

# СОЛАР

# ЛИДЕР РОСТА



ПЕРВЫЕ ИТОГИ ГОДА ПО МСФО

МОСКВА, 2025

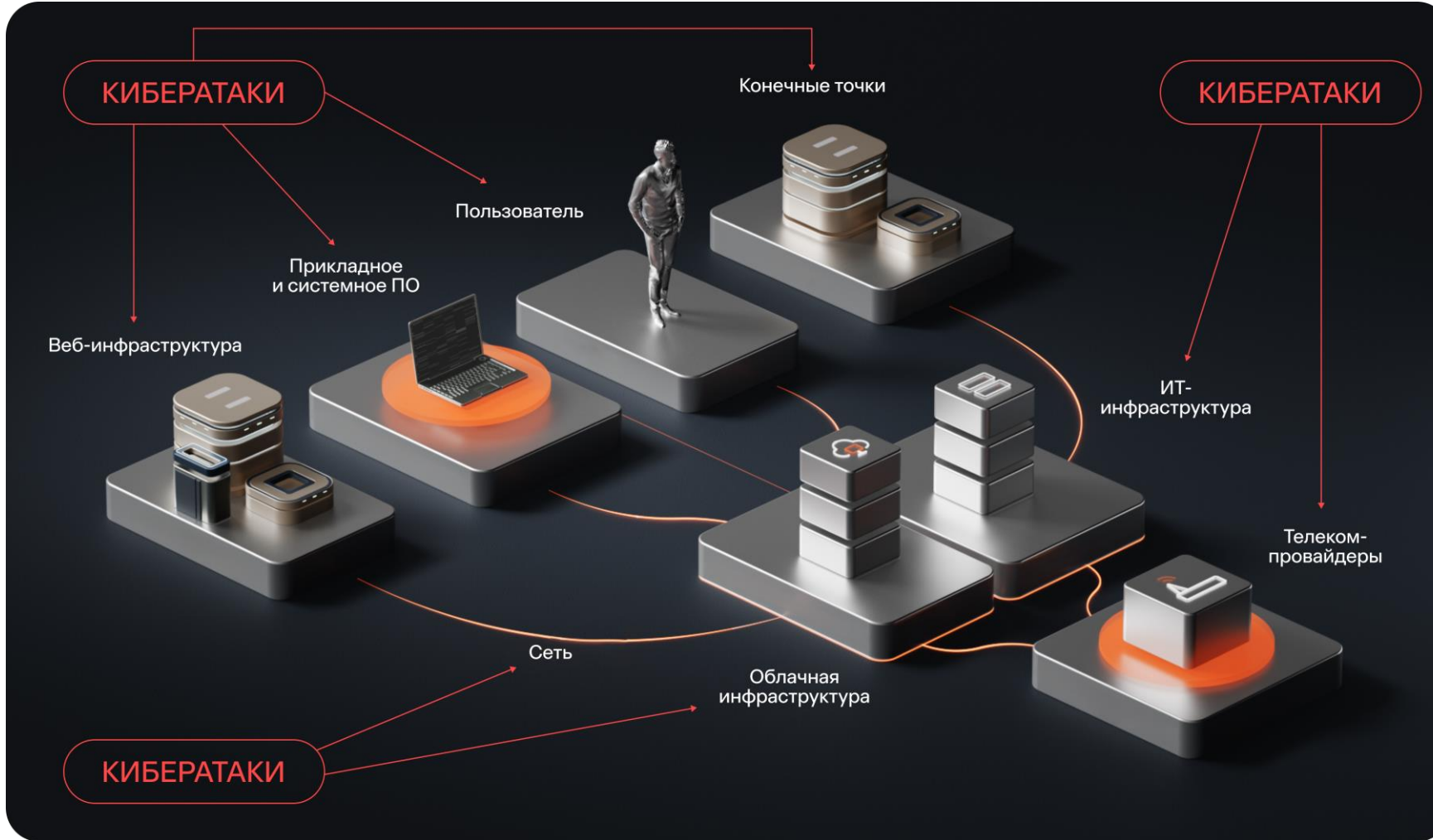


# Игорь Ляпунов

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СОЛАР»

ЗА 10 ЛЕТ ОТ СТАРТАПА  
ДО АРХИТЕКТОРА КОМПЛЕКСНОЙ  
КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

# Кибератаки – растущая угроза для каждого бизнеса



В **3-4** РАЗА  
увеличилось количество  
атакуемых сфер экономики



**>1,8** МЛРД  
атак отразил Солар в 2024 г.,  
рост на 20% г/г



НА **20%**  
выросло количество способов  
кибератак только за 2024 г.

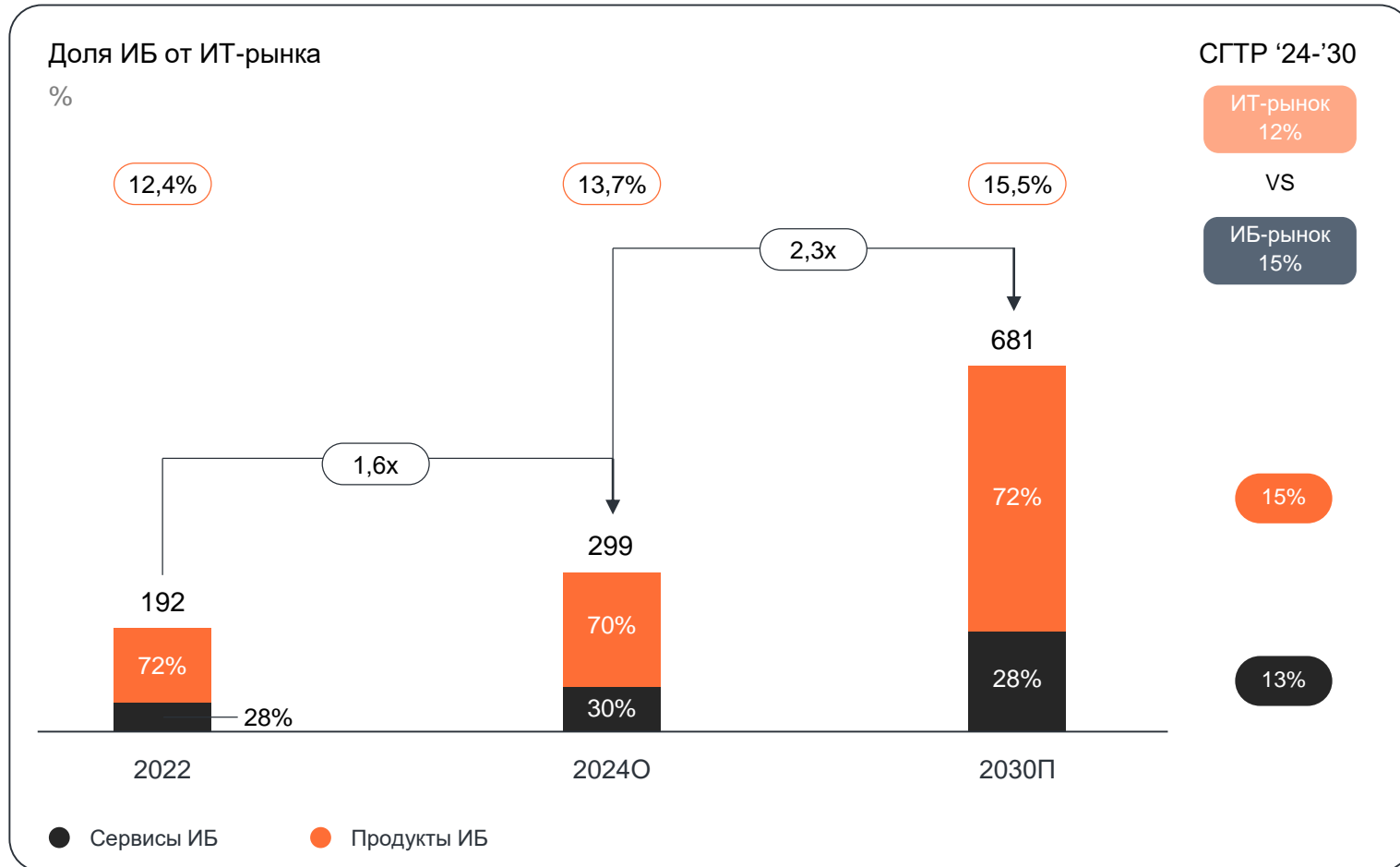


БОЛЕЕ **70%**  
пользователей озабочены  
безопасностью ПнД, которые  
они передают компаниям

# Кибербезопасность в России — крупный и быстрорастущий сегмент рынка ИТ

## СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИБ...

млрд руб.



