	-788	-1 008
(-) Инвестиции	-1 776	-1 982	-2 213	-2 470	-2 790	-3 159	-3 597
(+/-) Лизинг, проценты	-827	-617	-383	-130	124	238	384
<b>СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК</b>	<b>3 015</b>	<b>4 647</b>	<b>6 261</b>	<b>8 032</b>	<b>7 442</b>	<b>9 541</b>	<b>12 222</b>
<b>ДИСКОНТИРОВАННЫЙ СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК</b>		<b>2 602</b>	<b>4 323</b>	<b>4 445</b>	<b>3 301</b>	<b>3 392</b>	<b>3 483</b>

Источник: оценка Газпромбанка

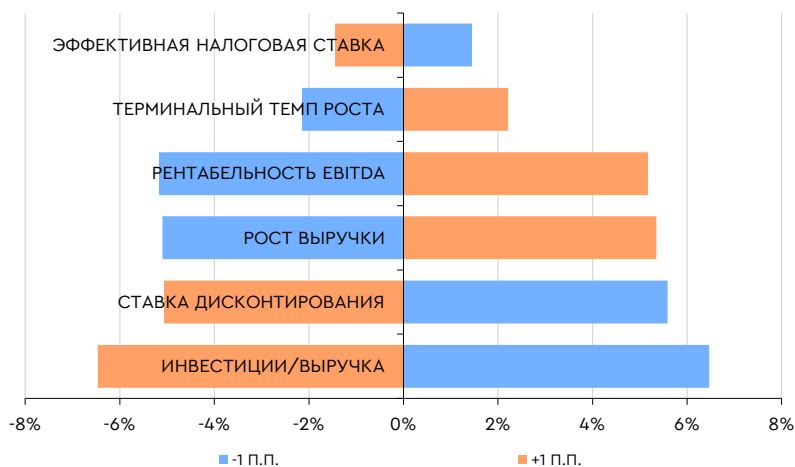
#### Оценка справедливой стоимости

Приведенная стоимость денежных потоков, млн руб.	21 546
+ Стоимость переходного периода, млн руб.	8 495
+ Стоимость терминального периода, млн руб.	7 008
<b>Стоимость акционерного капитала, млн руб.</b>	<b>37 049</b>

Источник: оценки Газпромбанка

Справедливая стоимость капитала FabricaONE.AI на основании метода ДДП составляет 37 млрд руб. Мы также провели анализ чувствительности справедливой стоимости к изменению ключевых параметров модели.

#### Анализ чувствительности



Источник: оценка Газпромбанка

## Сравнительный метод

Сравнительный метод на основании рыночных мультипликаторов является наиболее распространенным и популярным на российском рынке. Он позволяет оценить бизнес компании на основании текущих рыночных оценок сопоставимых компаний. Сравнительный подход не учитывает долгосрочных различий в динамике финансовых показателей, однако позволяет более точно учитывать текущие настроения участников рынка.

На основании сравнительного метода справедливая стоимость капитала составляет 29,9 млрд руб.

