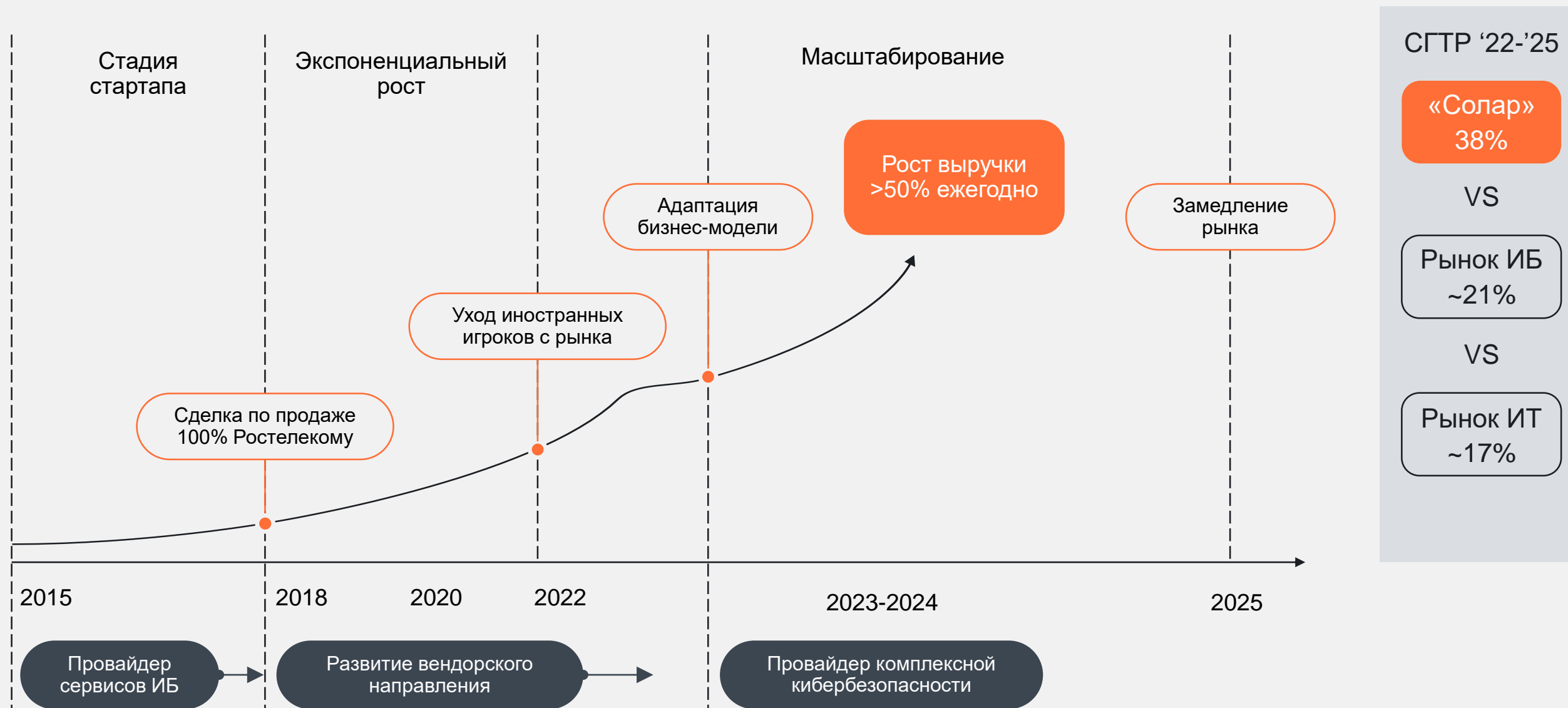


# ДЕРЖИМ ПЛАНКУ

2026. ОТ ВЗРЫВНОГО РОСТА  
К ОПЕРАЦИОННОМУ СОВЕРШЕНСТВУ

# Стратегический цикл 2022 – 2025: взрывной рост на фоне благоприятных рыночных условий до 2024 года

Эволюция бизнес-модели и рост бизнеса «Солара»



## Факторы роста на рынке ИБ:

- Активно растущий рынок ИБ
- Кибератаки и информационный фон
- Дефицит предложения на рынке ИБ, неудовлетворенный спрос
- Уход иностранных игроков, действия регуляторов и давление импортозамещения
- Умеренная денежно-кредитная политика

## «Солар» выбрал стратегию опережающего роста:

- Фокус на росте доли рынка и росте клиентской базы
- Инвестиции во всех перспективных сегментах рынка для расширения портфеля
- Старт активного развития вендорского бизнеса
- Реализация M&A
- Использование долга для финансирования инвестиционной программы