Источник: Б1

Примечание: (1) Критическая информационная инфраструктура (КИИ) – объекты информационной инфраструктуры, являющиеся критическими для обеспечения безопасности РФ, работа которых подлежит специальному регулированию

## ...ПОДДЕРЖИВАЕМЫЙ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫМИ ДРАЙВЕРАМИ



### РОСТ КОЛИЧЕСТВА И СЛОЖНОСТИ КИБЕРАТАК

Появление новых механик и рост скорости атак требует внедрения более продвинутых средств защиты информации



### ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ ТРЕНД НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ

Развитие бизнес-процессов, облачных технологий и внедрение ИИ требует усиленной защиты для предотвращения утечек информации и отражения новых видов атак

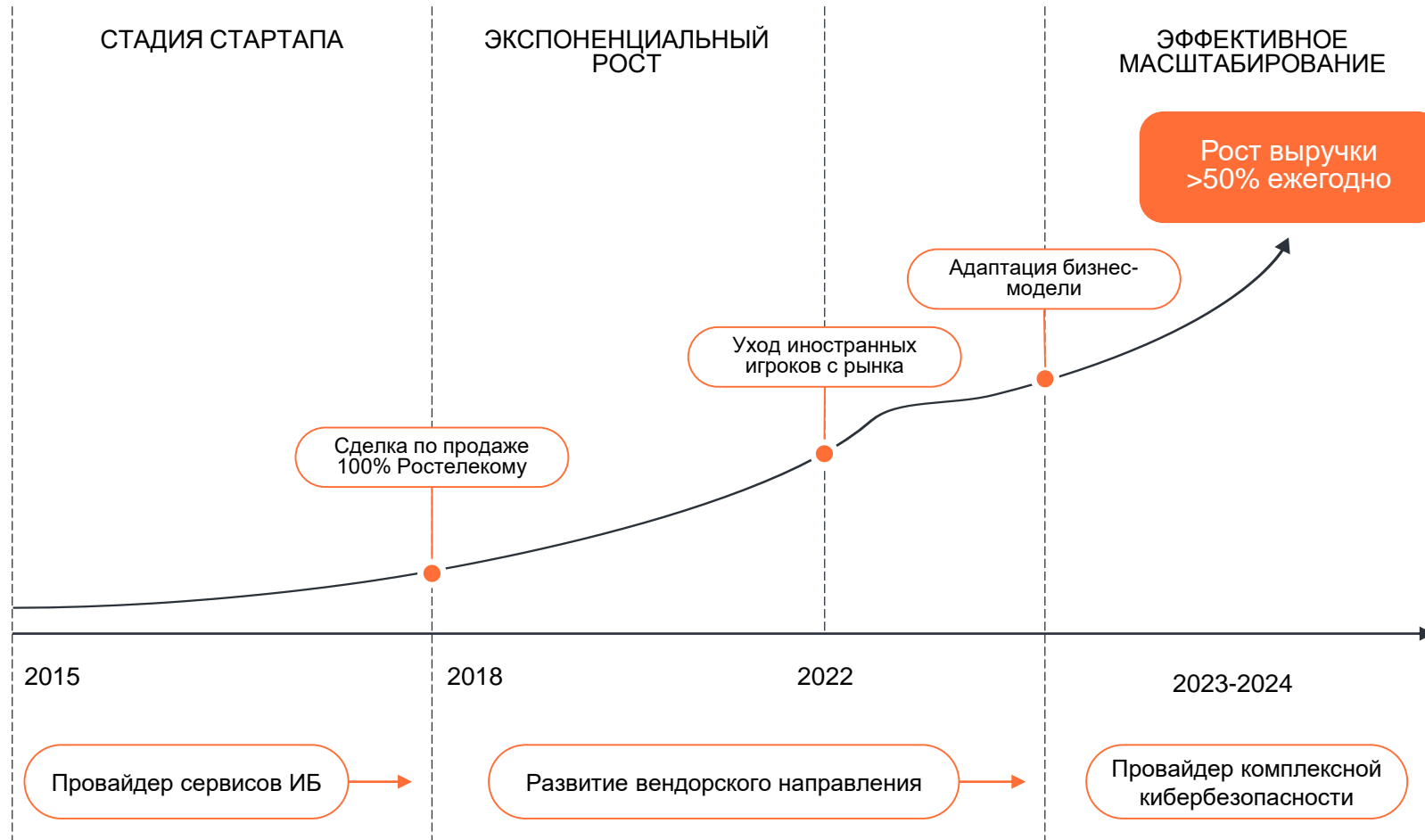


### УСИЛЕНИЕ РЕГУЛЯТОРНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

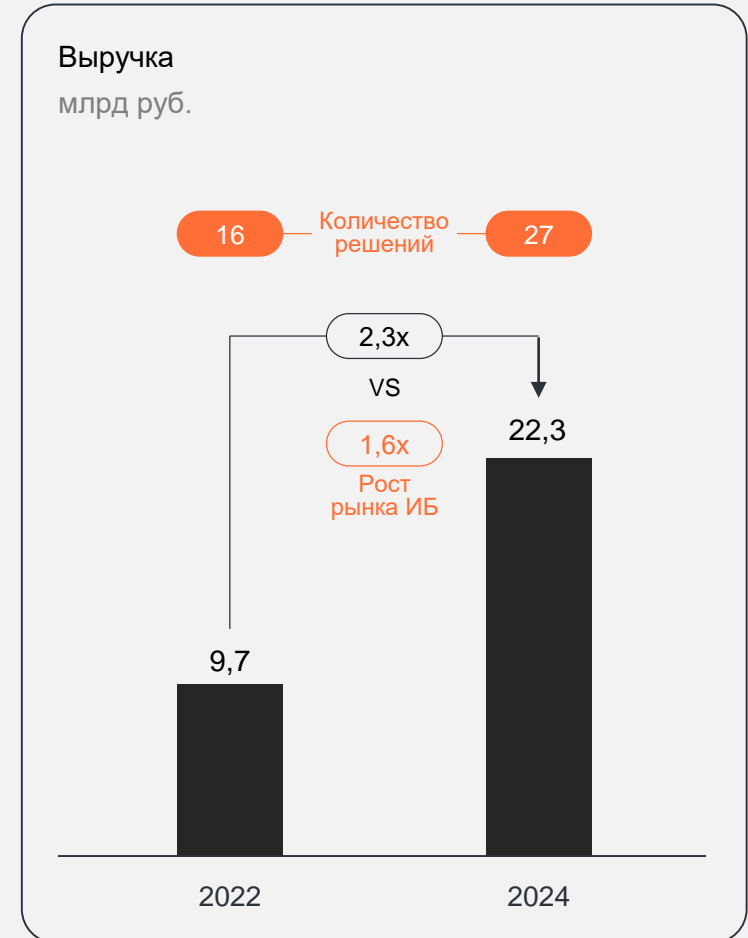
Технологический суверенитет объектов КИИ <sup>(1)</sup>, рост ответственности за утечки подразумевает приоритизацию бизнесом вопросов развития ИБ

# Солар: 10-летняя история становления и опережающего рынок роста

## ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И РОСТ БИЗНЕСА СОЛАРА



## КРАТНЫЙ РОСТ БИЗНЕСА



# Крупный бизнес и государственные структуры под надежной защитой Солара

## КЛЮЧЕВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ:



- Госуслуги, социальный блок, гособлака, значительная часть ФОИВов
- Крупнейшие мероприятия с участием Первого лица  
ПМЭФ, ВЭФ, форум «Россия-Африка», Молодежный форум
- «Выборная инфраструктура» во время выборов Президента Российской Федерации

## КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ:



- Транспорт
- Metallургия
- Коммуникации и связь
- Нефтедобыча и нефтепереработка
- Крупнейшие банки
- E-commerce и ритейл
- Логистика
- Девелопмент
- Электроэнергетика



- Крупнейшая телеком-инфраструктура страны – ПАО «Ростелеком»



Целевой клиентской базой являются крупнейшие российские частные компании и государственные структуры



Особый фокус на КИИ <sup>(1)</sup>, включая частные корпорации, регуляторно обязанные использовать только российские ИБ-решения к 2030 году



Цифровая инфраструктура часто является основой бизнес-модели клиентов, благодаря чему ИБ уделяется наивысший приоритет



Сегменты MSB и B2C представляют дополнительный долгосрочный потенциал роста клиентской базы

# >50%

ВВП РОССИИ ОБЕСПЕЧИЛИ ОТРАСЛИ, ОБЛАДАЮЩИЕ КРИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ (КИИ) В 2024 г.

# Реализованная трансформация бизнеса позволяет Солару эффективно реагировать на изменения рыночной среды

ИЗМЕНЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ В 2023-2024 ГГ...

...ПОЗВОЛИЛИ УВЕЛИЧИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС-ОПЕРАЦИЙ, ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ И УВЕЛИЧИЛИ ГИБКОСТЬ



## ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Уплотнение и оптимизация организационной структуры  
Постановка процессного управления  
Развитие среднего уровня менеджмента



## IT И ФИНАНСЫ

Управление на основе аналитики данных  
Гибкое управление бюджетом  
IT и автоматизация



## ПЕРЕСБОРКА ПРОДУКТОВОГО И СЕРВИСНОГО ПОРТФЕЛЯ

Фокус на корпоративный сегмент  
Рост эффективности B2G проектов  
Географическая экспансия  
Выход в новые сегменты рынка



## КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНЫЙ ПОДХОД

Удержание и развитие клиентов  
Рост проникновения продуктов и услуг среди действующих клиентов



Повысили скорость и точность управления компанией



Повысили гибкость управленческой структуры для реагирования на изменения



Повысили эффективность бизнес-процессов, повысили рентабельность бизнеса



# Солар – бесспорный лидер на российском рынке сервисов ИБ

ВЕДУЩИЙ ИГРОК В ФУНДАМЕНТАЛЬНО ЗНАЧИМОМ СЕГМЕНТЕ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

**№1**

Провайдер сервисов  
ИБ в РФ

**~ 2500**

Экспертов  
кибербезопасности

**15%**

СГТР рынка ИБ  
в РФ 2024О-2030П

ВОСТРЕБОВАННОЕ КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В СФЕРЕ ИБ

[  
Сервисы  
+  
Продукты  
+  
Услуги  
]

**27**

Решений  
в портфеле

**~1 000**

Клиентов  
под защитой

КОМБИНАЦИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РОСТА И РАСТУЩЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

**22,3** МЛРД  
РУБ. **+53%**  
рост г/г

Выручка  
в 2024 г.

**5,4** МЛРД  
РУБ. **+96%**  
рост г/г

OIBDA<sup>(2)</sup>  
в 2024 г.

**24%**

Рентабельность  
OIBDA в 2024 г.