#### Рыночные мультипликаторы российских публичных компаний технологического сектора

КОМПАНИЯ	EV/EBITDA		EV/EBITDAC		P/E		P/NIC	
	2026П	2027П	2026П	2027П	2026П	2027П	2026П	2027П
Яндекс	5,0x	3,9x			11,0x	8,0x		
Озон	6,7x	4,7x			8,9x	5,1x		
ВК	5,6x	3,6x			n.m.	n.m.		
HeadHunter	5,9x	4,7x			7,9x	6,2x		
ЦИАН	7,7x	5,1x			12,1x	8,3x		
Positive Technologies	6,8x	5,2x	11,5x	7,1x	9,3x	6,7x	16,8x	8,9x
Астра	7,7x	5,1x	7,5x	5,0x	7,6x	5,1x	8,9x	5,9x
Диасофт	3,9x	3,1x	5,9x	4,7x	5,3x	4,2x	6,6x	5,2x
Аренадата	4,8x	3,5x	4,9x	3,6x	5,6x	4,2x	5,7x	4,3x
Базис	3,8x	2,7x	6,5x	4,5x	5,3x	4,0x	6,8x	4,8x
<b>Медиана</b>	<b>5,8x</b>	<b>4,3x</b>	<b>6,5x</b>	<b>4,7x</b>	<b>7,9x</b>	<b>5,1x</b>	<b>6,8x</b>	<b>5,2x</b>
<b>EV, млн руб.</b>	<b>35 243</b>	<b>33 078</b>	<b>29 993</b>	<b>28 122</b>				
-Чистый долг (31.12.2025), млн руб.	-1 361	-1 361	-1 361	-1 361				
<b>Стоимость акционерного капитала, млн руб.</b>	<b>33 882</b>	<b>31 717</b>	<b>28 632</b>	<b>26 761</b>	<b>35 839</b>	<b>30 912</b>	<b>24 992</b>	<b>26 718</b>
<b>Справедливая стоимость, млн руб.</b>	<b>29 932</b>							

Источник: данные компаний, оценки Газпромбанка

## Целевая стоимость

Для определения целевой стоимости капитала FabricaONE.AI мы использовали оценки, полученные методами ДДП и сравнительным с равными весами (50%). Итоговая целевая стоимость капитала составляет 33,5 млрд руб.

### Оценка справедливой стоимости

Метод ДДП, млн руб.	37 049
Сравнительный метод, млн руб.	29 932
<b>Справедливая стоимость, млн руб.</b>	<b>33 490</b>

Источник: оценки Газпромбанка

## Позиционирование внутри российского технологического сектора

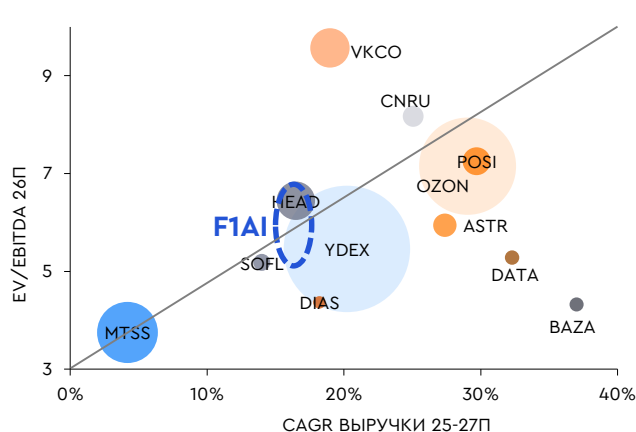
Мы сравнили прогнозные показатели среднесрочного роста выручки и рентабельности по EBITDA FabricaONE.AI с другими компаниями технологического сектора. По этим метрикам FabricaONE.AI находится несколько ниже медианных значений по сектору. По нашим расчетам, диапазон справедливой стоимости подразумевает мультипликатор «EV/EBITDA '26П» на уровне 4,9–6,1x.

### Рост против рентабельности российских технологических компаний



Источник: Газпромбанк

### Сравнительная стоимость российских технологических компаний



Источник: Газпромбанк

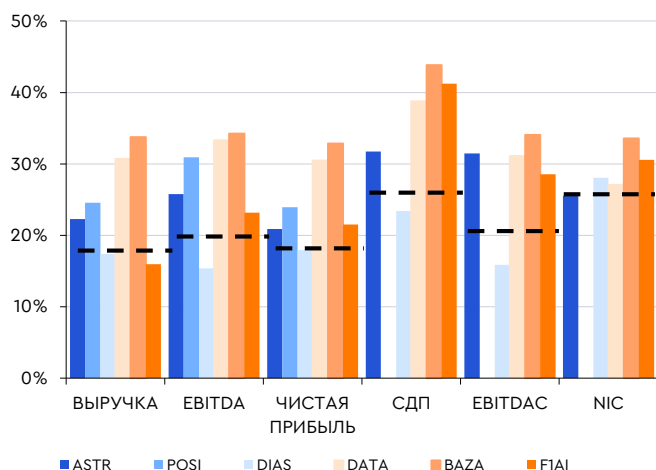
Мы также сравнили FabricaONE.AI с вендорами корпоративного ПО по отраслевому показателю «EV/EBITDAC», который позволяет нивелировать разницу в подходах к капитализации расходов на разработку.