\* Источник: данные ГК «Солар». Стратегический цикл 2020 - 2025  
Прогноз 2025, Б1

# 2025 год – год разворота в отрасли ИБ от рынка продавца – к рынку покупателя

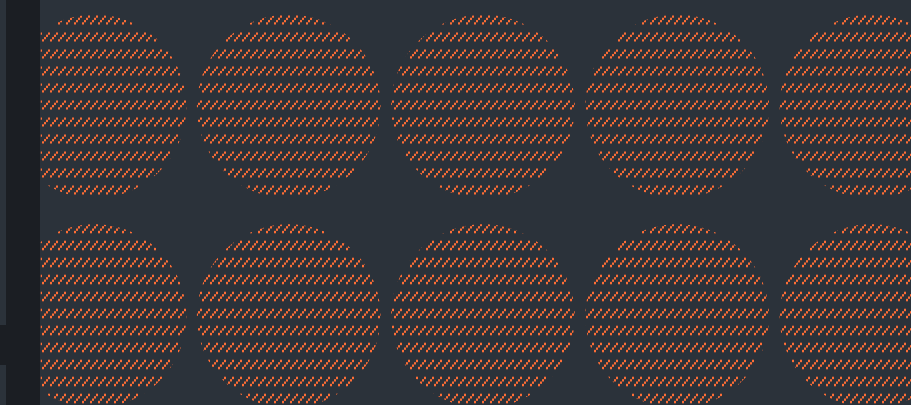
## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЫНОЧНЫЕ ФАКТОРЫ



Фокусирование  
бюджетов на ИБ



Инфляция, низкая  
безработица



Высокая ключевая  
ставка и рост стоимости  
кредитования



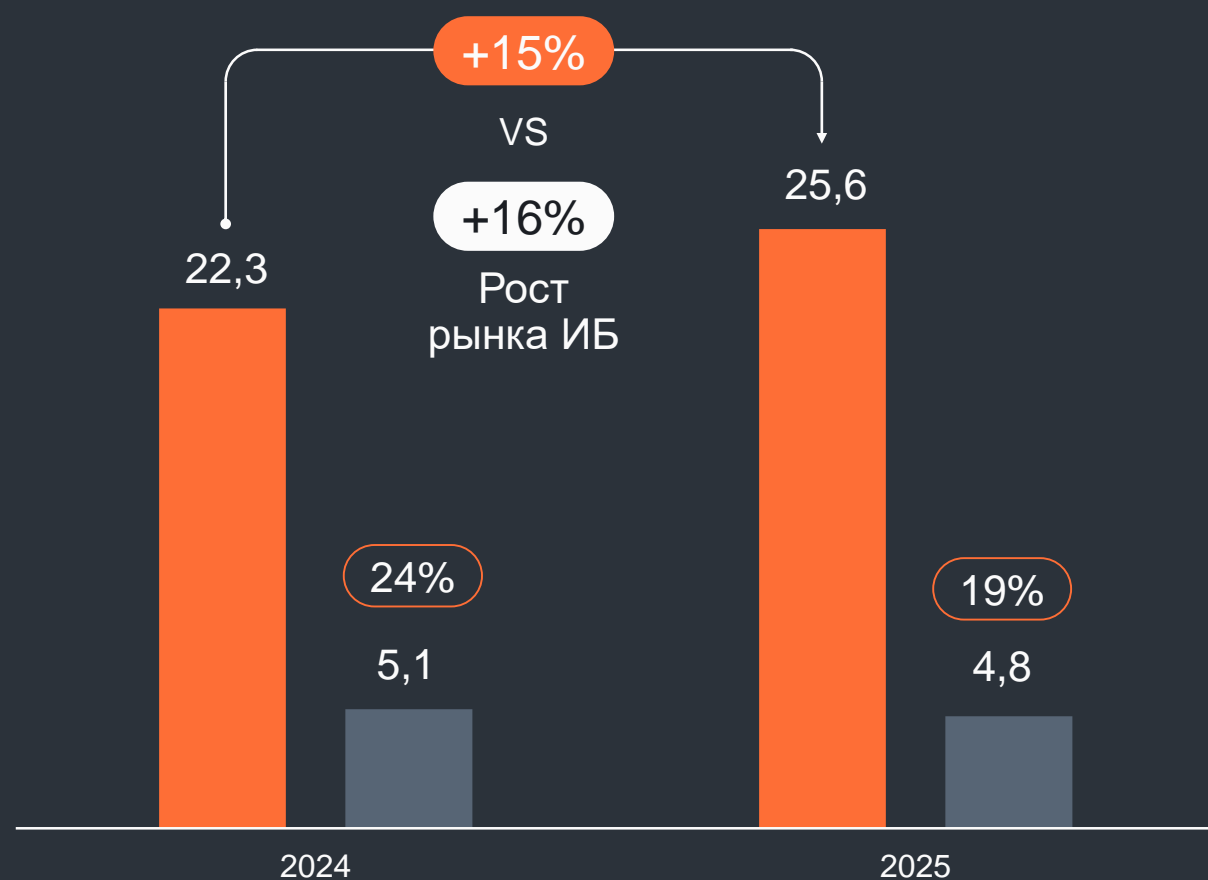
Высокая конкуренция  
и дефицит продуктовых  
команд и ИБ-экспертов