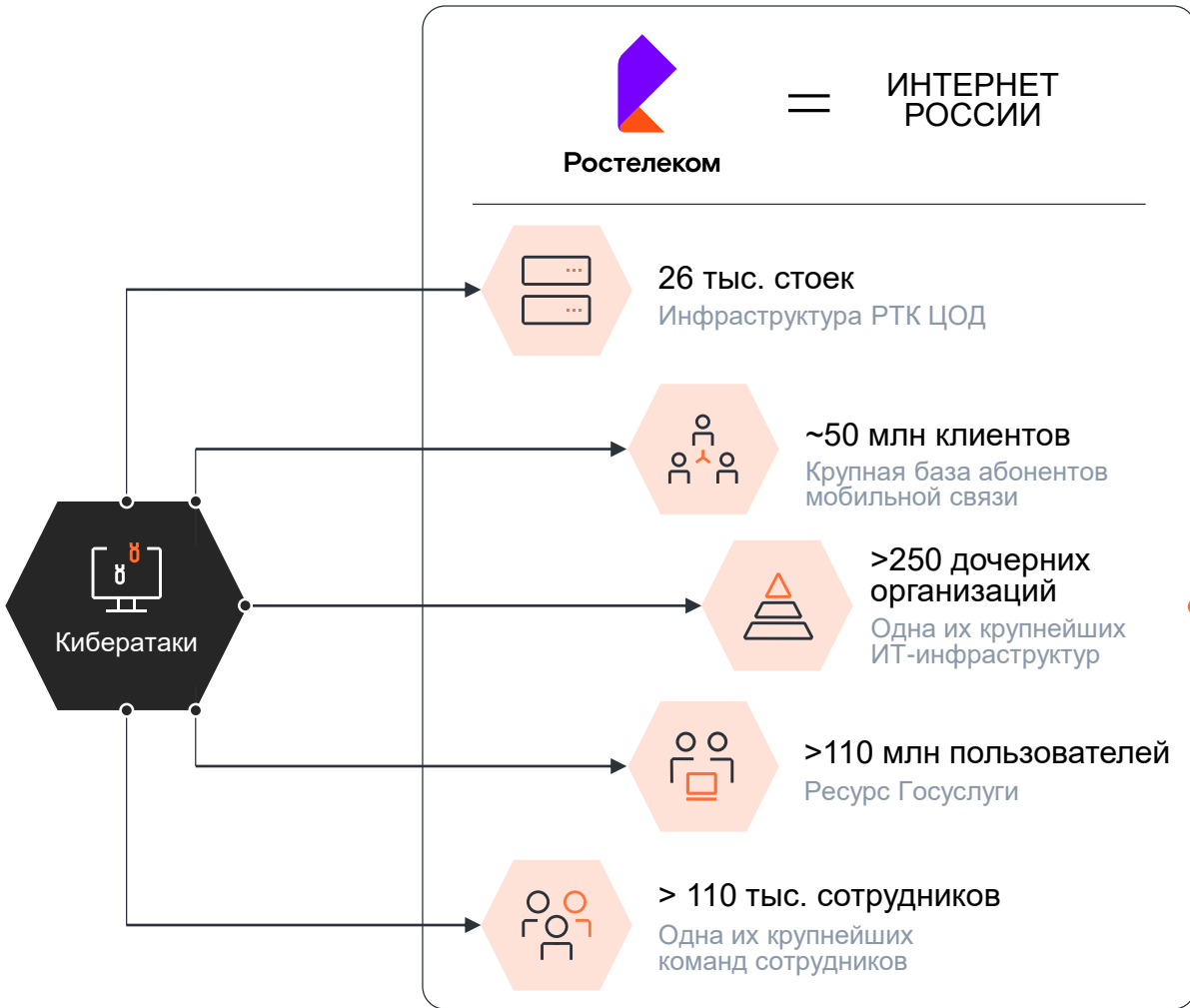


Источник: Б1, данные ГК «Солар»

Примечание: (1) По итогам 2023 года среди провайдеров сервисов MSS (Managed Security Service) по объёму бизнеса, данные iKS-Consulting; (2) OIBDA – операционная прибыль за вычетом амортизационных отчислений и убытков от обесценения внеоборотных активов



# Уникальный доступ к большим данным о кибератаках



АНАЛИТИКА БОЛЬШИХ ДАННЫХ

**110** эксабайт

данных проходит через сеть Ростелеком

**>50%**

Всего интернет-трафика России



ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЯ КИБЕРУГРОЗ

**200+** млрд

Анализируемых событий в сутки

**1,8** млрд

Отраженных кибератак в год <sup>(1)</sup>

**1,0** млн

Действий злоумышленников фиксируется в месяц

**3,0** млн

Оповещений об угрозе безопасности в месяц

Источник: данные ГК «Солар»  
Примечание: (1) Указано совокупное значение 4RAYS и Anti-DDoS

# Крупнейшая в России экосистема сервисов ИБ

## SOLAR MSS

Единая экосистема облачных сервисов ИБ по модели подписки



Автоматизированные технологии защиты от массовых атак:

- Круглосуточная защита веб-ресурсов от киберугроз
- Мониторинг трафика и защита от DDoS-атак
- Защита от продвинутых угроз и др.

~600

клиентов под защитой Solar MSS<sup>(1)</sup>

## SOLAR JSOC

Первый и крупнейший в России Центр противодействия кибератакам



Экспертная защита от продвинутых таргетированных атак:

- Сервисы мониторинга и реагирования
- Разведка и раннее предупреждение об угрозах, оценка рисков и управление уязвимостями
- Оперативное расследование и др.

~200

клиентов под защитой Solar JSOC<sup>(1)</sup>



750+

Экспертов в компетентной команде<sup>(1)</sup>

8

Филиалов во всех часовых поясах РФ<sup>(1)</sup>

ТОП-5

Провайдер в Европе<sup>(2)</sup>

ШИРОКИЙ НАБОР  
ЭКСПЕРТНЫХ УСЛУГ

РАССЛЕДОВАНИЕ ИНЦИДЕНТОВ

Противодействие атакам, расследование, реагирование и их предотвращение

SOLAR AURA

Мониторинг DarkNet на предмет готовящихся атак, утечки, фишинг и др.

СЕРВИСЫ SOLAR 4RAYS

Исследования и разработка методологий и инструментов противодействия атакам

«БЕЛЫЕ» ХАКЕРЫ

Имитация потенциальных действий злоумышленников и отработка сценариев защиты для устранения уязвимостей

# Быстрорастущий портфель ИБ-продуктов с доказанной эффективностью

СОЛАР – ТОП-10 СРЕДИ ВЕНДОРОВ ИБ ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА

ЗАЩИТА ДАННЫХ	УПРАВЛЕНИЕ ДОСТУПОМ	СЕТЕВАЯ И ОБЛАЧНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	АНАЛИЗ, КОНТРОЛЬ, РЕАГИРОВАНИЕ НА УГРОЗЫ ИБ
<b>SOLAR DOZOR</b> Предотвращение утечек данных, корпоративного мошенничества и расследование инцидентов 	<b>SOLAR SAFEINSPECT</b> Управление привилегированными аккаунтами	<b>SOLAR WEBPROXY</b> Контроль доступа сотрудников к веб-ресурсам и защита от веб-угроз	<b>SOLAR APPSCREENER</b> Комплексный анализ безопасности приложений на основе статического и динамического анализа, а также анализа цепочки поставок ПО 
<b>SOLAR DAG</b> Анализ структуры файловых хранилищ, каталога пользователей и их доступов	<b>SOLAR SAFECONNECT</b> Технология защищенного удаленного доступа к приложениям	<b>SOLAR NGFW</b> Межсетевой экран нового поколения для защиты от актуальных внешних и внутренних угроз	
	<b>SOLAR INRIGHTS</b> Управление учетными записями и доступами 		

## ПРОДУКТЫ В ПЕРСПЕКТИВНЫХ ДОМЕНАХ В ПРОДВИНУТОЙ СТАДИИ РАЗРАБОТКИ



Управление безопасностью

**SOLAR**  
Security Management



Защита онлайн

**SOLAR SPACE**



Управление инцидентами ИБ

**SOLAR SIEM**



### ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОКАЗАВШИХ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДУКТОВ

Предложение продуктов, апробированных в крупнейшем в стране SOC



### АККРЕДИТОВАННЫЙ ПОСТАВЩИК ИБ-ПРОДУКТОВ

Сертификаты безопасности ключевых регуляторов, подтверждающие наивысший уровень надежности



### АКТУАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ О ЛАНДШАФТЕ ХАКЕРСКИХ АТАК

«Атакоцентричные технологии», дополненные ИИ и предиктивной аналитикой, в основе продуктов



### ДОСТУП К ПРОДУКТАМ СТОРОННИХ РАЗРАБОТЧИКОВ

Глубокое понимание продуктов мировых и локальных вендоров за счет модели сервис-провайдера



### СОБСТВЕННЫЙ ЦЕНТР РАЗРАБОТКИ ПРОДУКТОВ ИБ

Разработка продуктов ИБ, технологий и исследований с полным набором компетенций

# Ключевые элементы стратегии роста Солара в 2025 году



РОСТ  
ВЫРУЧКИ

РАЗВИТИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ  
И ВЫХОД В НОВЫЕ  
КЛИЕНТСКИЕ СЕГМЕНТЫ

## B2B И B2G

- Усиление команды продаж
- Комплексные проекты
- Рост проникновения высокомаржинальных продуктов