По своей природе капитализированные расходы на разработку представляют собой расходы на персонал, задействованный в создании нематериальных активов. В результате при одинаковых расходах на разработку рентабельность по EBITDA компаний со значительной долей капитализированных расходов будет выше, чем у компаний с их небольшой долей. Таким образом, по традиционному мультипликатору «EV/EBITDA» компании с высоким уровнем капитализации будут выглядеть недооцененными относительно компаний с низким уровнем капитализации.

Из-за высокой доли сегментов заказной разработки и консалтинга в структуре выручки и EBITDA уровень капитализации расходов на разработку в % от выручки ниже, чем в среднем по сегменту вендоров корпоративного ПО.

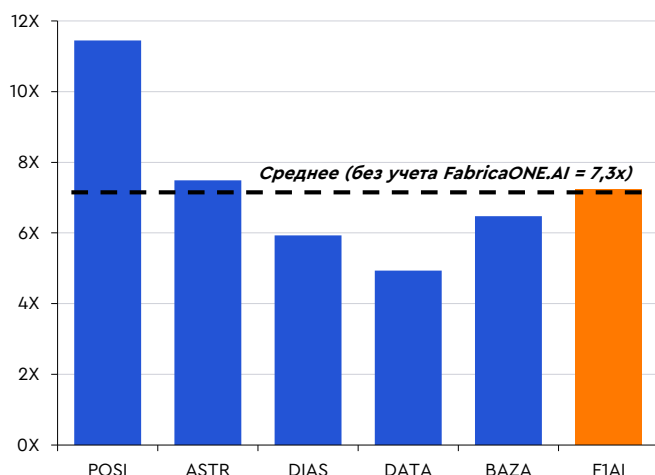
По среднему значению диапазона оценки FabricaONE.AI оценивается на уровне среднего по сегменту значения мультипликатора «EV/EBITDAC» (7,3x).

CAGR ключевых показателей, 2024-2030П



Источник: Газпромбанк

Сравнительная стоимость вендоров ПО по EV/ЕБИТДАС '26П



Источник: Газпромбанк

Рыночные мультипликаторы международных публичных компаний-аналогов FabricaONE.AI

КОМПАНИЯ	СТРАНА	EV/ВЫРУЧКА			EV/ЕБИТДА			P/E		
		2026П	2027П	2028П	2026П	2027П	2028П	2026П	2027П	2028П
Accenture	США	1,6x	1,5x	1,4x	8,4x	7,8x	7,2x	13,8x	12,9x	11,9x
Capgemini	США	1,0x	1,0x	1,0x	6,4x	6,1x	5,8x	8,3x	7,7x	7,3x
Cognizant Technology Solutions	США	1,3x	1,2x	1,1x	6,8x	6,3x	5,9x	10,8x	10,1x	9,4x
Infosys.	США	2,9x	2,6x	2,5x	12,1x	11,1x	10,3x	18,3x	17,0x	15,8x
Tata Consultancy Services	Индия	3,1x	3,0x	2,8x	11,5x	10,9x	10,3x	16,5x	15,5x	14,8x
Wipro	Индия	1,8x	1,8x	1,7x	9,3x	8,8x	8,5x	15,9x	15,0x	14,5x
Globant	США	1,0x	0,9x	0,9x	4,9x	4,5x	4,3x	7,7x	7,0x	6,4x
Endava	США	0,5x	0,5x	0,5x	4,2x	3,4x	2,9x	4,3x	3,8x	3,1x
EPAM Systems	США	1,0x	0,9x	0,8x	5,7x	5,1x	4,6x	9,7x	8,8x	8,1x
Oracle Corporation	США	9,5x	7,1x	4,9x	17,6x	13,4x	9,9x	23,5x	21,6x	15,9x
Microsoft Corporation	США	9,5x	8,3x	7,1x	16,0x	13,4x	11,3x	25,1x	22,0x	18,9x
<b>Медиана</b>		<b>1,6x</b>	<b>1,5x</b>	<b>1,4x</b>	<b>8,4x</b>	<b>7,8x</b>	<b>7,2x</b>	<b>15,9x</b>	<b>15,0x</b>	<b>14,5x</b>