Низкие темпы  
импортозамещения –  
ключевого драйвера рынка

# 2025 год – год разворота в отрасли ИБ от рынка продавца – к рынку покупателя

Рост бизнеса на уровне темпов рынка ИБ

Эффекты на финансовый результат «Солара»



● Выручка, млрд руб. ● OIBDA, млрд руб. ○ Рентабельность OIBDA, %

01

Снижение маржинальности  
в государственных проектах

02

Разовые эффекты  
от закрытия направлений,  
связанных с пересмотром  
продуктового портфеля

03

Рост издержек

# Отвечаем на турбулентные условия экономики реализацией стратегии Операционного совершенства

## на 2 млрд ₽

Сократились затраты компании в 2025 г. благодаря программе операционной эффективности

- Замена сторонних продуктов на собственные решения
- Закрытие ряда направлений, не генерирующих прибыль
- Оптимизация резервных мощностей и площадок
- Повышение эффективности операций и автоматизация
- Повышение эффективности команды



## Ключевые элементы программы Операционное совершенство

Акцент на рыночных сегментах с максимальным правом «Солара» на успех и отдачей на инвестиции


- Рост маржинальности сервисной модели за счет развития собственных технологий
- Акцент на рыночных сегментах с максимальным правом «Солара» на успех и отдачей на инвестиции
- Сохранение лидерства в B2G сегменте, работа с маржинальностью
- Отказ от развития направлений с долгим сроком окупаемости
- Переход на клиентоцентричную модель управления в B2B



# Крупный бизнес и государственные структуры под надежной защитой «Солара»

## Сегмент B2B



 Крупнейшая телеком-инфраструктура страны – ПАО «Ростелеком»

## Сегмент B2G



СМБ, рядовые граждане – также в фокусе внимания «Солара»

## Крупнейшие компании


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



## Ключевые инфраструктуры страны

- Госуслуги, социальный блок, гос. облака, значительная часть ФОИВов
- Крупнейшие мероприятия с участием Первого лица
- Выборная инфраструктура (региональные, муниципальные, выборы президента РФ)
- Организация безопасного интернета в 45 000 школ в 85 субъектах России

Год к году  
**+50%**



**1500+**

клиентов выбрали  
«Солар» своим  
партнером по ИБ

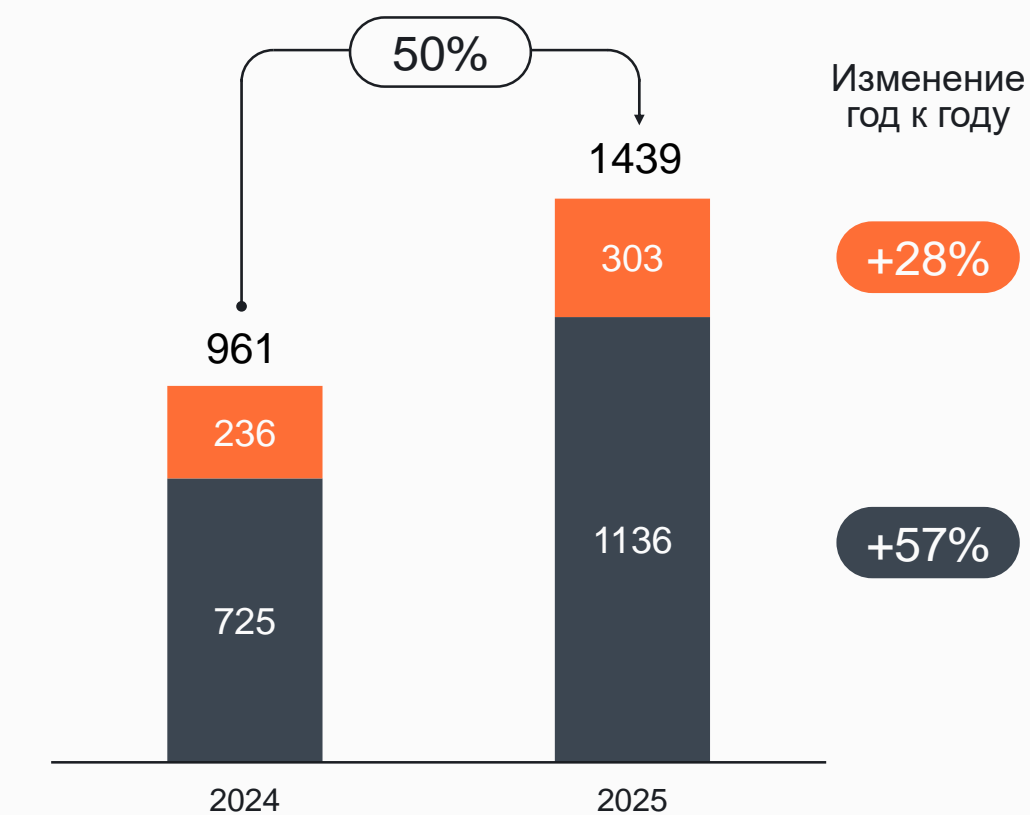
# Клиентская база демонстрирует качественный рост