РАЗВИТИЕ И РАСШИРЕНИЕ ПРОДУКТОВЫХ  
НИШ, ТЕХНОЛОГИЙ И МОДЕЛЕЙ  
УПРАВЛЕНИЯ

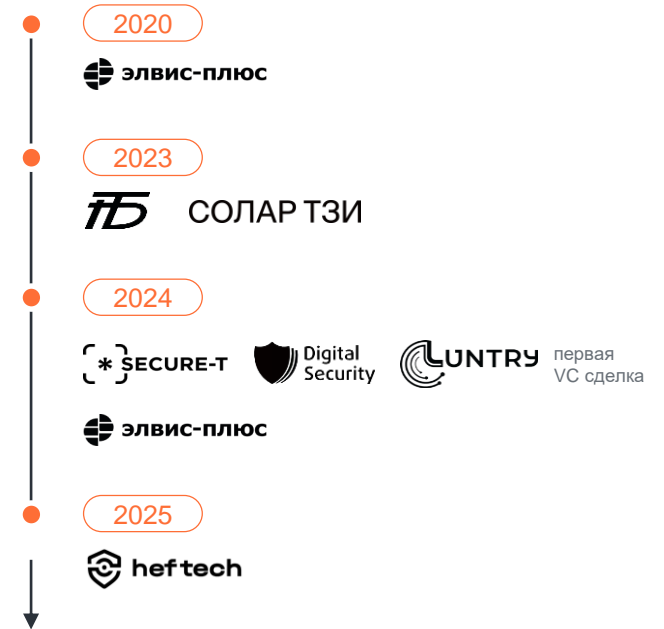


Развитие вендорского направления



Развитие облачных технологий ИБ

УСКОРЕННОЕ  
РАЗВИТИЕ ЗА СЧЕТ M&A



РОСТ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ

## СМБ И B2C

- Пилотные проекты с крупными партнерами (включая Т2 и Ростелеком)



Развитие перспективных конкурентоспособных моделей управления



Приобретение востребованных решений на рынке



УЛУЧШЕНИЕ ПРАКТИК  
КОРПОРАТИВНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

- Расширение на рынки «дружественных» стран



Выращивание перспективных продуктов за счет VC и программы CyberStage



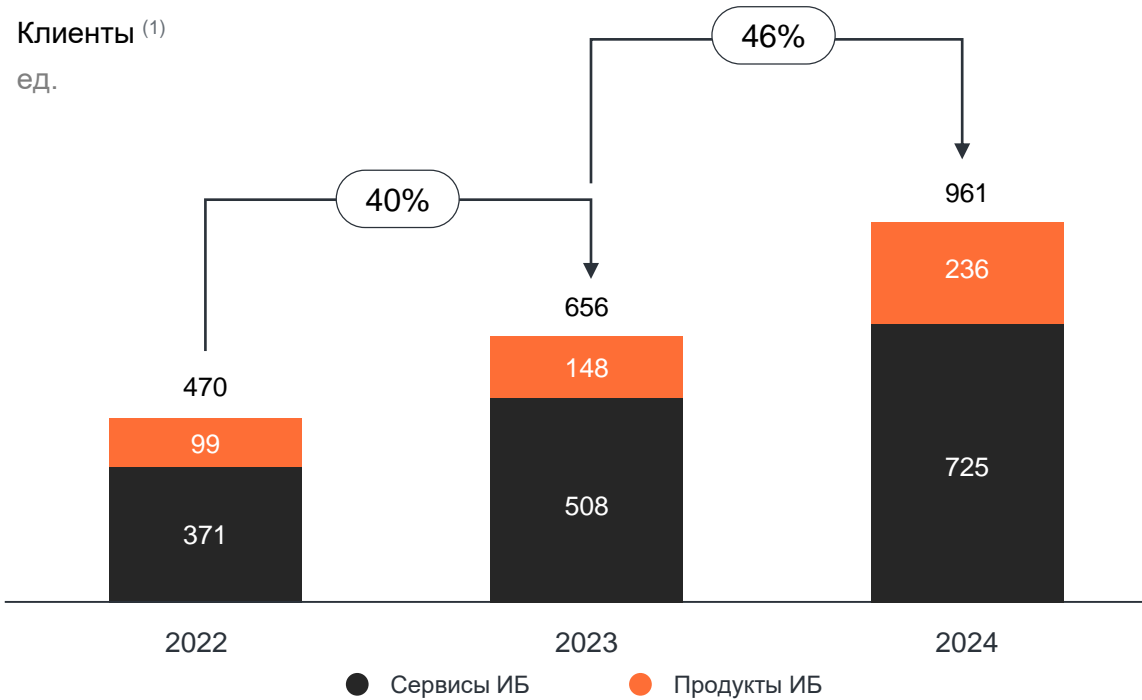
# Николай Сивак

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «СОЛАР»

«СОЛАР» – ВЕДУЩИЙ ИГРОК КОМПЛЕКСНОЙ  
КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

# Рост клиентской базы в 1,5 раза за год с увеличением доли B2B-клиентов

## АКТИВНЫЙ РОСТ БАЗЫ КЛИЕНТОВ



## СБАЛАНСИРОВАННАЯ СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ

Доля сегментов B2B и B2G в выручке Группы в 2024 г.<sup>(2)</sup>, %

51%

B2G



49%

B2B

>80%

Выручки – доля клиентов Группы, относящихся к сегменту КИИ в 2024 году

## ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ КЛИЕНТА



Актуальные технологии защиты, обеспечивающие безопасную и эффективную работу ИТ-систем клиентов



Привлекательность для клиентов сервисной модели, гарантирующей безопасность



Закрытие регуляторных требований в части информационной безопасности

Источник: данные ГК «Солар»

Примечание: (1) Кол-во клиентов, совершивших хотя бы одну покупку в году, (2) по данным управленческой отчетности ГК «Солар»

# Гибридная система продаж с глубоким пониманием потребностей клиентов

## СТРУКТУРА КАНАЛОВ ПРОДАЖ

### ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ РОСТЕЛЕКОМ



Уникальный доступ к крупнейшим B2G заказчикам через Ростелеком с использованием витрины для продаж решений и нативной рекламы

### ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ



Продажа решений клиентам напрямую позволяет лучше узнать потребности рынка для:

- формирования клиентоцентричного предложения
- дальнейшей проработки портфеля решений

### ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ



Продажа решений через партнеров позволяет успешно масштабировать бизнес

## СИЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ В ИБ



Сформированные команды по работе с отдельными группами клиентов



Управление продажами компании через комплексное развитие ключевых направлений



Data-driven подход – ДНК продаж и основа принятия управленческих решений



Гранулярные метрики эффективности и непрерывная адаптация всех направлений системы под вызовы рынка

## РОСТ ПРОНИКНОВЕНИЯ ПРОДУКТОВ БЛАГОДАРЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ



Сформированные команды по работе с отдельными группами клиентов



# Эффективное партнерство обеспечивает географическую экспансию

ПЕРЕДОВАЯ ПРОГРАММА ПАРТНЕРСТВА SOLARSHIP ПОЗВОЛЯЕТ ЛЕГКО МАСШТАБИРОВАТЬ РЕШЕНИЯ ВНУТРИ СТРАНЫ И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ

## ДИНАМИКА ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ



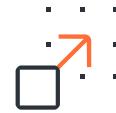
Партнерская программа была запущена в 2024 году



Большой потенциал увеличения эффективности партнерской сети по мере развития программы



Запуск «Solar Certified», системы сертификации, которая углубляет знание партнеров о технологиях Группы



**РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ПРИСУТСТВИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ РЕШЕНИЙ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЧИСЛА ЗАКАЗЧИКОВ**

Партнерская сеть позволяет предлагать решения не только во всех регионах России, но и на широкий международный рынок



**ПОЗИТИВНЫЙ ЭФФЕКТ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ КАК ФАБРИКИ ТЕХНОЛОГИЙ**

Консолидация инженерных и технических ресурсов, а также экспертизы квалифицированных специалистов