Источник: Finbox, оценки Газпромбанка

## СЦЕНАРНЫЙ АНАЛИЗ: ВЛИЯНИЕ M&A НА ОЦЕНКУ

В базовом сценарии мы производили оценку FabricaONE.AI в текущем периметре, т.е. без учета будущих сделок слияний и поглощений. Однако M&A является важным элементом стратегии FabricaONE.AI, и мы смоделировали сценарий неорганического роста с оценкой его влияния на справедливую стоимость.

Для оценки эффекта от M&A мы использовали метод ДДП, поскольку сравнительный метод не позволяет охватить долгосрочный эффект от сделок. Для моделирования мы использовали следующие предположения:

- Целевой объем сделок M&A – 50% от чистого денежного потока предыдущего года.
- Цели M&A – компании из сегмента тиражного и промышленного ПО.
- Целевой мультипликатор приобретений – 4x EV/EBITDA.

При перечисленных параметрах справедливая стоимость, полученная методом ДДП, составляет 39,1 млрд руб. (+6% к базовому сценарию). Снижение СДП в прогнозном периоде компенсируется долгосрочными эффектами в виде ускорения темпов роста и повышения рентабельности в постпрогнозном периоде.

Модель ДДП, млн руб.

	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	2032П
EBITDA	6 120	8 153	10 105	12 431	15 738	19 414	24 937
(-) Налог	-46	-65	-82	-103	-3 322	-4 124	-5 375
(+/-) Изменение оборотного капитала	-450	-479	-493	-603	-861	-975	-1 425
(-) Инвестиции	-1 820	-3 172	-3 742	-4 574	-5 534	-5 231	-7 358
(+/-) Лизинг, проценты	-827	-649	-485	-311	-145	-131	-36
<b>СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК</b>	<b>2 978</b>	<b>3 788</b>	<b>5 303</b>	<b>6 840</b>	<b>5 876</b>	<b>8 953</b>	<b>10 742</b>
<b>ДИСКОНТИРОВАННЫЙ СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК</b>		<b>2 146</b>	<b>3 654</b>	<b>3 778</b>	<b>2 601</b>	<b>3 177</b>	<b>3 055</b>

Источник: оценка Газпромбанка

Оценка справедливой стоимости, млн руб.

Приведенная стоимость денежных потоков	18 413
+ Стоимость переходного периода	11 006
+ Стоимость терминального периода	9 674
<b>Стоимость акционерного капитала</b>	<b>39 093</b>

Источник: оценки Газпромбанка

Исторические и прогнозные финансовые результаты, млн руб.

	2022	2023	2024	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	2032П	CAGR 2025- 2032П
<b>ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ*</b>												
<b>ВЫРУЧКА</b>	<b>10 090</b>	<b>18 575</b>	<b>22 615</b>	<b>25 542</b>	<b>29 601</b>	<b>34 477</b>	<b>40 143</b>	<b>46 720</b>	<b>55 008</b>	<b>64 880</b>	<b>76 931</b>	<b>17%</b>
Себестоимость	-6 842	-11 337	-14 902	-17 360	-18 820	-21 492	-24 419	-27 681	-31 607	-36 048	-41 221	
Валовая прибыль	<b>3 248</b>	<b>7 238</b>	<b>7 713</b>	<b>8 182</b>	<b>10 782</b>	<b>12 985</b>	<b>15 725</b>	<b>19 039</b>	<b>23 402</b>	<b>28 833</b>	<b>35 711</b>	
Административные расходы	-2 309	-5 084	-4 565	-5 035	-5 694	-6 597	-7 973	-9 770	-11 877	-14 437	-17 601	
Прочие доходы/(расходы)	-117	73	23	200	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Операционная прибыль</b>	<b>822</b>	<b>2 227</b>	<b>3 171</b>	<b>3 347</b>	<b>5 088</b>	<b>6 388</b>	<b>7 752</b>	<b>9 269</b>	<b>11 525</b>	<b>14 396</b>	<b>18 110</b>	<b>27%</b>
Финансовые доходы/(расходы) и прочие	-217	-232	-359	-436	-524	-265	28	348	686	901	1 170	
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>605</b>	<b>1 995</b>	<b>2 812</b>	<b>2 911</b>	<b>4 564</b>	<b>6 124</b>	<b>7 779</b>	<b>9 617</b>	<b>12 211</b>	<b>15 296</b>	<b>19 280</b>	<b>31%</b>
Налог на прибыль	-19	-20	30	63	-46	-61	-78	-96	-3 053	-3 824	-4 820	
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	<b>586</b>	<b>1 975</b>	<b>2 842</b>	<b>2 974</b>	<b>4 518</b>	<b>6 062</b>	<b>7 701</b>	<b>9 521</b>	<b>9 159</b>	<b>11 472</b>	<b>14 460</b>	<b>25%</b>
<b>Скорр. ЕБИТДА</b>	<b>1 084</b>	<b>2 248</b>	<b>3 947</b>	<b>4 803</b>	<b>6 109</b>	<b>7 671</b>	<b>9 325</b>	<b>11 167</b>	<b>13 789</b>	<b>17 075</b>	<b>21 263</b>	<b>24%</b>
Рентабельность	10,7%	12,1%	17,5%	18,8%	20,6%	22,2%	23,2%	23,9%	25,1%	26,3%	27,6%	
ЕБИТДАС	484	1 494	2 558	3 041	4 629	6 033	7 513	9 164	11 548	14 565	18 436	<b>29%</b>
НИС	82	488	1 638	1 628	3 656	5 165	6 766	8 545	8 113	10 345	13 227	<b>35%</b>
<b>БАЛАНС</b>												
Основные средства	96	113	193	174	333	475	597	696	772	822	846	
Нематериальные активы	1 170	1 697	4 229	5 558	6 420	7 317	8 252	9 228	10 274	11 402	12 635	
Прочие внеоборотные активы	266	520	619	2 048	2 083	2 096	2 089	2 064	2 031	1 996	1 968	
<b>Внеоборотные активы</b>	<b>1 532</b>	<b>2 330</b>	<b>5 041</b>	<b>7 780</b>	<b>8 837</b>	<b>9 889</b>	<b>10 939</b>	<b>11 989</b>	<b>13 077</b>	<b>14 220</b>	<b>15 449</b>	<b>10%</b>
Дебиторская задолженность	1 829	2 680	3 742	5 559	6 442	7 504	8 737	10 168	11 972	14 121	16 743	
Прочие оборотные активы	132	404	476	491	559	642	737	848	988	1 155	1 358	
Денежные средства и эквиваленты	2 013	1 908	2 826	2 922	5 530	9 262	14 232	20 572	25 878	33 391	43 027	
<b>Оборотные активы</b>	<b>3 974</b>	<b>4 992</b>	<b>7 044</b>	<b>8 972</b>	<b>12 532</b>	<b>17 408</b>	<b>23 706</b>	<b>31 589</b>	<b>38 838</b>	<b>48 667</b>	<b>61 129</b>	<b>32%</b>
<b>АКТИВЫ</b>	<b>5 506</b>	<b>7 322</b>	<b>12 556</b>	<b>17 205</b>	<b>21 369</b>	<b>27 297</b>	<b>34 645</b>	<b>43 578</b>	<b>51 916</b>	<b>62 886</b>	<b>76 578</b>	<b>24%</b>
Акционерный капитал и резервы	330	418	1 667	4 017	3 858	3 858	3 858	3 858	3 858	3 858	3 858	
Нераспределенная прибыль/непокрытый убыток	1 744	2 538	4 267	4 679	8 956	14 091	20 508	28 362	35 418	44 898	56 799	