**РАЗНЫЕ УРОВНИ УЧАСТИЯ ПАРТНЕРОВ ПОЗВОЛЯЮТ ОХВАТИТЬ ШИРОКИЙ ДИАПАЗОН КОМПАНИЙ-ПАРТНЕРОВ**



Серебряный



Золотой

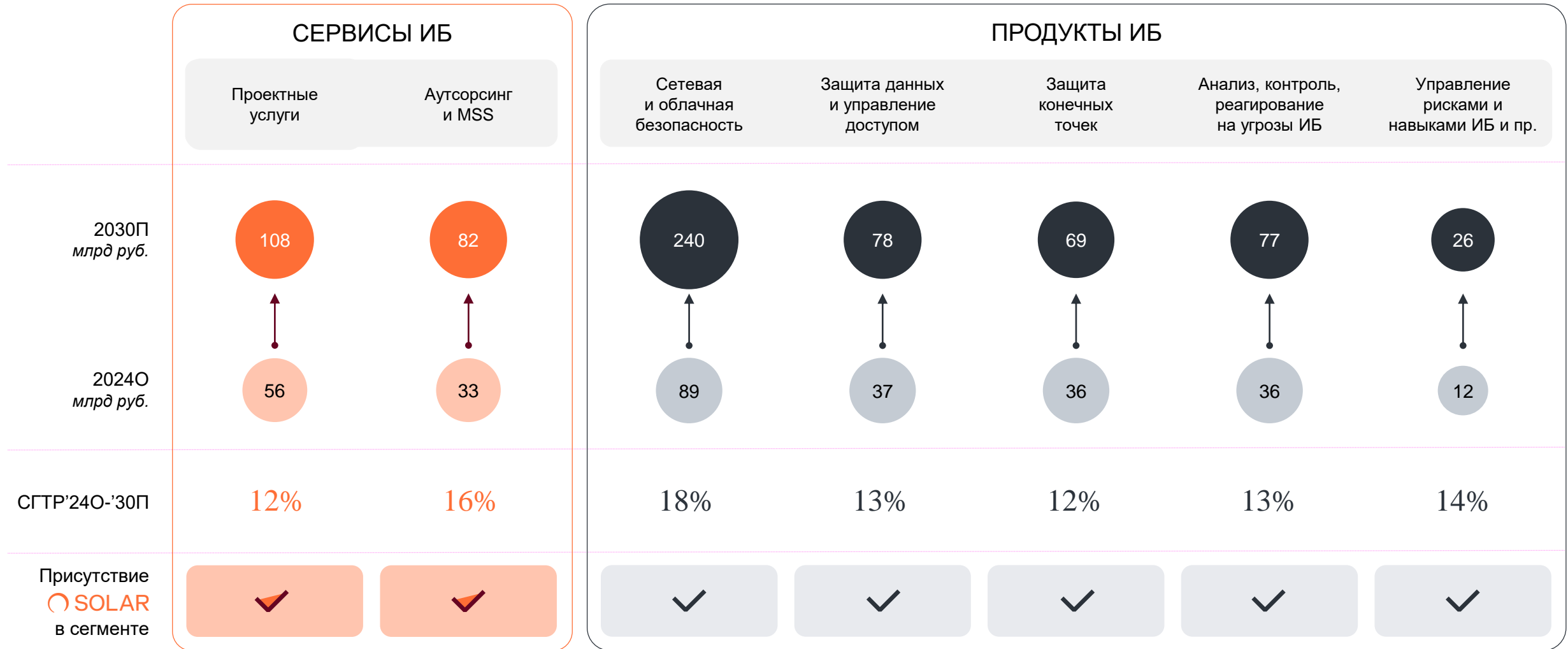


Платиновый

Уровень зависит от технических компетенций инженеров, опыта реализации продуктов, вклада компании в продвижение продуктов на рынке и достигнутых финансовых результатов

# Солар присутствует в наиболее значимых и быстрорастущих сегментах рынка ИБ

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОСТА СЕГМЕНТОВ СЕРВИСОВ И ПРОДУКТОВ ИБ



# Солар в 2024 году расширил продуктовый и сервисный портфель в 1,7 раз в ответ на потребности рынка и клиентов SOLAR

ЕДИНАЯ ЭКОСИСТЕМА СЕРВИСОВ И ПРОДУКТОВ ИБ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВСЕСТОРОННЮЮ ЗАЩИТУ КЛИЕНТОВ ОТ КИБЕРУГРОЗ

## СЕРВИСЫ



+

## УСЛУГИ



+

## ПРОДУКТЫ



РОСТ КОЛИЧЕСТВА РЕШЕНИЙ  
В ПОРТФЕЛЕ В 2024 Г.

27

16

## СЕРВИСЫ И УСЛУГИ

**2x** Рост выручки от мониторинга Solar JSOC г/г

**12%**

Увеличение количества клиентов Solar MSS

**17%**

Увеличение количества подключенных сервисов Solar MSS среди всех клиентов

## ПРОДУКТЫ

**8** Новых версий флагманских продуктов, включая Solar Dozor 8.0, Solar webProxy 4.2 и Solar appScreener

**5** Продуктов прошли сертификацию ФСТЭК

**11** Новых продуктов в разработке для запуска на горизонте 2025-2027

В мае 2024 года запустили ПАК NGFW, первыми прошли сертификацию ФСТЭК

# Решения Солара представлены в новых перспективных сегментах

SOLAR SPACE - КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ ПО ПОДПИСКЕ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

## ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

- Рост атак на малый и средний бизнес, в частности – в регионах
- Уход зарубежных ИБ-вендоров
- Отсутствие быстрого качественного перехода на отечественные решения

## УСПЕХИ SOLAR SPACE В 2024

- Успешный запуск облачной платформы киберзащиты
- Web AntiDDoS: отражает атаки на сайты и веб-приложения
- Web AntiBot: блокирует ботов (экономия ресурсов и защищает данные)
- WAF Lite: защищает от взлома и подмены контента на сайтах и веб-приложениях

>1 МЛН

Накопленная BigData уязвимостей

>50

Регистратий привлекается без участия менеджера ежемесячно

>300 ТЫС. RPS

Производительность на 1 сервер

4 МС

Скорость применения параметров на бэкэнде

0,8 МС

Скорость реакции на атаку с первого запроса



ПРЕДОСТАВЛЯЕМ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ, РАНЕЕ ДОСТУПНЫЕ ТОЛЬКО КОРПОРАЦИЯМ

В БЛИЖАЙШИЕ 2–3 ГОДА ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАНУТ АМБАССАДОРОМ ЗАЩИТЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

# Решения Солара представлены в новых перспективных сегментах

ЗАЩИТА «ЦИФРОВОГО СЛЕДА» - НОВЫЙ ТРЕНД НА РЫНКЕ ИБ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ



ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ВЫХОДА  
НА РЫНОК

Увеличение утечек данных

Экономические потери:  
Утечки данных приводят к значительным финансовым потерям как у B2B так и у B2C

Растущая угроза неподобающего контента в сети

Увеличение случаев онлайн-мошенничества

Необходимость контроля и мониторинга со стороны родителей



СЕРВИС ПРОВЕРКИ УТЕЧЕК  
ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ  
ДЛЯ АБОНЕНТОВ Т2  
И РОСТЕЛЕКОМА

В августе запущена услуга проверки утечек данных

1,8 <sup>млн</sup>

Отчетов  
сформировано

>50%

Клиентов Т2  
повторно  
заказывали отчеты

Это подтверждает востребованность сервиса

Отчеты формируются за секунды и содержат рекомендации по защите данных, помогая предотвратить взломы аккаунтов



ПОДПИСКА  
«МИХХ ВМЕСТЕ»

16 УНИКАЛЬНЫХ  
ЦИФРОВЫХ  
СЕРВИСОВ

Все для безопасной интернет-среды и развивающие приложения для детей

Защита от угроз в сети:  
Сервис предлагает родительский контроль и защиту от киберугроз, таких как фишинг и мошеннические сайты

SOLAR

БЕЗОПАСНОСТЬ  
ВАШИХ ДЕТЕЙ  
ЗА НАМИ

Мы защищаем вас от киберугроз, но не стоит забывать о правилах кибербезопасности

Пройдите тест



Реклама. Рекламодатель: ООО "ПТК ИБ", ОГРН 1167746458065

# ПРОЕКТЫ 2025



# Новый проект для развития всестороннего ИТ-образования на российском рынке от ведущего эксперта

## SOLAR METHOD

01

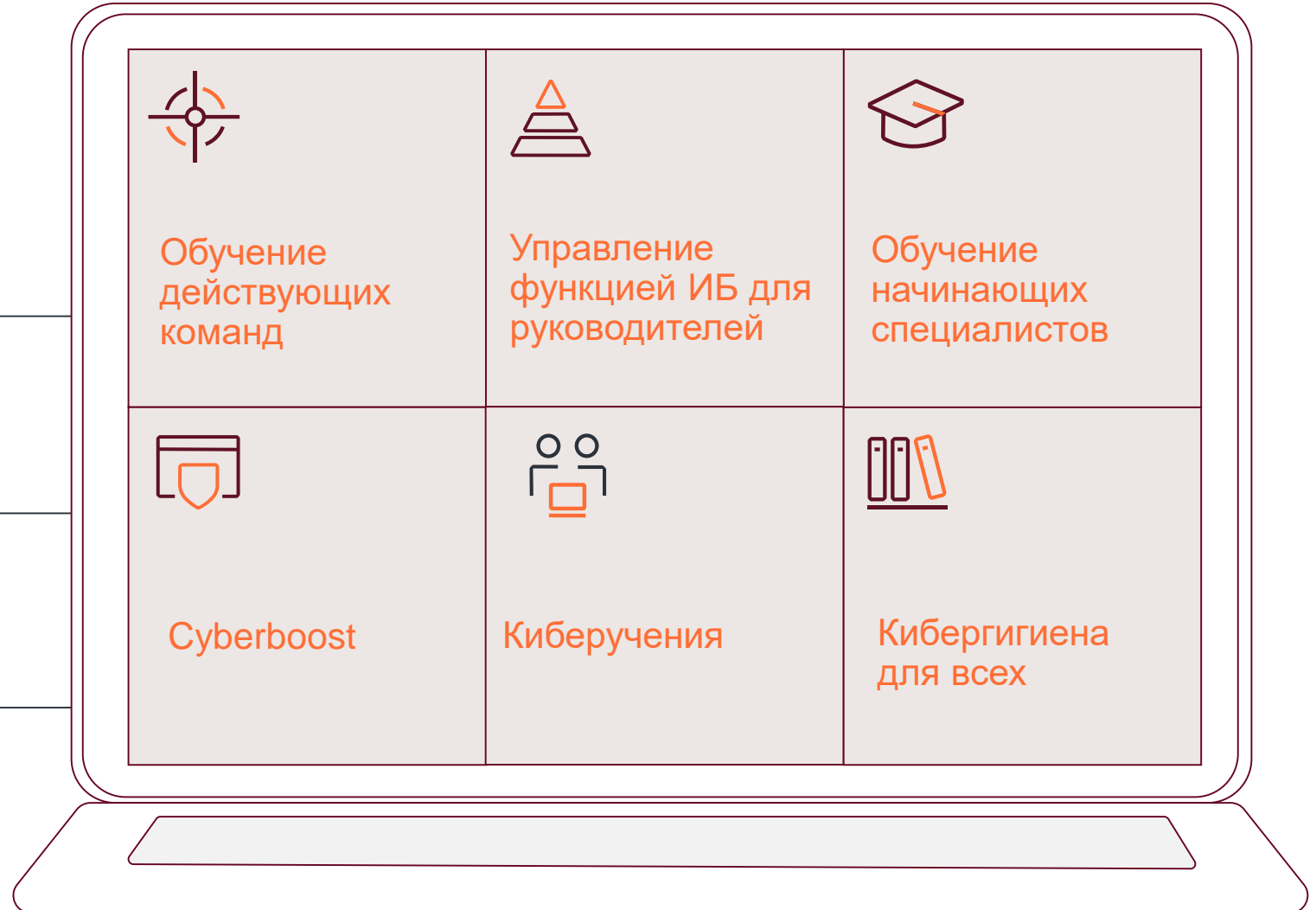
Солар разработал практико-ориентированное обучение в сфере кибербезопасности для всего рынка