<b>КАПИТАЛ</b>	<b>2 074</b>	<b>2 956</b>	<b>5 934</b>	<b>8 696</b>	<b>12 814</b>	<b>17 949</b>	<b>24 366</b>	<b>32 220</b>	<b>39 276</b>	<b>48 756</b>	<b>60 657</b>	<b>32%</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>295</b>	<b>473</b>	<b>1 170</b>	<b>1 080</b>	<b>1 097</b>	<b>1 104</b>	<b>1 100</b>	<b>1 088</b>	<b>1 071</b>	<b>1 053</b>	<b>1 040</b>	<b>-1%</b>
Контрактные обязательства	481	580	350	386	426	489	563	651	756	878	1 023	
Кредиторская задолженность	1 277	2 275	2 536	3 383	3 736	4 281	4 937	5 708	6 628	7 695	8 966	
Прочие краткосрочные обязательства	1 379	1 038	2 548	3 366	3 295	3 474	3 678	3 910	4 184	4 505	4 893	
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>3 137</b>	<b>3 893</b>	<b>5 434</b>	<b>7 135</b>	<b>7 458</b>	<b>8 244</b>	<b>9 179</b>	<b>10 269</b>	<b>11 568</b>	<b>13 077</b>	<b>14 882</b>	<b>11%</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>3 432</b>	<b>4 366</b>	<b>6 604</b>	<b>8 215</b>	<b>8 555</b>	<b>9 348</b>	<b>10 279</b>	<b>11 357</b>	<b>12 640</b>	<b>14 131</b>	<b>15 921</b>	<b>10%</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>5 506</b>	<b>7 322</b>	<b>12 556</b>	<b>17 205</b>	<b>21 369</b>	<b>27 297</b>	<b>34 645</b>	<b>43 578</b>	<b>51 916</b>	<b>62 886</b>	<b>76 578</b>	<b>24%</b>
<b>ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДС</b>												
Прибыль до налогообложения	605	1 607	2 564	2 551	4 564	6 124	7 779	9 617	12 211	15 296	19 280	
Износ и амортизация	247	356	534	847	1 022	1 283	1 573	1 897	2 264	2 679	3 154	
Прочие неденежные корректировки	236	161	384	406	524	265	-28	-348	-686	-901	-1 170	
Изменение оборотного капитала	646	297	-800	-1 166	-446	-364	-390	-439	-628	-788	-1 008	
Сальдо процентных и налоговых доходов/(расходов)	-18	-17	-34	-35	-46	-61	-78	-96	-3 053	-3 824	-4 820	
<b>Операционный денежный поток</b>	<b>1 716</b>	<b>2 404</b>	<b>2 648</b>	<b>2 603</b>	<b>5 617</b>	<b>7 246</b>	<b>8 857</b>	<b>10 631</b>	<b>10 108</b>	<b>12 462</b>	<b>15 435</b>	<b>29%</b>
Приобретение ОС	-69	-91	-96	-131	-296	-345	-401	-467	-550	-649	-769	
Приобретение НМА	-637	-762	-1 494	-2 019	-1 480	-1 638	-1 811	-2 003	-2 240	-2 510	-2 828	
Прочая инвестиционная деятельность	-58	-1 044	-1 036	118	262	444	668	923	1 200	1 358	1 577	
<b>Инвестиционный денежный поток</b>	<b>-764</b>	<b>-1 897</b>	<b>-2 626</b>	<b>-2 032</b>	<b>-1 514</b>	<b>-1 539</b>	<b>-1 545</b>	<b>-1 547</b>	<b>-1 590</b>	<b>-1 801</b>	<b>-2 020</b>	<b>0%</b>
<b>СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК</b>	<b>1 010</b>	<b>1 551</b>	<b>1 058</b>	<b>453</b>	<b>3 841</b>	<b>5 263</b>	<b>6 644</b>	<b>8 161</b>	<b>7 317</b>	<b>9 303</b>	<b>11 838</b>	<b>59%</b>
Дивиденды	-132	-23	-25	-589	-407	-914	-1 291	-1 692	-2 136	-2 028	-2 586	<b>24%</b>
<b>Финансовый денежный поток</b>	<b>-108</b>	<b>-584</b>	<b>978</b>	<b>1 078</b>	<b>-1 495</b>	<b>-1 975</b>	<b>-2 342</b>	<b>-2 744</b>	<b>-3 212</b>	<b>-3 148</b>	<b>-3 779</b>	
<b>Чистый денежный поток</b>	<b>844</b>	<b>-77</b>	<b>1 000</b>	<b>1 649</b>	<b>2 608</b>	<b>3 733</b>	<b>4 970</b>	<b>6 340</b>	<b>5 306</b>	<b>7 513</b>	<b>9 636</b>	<b>29%</b>
Денежные средства и эквиваленты на начало периода	1 230	2 013	1 908	2 837	2 922	5 530	9 262	14 232	20 572	25 878	33 391	
<b>Денежные средства и эквиваленты на конец периода</b>	<b>2 013</b>	<b>1 908</b>	<b>2 837</b>	<b>2 922</b>	<b>5 530</b>	<b>9 262</b>	<b>14 232</b>	<b>20 572</b>	<b>25 878</b>	<b>33 391</b>	<b>43 027</b>	

Источник: данные компании, оценки Газпромбанка

\* 2023-2025 – проформа консолидация сегмента «Консалтинг»

**Департамент анализа финансовых рынков****+7 (495) 983 18 00****ПРОДАЖА ИНСТРУМЕНТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА****+7 (495) 988 24 10****ПРОДАЖА ДОЛГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ****+7 (495) 980 41 82****БРОКЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ****+7 (800) 707 23 65****Copyright © 2003 – 2026. «Газпромбанк» (Акционерное общество). Все права защищены****Ограничение ответственности**

Настоящий документ подготовлен Департаментом анализа финансовых рынков «Газпромбанка» (Акционерное общество) (далее – «Газпромбанк» или «мы»). Если в настоящем документе присутствует обращение к «вам», то такое обращение адресовано к вам или вашей организации.

Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией в соответствии с Федеральным законом от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», и финансовые инструменты либо сделки, упомянутые в ней, могут не соответствовать Вашему финансовому положению, цели (целям) инвестирования, допустимому риску, и (или) ожидаемой доходности. Определение соответствия финансового инструмента либо сделки Вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. Газпромбанк не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения сделок либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендует Вам использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения. Данная информация является аналитической.

Настоящий документ содержит мнение аналитиков и не должен рассматриваться в качестве индивидуальной инвестиционной рекомендации. В настоящем документе не учитывается целесообразность инвестиций, порядка действий или сопутствующих рисков для адресата. Настоящий документ не может служить основанием для принятия инвестиционных решений и не учитывает конкретные инвестиционные цели, финансовое положение и индивидуальные потребности лица, которое может получить настоящий документ. Инвесторы должны принимать инвестиционные решения самостоятельно, привлекая собственных независимых консультантов, если сочтут это необходимым. Любая информация и мнения, содержащиеся в настоящем документе, публикуются в качестве помощи адресатам, но не должны считаться неоспоримыми или заменять самостоятельное суждение адресата, могут быть изменены без предварительного уведомления и не могут служить единственным основанием для осуществления любой оценки рассматриваемых в настоящем документе инструментов. Инвесторам следует учитывать, что инвестирование средств в финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте, подвержены риску изменения их стоимости в результате колебаний курса этой валюты по отношению к рублю.