02

Обучение нацелено на развитие разных уровней экспертности и компетенций – управленцев, профессионалов и начинающих специалистов

03

Технической платформой выступает Solar CyberMir, преподавание ведут эксперты Солара





## СОЛАР - ПАРТНЕР В ПОСТРОЕНИИ КИБЕРУСТОЙЧИВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ



### КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ БЕЗ ПРИВЯЗКИ К ВЕНДОРУ

- Аудит цифровых активов бизнеса
- Подбор решений и сценариев внедрения
- Техническая и процессная архитектура кибербезопасности и дорожная карта ее развития
- Объективная проверка уровня защищенности на всех этапах проекта



### ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

- Подбор участников проекта с опорой на их экспертизу в ИБ
- Оркестрация участников проекта
- Архитектурный надзор
- Обучение и поддержка персонала



### СООТВЕТСТВИЕ ЦЕЛЯМ БИЗНЕСА

- Понимание целей бизнеса через призму трендов киберугроз
- Содействие устойчивому росту бизнеса через внедрение стратегии развития ИБ

Решение для B2E  
и крупных B2B  
организаций, которые  
планируют масштабную  
трансформацию  
или модернизацию  
цифровых активов

СИНЕРГИЯ ДВУХ ЗОН ЭКСПЕРТИЗЫ СОЛАРА — СЕРВИС-ПРОВАЙДЕРА И ВЕНДОРА



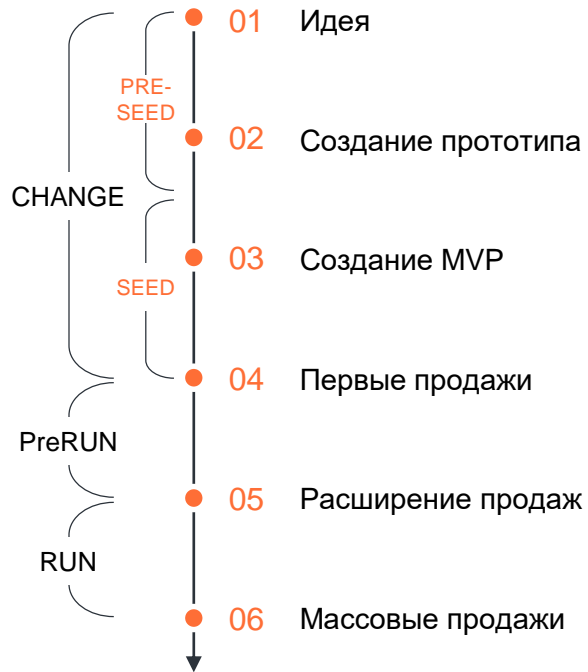
# Игорь Хереш

ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ  
И M&A ГК «СОЛАР»

РОСТ ЧЕРЕЗ ПОДДЕРЖКУ ИННОВАЦИЙ

# Солар использует гибкий подход к разработке новых решений

## СОБСТВЕННАЯ РАЗРАБОТКА R&D



## ПРИБРЕТЕНИЕ РЕШЕНИЯ С РЫНКА M&A

### НАШ ПОДХОД

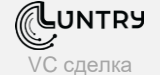
- Собственная команда M&A
- Нарботанный опыт M&A и понимание рынка
- Успешные кейсы роста таргета и реализации синергий с Соларом
- Выращивание перспективных продуктов за счет венчурных инвестиций в проекты

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД SOLAR VENTURES

- Цель Solar Ventures: поддержка стартапов до этапа получения рекуррентной выручки
- Единственный фонд в РФ с фокусом на поддержку стартапов рынка кибербеза

Запущены NGFW и сервис AURA, а также доработаны решения для поставок в сервисной модели MSS

### КЕЙСЫ УСПЕШНЫХ M&A, VC и JV<sup>(2)</sup>



# Солар обладает сбалансированным инвестиционным портфелем и способствует развитию ИБ стартапов

СОЛАР ИМЕЕТ ПРЕИМУЩЕСТВО ПЕРВОПРОХОДЦА ПРИ ОТСЛЕЖИВАНИИ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**CYBERSTAGE** – первая в России программа поддержки стартапов в ИБ активно развивается

42

Стартапа-резидента,  
8 привлекают инвестиции

15

Партнеров программы  
(инвесторы, институты  
развития, корпорации)

120+

Встреч  
с менторами

15

Экспертных  
советов Advisory  
Board

**CYBERSTAGE MATRIX** помогает инвесторам, заказчикам и предпринимателям находить интересные решения на рынке

Первая публичная база данных российских продуктов и команд разработки в сфере ИБ

~200

Компаний отражено в базе на февраль 2025 г.

32 МЛРД  
РУБ.

Сумма вендорской выручки компаний за 2023 г.

## RUN M&A

Неорганический рост за счёт покупки понятных, синергетичных бизнесов в Группу

## RUN ORGANIC

Текущий бизнес. Благодаря росту быстрее рынка создано значимое присутствие и денежный поток

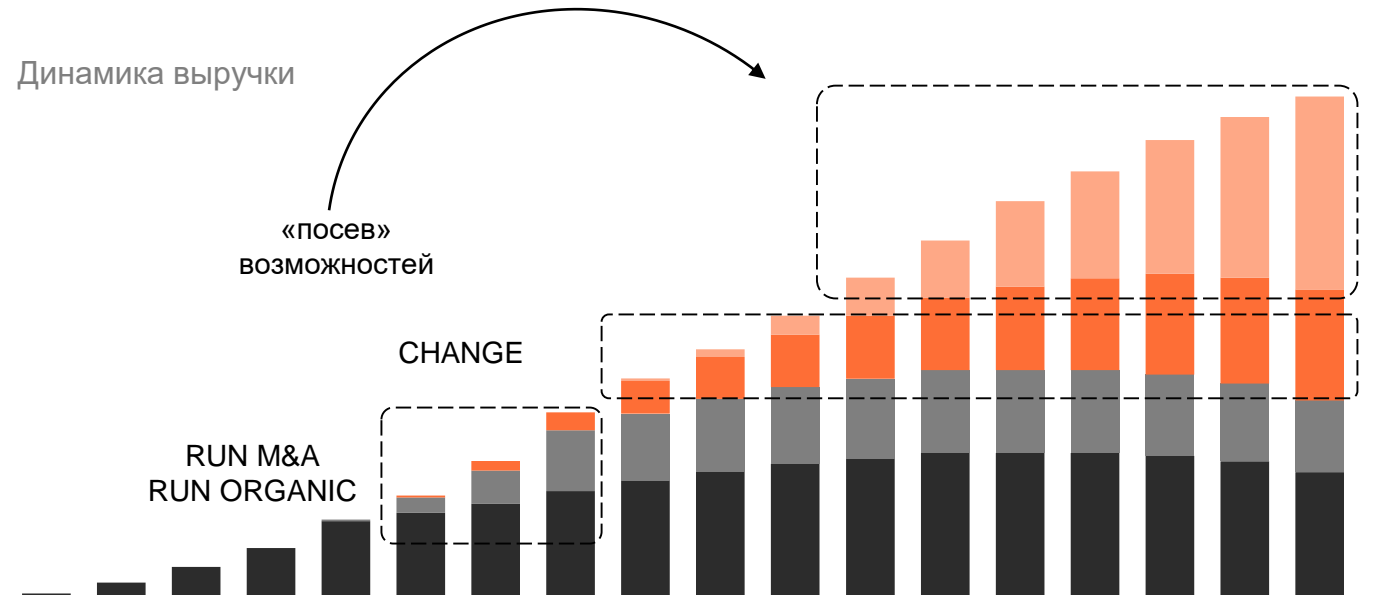
## CHANGE

Новые внутренние продукты. Основной драйвер развития в среднесрочной перспективе

## DISRUPT

Поддержка стартапов для создания стратегического резерва ресурсов следующего цикла развития на горизонте 5-10 лет

Динамика выручки



# Реализованные M&A и венчурные программы положительно влияют на экономику Солара

СОЛАР – КРУПНЕЙШИЙ ИГРОК НА РЫНКЕ M&A В СЕГМЕНТЕ ИБ

## ДОСТИЖЕНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

- Отсутствие необходимости в разработке с нуля
- Совместное развитие команд
- Кросс-продажи в клиентах
- Обогащение данными для центра 4RAYS
- Реализация синергий от партнерства с Ростелеком

## ПРАГМАТИЧНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ТАРГЕТОВ

- Доказанный «product-market fit»
- Возврат инвестиций «standalone» до 4-5 лет
- Доведение участия до контрольных долей

## CASE STUDY – ПРИОБРЕТЕНИЕ КОМПАНИИ НТБ В 2023 ГОДУ



100% доля

Платформа управления привилегированными учетными записями и сессиями SafeInspect и технологии защищенного удаленного доступа SafeConnect



Сделка утвердила Солар в качестве лидера российского рынка в нише управления доступом (PAM)

x2

Рост выручки через 1 год после сделки

на 2 года

Снижение сроков окупаемости актива (до 1,5 лет)

## СОБСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА И УСПЕШНЫЙ ОПЫТ



СОЛАР ТЗИ



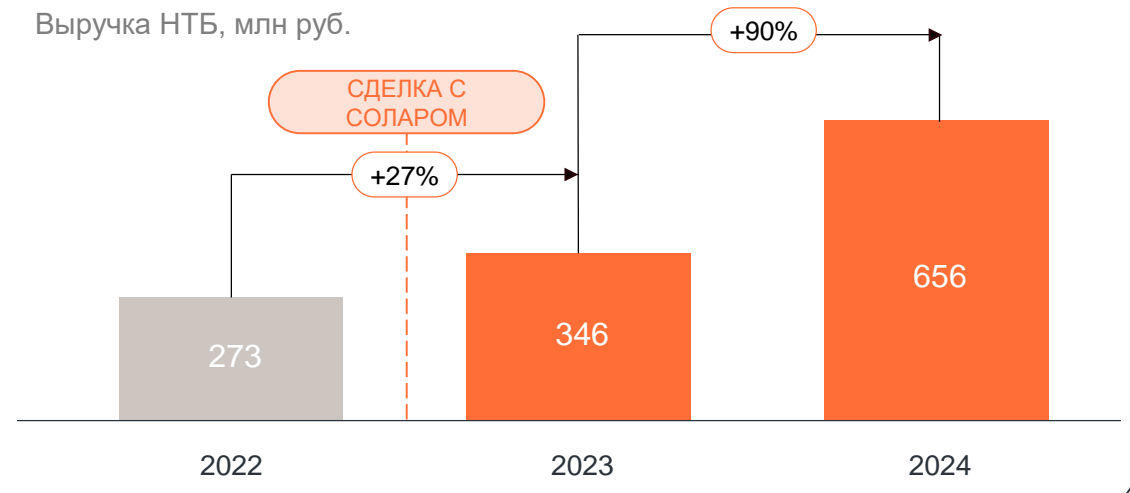
7

Успешных M&A сделок с 2022 года

11%

в OIBDA'24 сгенерировано приобретенными компаниями<sup>(1)</sup>

Выручка НТБ, млн руб.



Источник: данные ГК «Солар»

Примечание: (1) С момента консолидации в периметр Группы по данным за 2021-2024 г. Данные за 2024 г. использованы по управленческой отчетности



# Андрей Тимофеев

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СОЛАР»

СОЛАР ВПЕРВЫЕ ПУБЛИКУЕТ  
ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ ПО МСФО

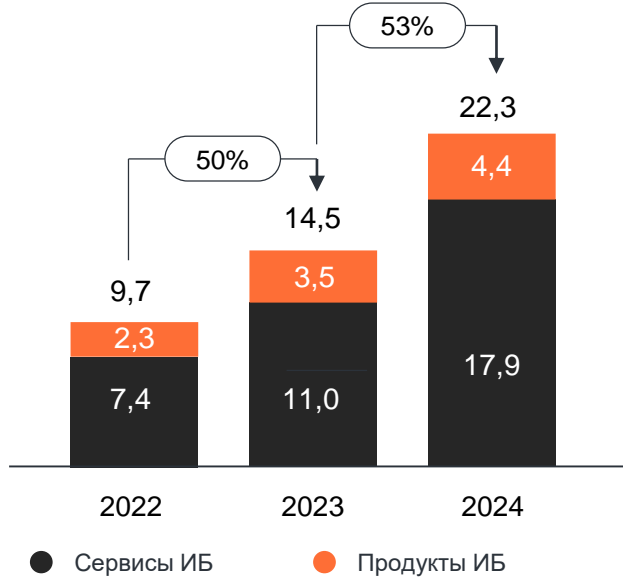
# Стремительный рост выручки с высоким уровнем рекуррентности продаж

ОПЕРЕЖАЮЩИЙ РЫНОК РОСТ ВЫРУЧКИ ...

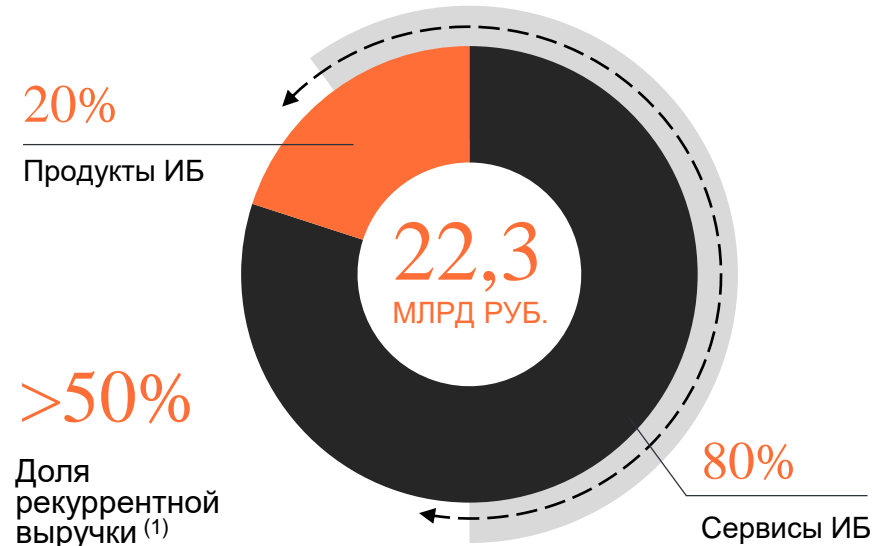
... С ПРЕОБЛАДАНИЕМ РЕКУРРЕНТНОЙ МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ ...

... И ПРЕВОСХОДСТВОМ НАД КЛЮЧЕВЫМИ ПУБЛИЧНЫМИ ИТ-ИГРОКАМИ

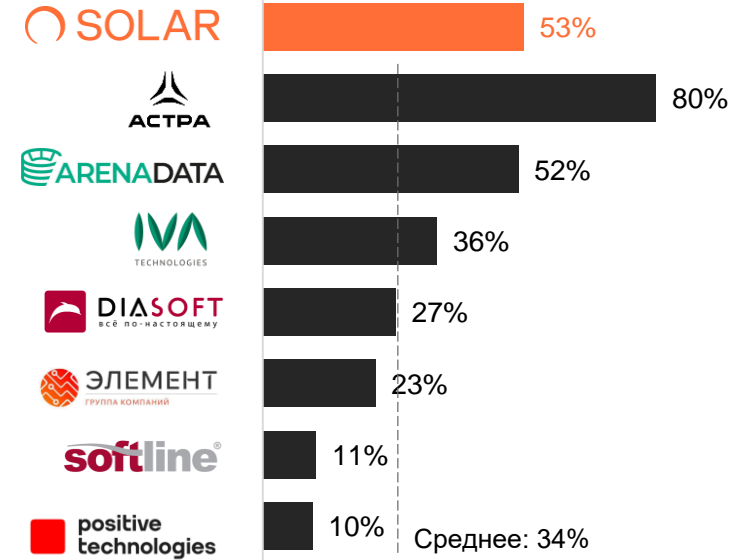
Динамика выручки  
млрд руб.



Структура выручки ГК «Солар»  
в разрезе направлений в 2024 г. %



Рост выручки за 2023-2024 гг., %



Источник: данные Группы, публичные данные



Расширение экосистемы решений  
в сфере кибербезопасности



Рост клиентской базы с фокусом  
на B2B-сегмент



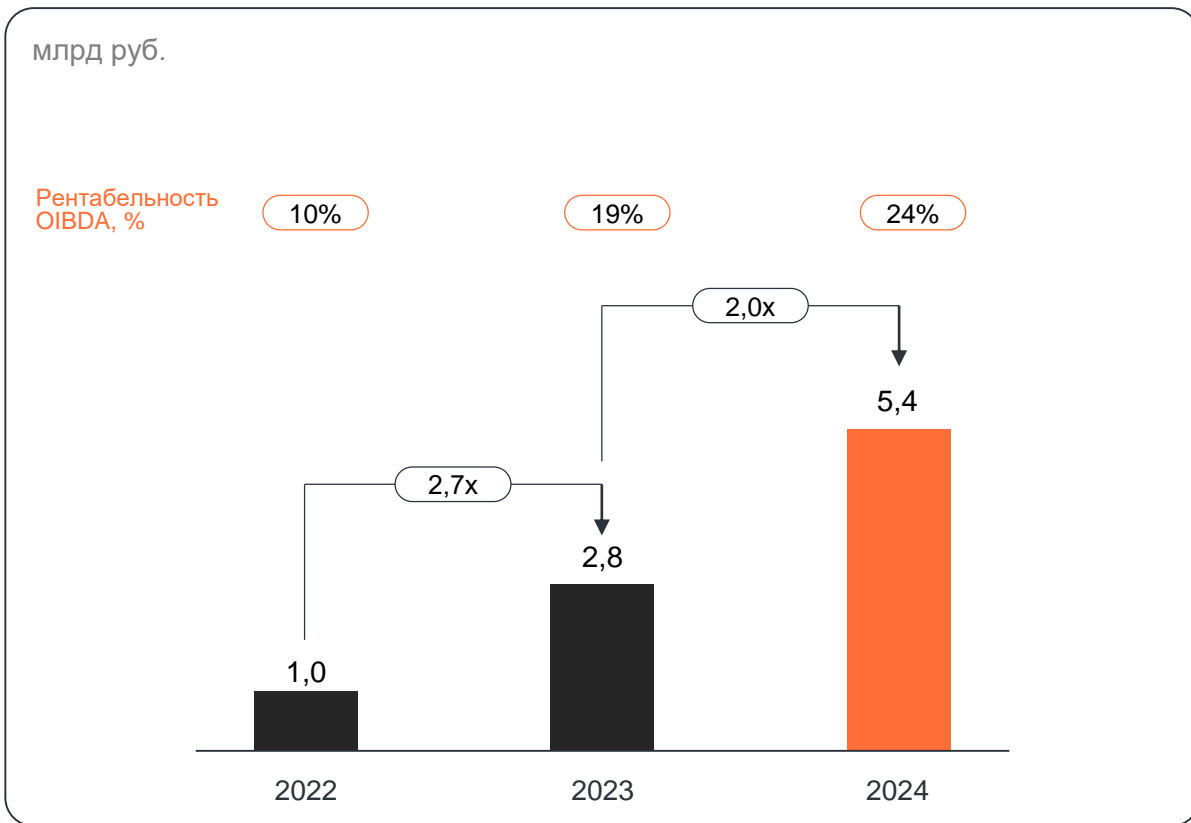
Увеличение доли подписочной  
модели в продуктах

(1) По данным управленческой отчетности ГК «Солар»  
Источник: данные группы компаний Б1, управленческой отчетности ГК «Солар», публичные данные



# Операционная эффективность и финансовая дисциплина

УЛУЧШАЮЩАЯСЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И РАСТУЩИЙ УРОВЕНЬ OIBDA (1) ...