Настоящий документ основан на информации, полученной из публичных источников, которые, по мнению аналитиков Газпромбанка, являются надежными, однако мы не осуществляем проверку их точности и полноты, и они не должны восприниматься таковыми. За исключением информации, непосредственно связанной с Газпромбанком, Газпромбанк не несет ответственности за точность или полноту любой информации, представленной в настоящем документе.

Мнение Газпромбанка может отличаться от мнения аналитиков. Все мнения и оценки приведены по состоянию на дату публикации настоящего документа и могут быть изменены без предварительного уведомления. Все представленные в настоящем документе мнения являются личным мнением аналитиков в отношении событий и ситуаций, описанных и проанализированных в настоящем документе, и могут отличаться от или противоречить мнениям, выраженным иными подразделениями Газпромбанка вследствие использования ими иных подходов или предположений.

Настоящий документ может содержать прогнозы, предположения и/или целевые цены, которые представляют собой текущую оценку автора по состоянию на дату публикации настоящего документа.

Газпромбанк не обязан обновлять или изменять настоящий документ или в иных случаях уведомлять кого-либо о таких изменениях. Указанные в настоящем документе финансовые инструменты могут быть неподходящими инструментами инвестирования для инвесторов определенных категорий. Настоящий документ может содержать информацию о финансовых инструментах, недоступных для покупки или продажи лицами, не являющимися квалифицированными инвесторами в соответствии с Федеральным законом от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Газпромбанк и/или его работники и/или аффилированные лица Газпромбанка могут иметь открытые позиции или заключать сделки, в том числе с финансовыми инструментами, а также выступать маркет-мейкером, агентом-организатором, андеррайтером, консультантом или кредитором эмитента финансовых инструментов, упомянутых в настоящем документе.

Ни Газпромбанк, ни аналитики не несут ответственность за какие-либо убытки, ущерб или расходы, возникшие прямо или косвенно (включая, но не ограничиваясь, специальные, случайные, сопутствующие, штрафные убытки или любые убытки, ущерб или расходы возникшие в результате в числе прочего любых искажений, ошибок, неполноты, упущений, заблуждений или неточностей, содержащихся в настоящем документе или любых сопутствующих услугах, или возникших в результате недоступности настоящего документа или любой его части или связанных с ним услуг) вследствие использования любой информации, содержащейся в настоящем документе или на веб-сайте Газпромбанка.

Любая информация, содержащаяся в настоящем документе или в приложениях к настоящему документу, представляется исключительно в информационных целях и не может толковаться как предложение или склонение к покупке или продаже финансовых инструментов, как оферта или реклама, если иное прямо не указано в настоящем документе или приложениях к нему. Предыдущие результаты не являются гарантией будущих результатов. Оценки будущих результатов основаны на предположениях, которые могут не осуществиться.

В целях выявления конфликтов интересов, предотвращения возникновения и реализации конфликтов интересов, а также управления ими Газпромбанк принимает все разумные меры.

Подробная информация о конфликтах интересов, меры по выявлению и контролю конфликтов интересов, а также предотвращению их последствий установлены в «Правилах управления конфликтом интересов при осуществлении Банком ГПБ (АО) профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг», которые размещены на официальном сайте Банка в сети Интернет.

Настоящий документ не был раскрыт эмитенту и не был впоследствии изменен.

Более подробную информацию о финансовых инструментах, указанных в настоящем документе, можно получить в Газпромбанке по запросу.

Повторное распространение или воспроизведение полностью или частично настоящего документа запрещено без предварительного письменного разрешения Газпромбанка.