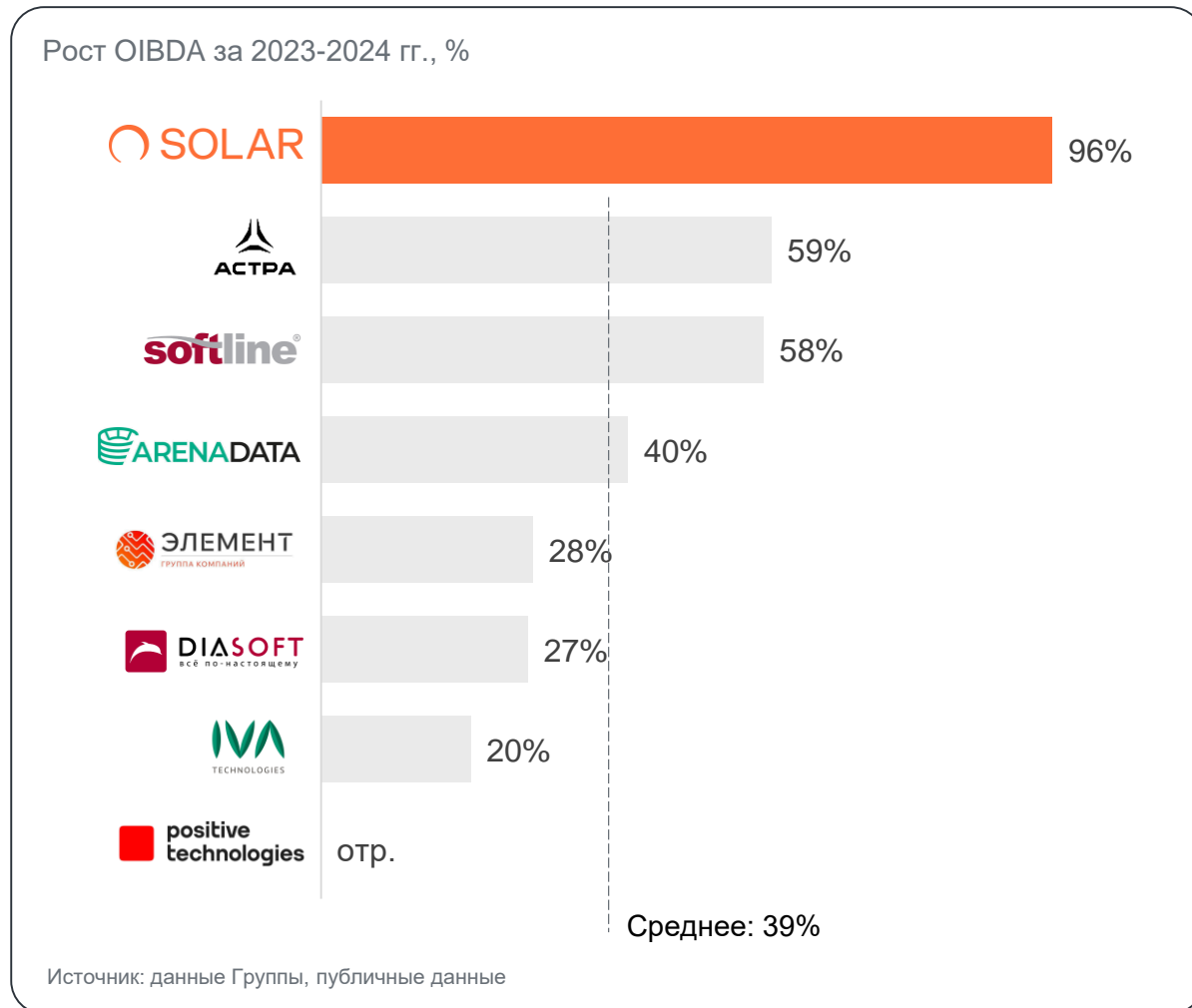


Рост масштаба бизнеса, фокус на маржинальных направлениях и проектах



Улучшение операционной эффективности

... ПРЕВЫШАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИЙ-АНАЛОГОВ

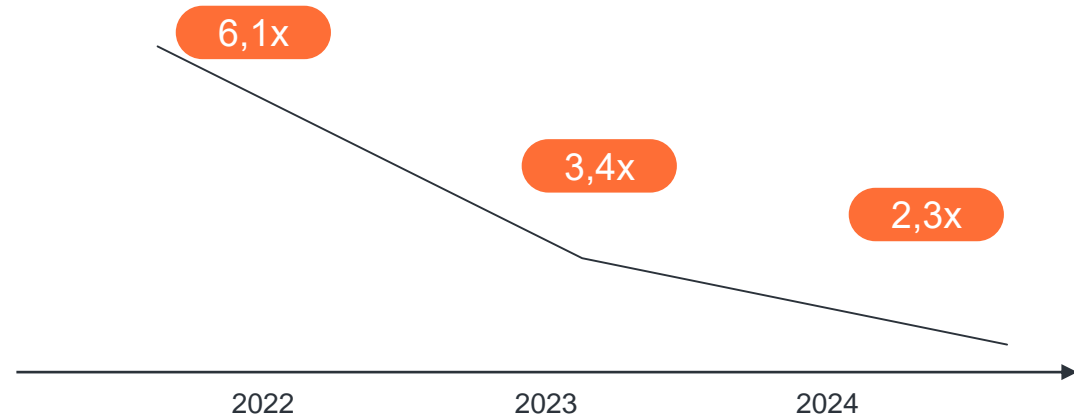


Источник: на основе данных консолидированной финансовой отчетности ГК «Солар», если не указано иное, публичные данные  
 (1) Показатель OIBDA определяется как операционная прибыль за вычетом амортизационных отчислений и убытков от обесценения внеоборотных активов

# Выход на чистую прибыль на фоне повышения эффективности бизнеса и сокращение долговой нагрузки

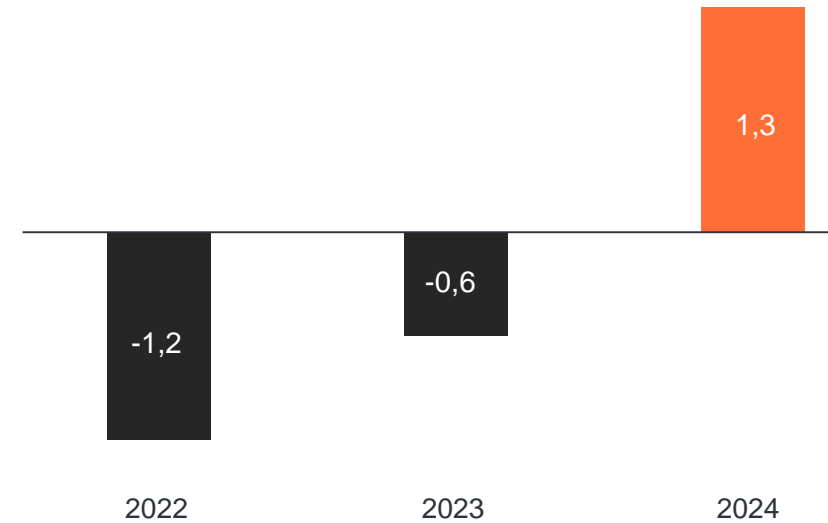
## ДИНАМИКА ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

Чистый долг/OIBDA



## ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

млрд руб.



Сокращение долговой нагрузки на фоне опережающего роста OIBDA



## РОСТ ВЫРУЧКИ

- укрепление лидерства в сегменте ИБ сервисов
- развитие продуктового портфеля
- расширение клиентской базы



## РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- фокус на дальнейшем повышении эффективности бизнеса
- контроль над издержками



## СНИЖЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

- дальнейшее снижение показателя Чистый долг / OIBDA

# Солар – лидер комплексной кибербезопасности

**681** МЛРД.  
РУБ

Целевой рынок  
в 2030 г.

**№1**

Провайдер сервисов ИБ  
в 2024 г.

**ТОП-10**

Вендор продуктов ИБ  
в 2024 г.

**~1000**

Клиентов из различных  
отраслей

**x2,3**

Рост выручки  
в 2022-2024 гг.

**24%**

Рентабельность OIBDA  
в 2024 г.

**x5,3**

Рост OIBDA  
в 2022-2024 гг.

**~2500**

Сотрудников

Следите за нашими новостями в соцсетях