Рост клиентской базы в 1,5 раза за год с преобладанием доли B2B клиентов

Рост выручки в B2B сегменте опережает B2G

## Клиенты<sup>1</sup>

ед.



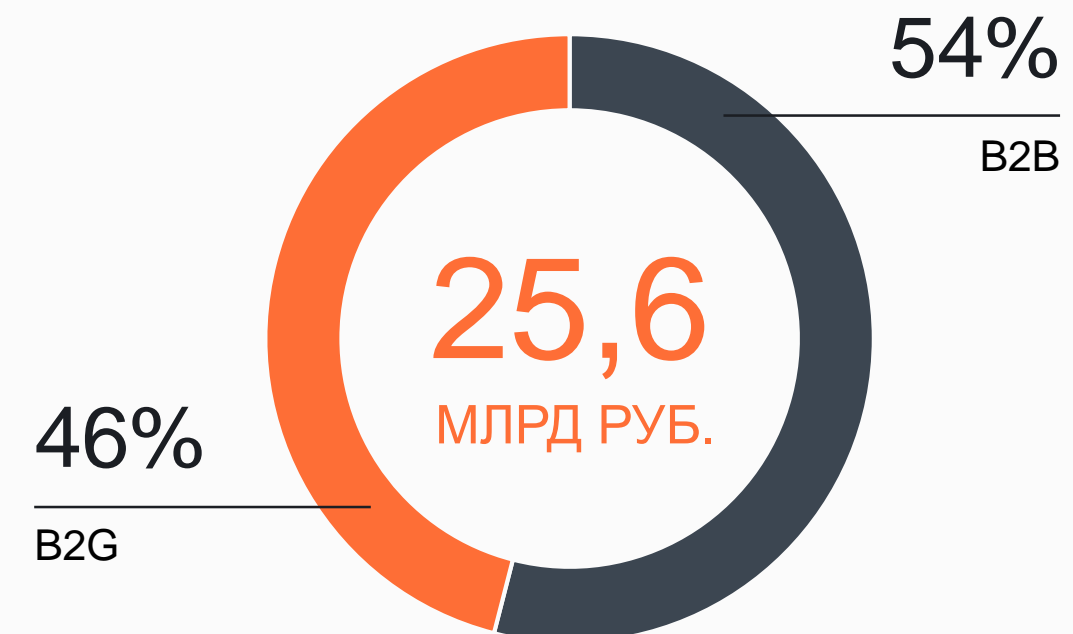
База клиентов качественно растет

**+13%**

Выручка от продаж постоянным клиентам<sup>2</sup>

## Доля сегментов B2B и B2G в выручке Группы в 2025 г.<sup>3</sup>

%



Рост доли B2B на 5 п.п. год к году

Наращиваем присутствие в наиболее нуждающихся в защите отраслях

**Торговля, транспорт, логистика, медиа**

Отрасли, в которых существенно выросли продажи решений и услуг

Растем в продажах на территории всей страны благодаря эффективной партнерской программе Solarship

**400**

Партнеров

**60%**

Рост выручки от продаж через партнеров

\* Источник: данные ГК «Солар»

Примечание: (1) Кол-во клиентов, совершивших хотя бы одну покупку в году. (2) Постоянные клиенты – клиенты, совершавшие покупку 2 года и более. (3) По данным управленческой отчетности ГК «Солар»

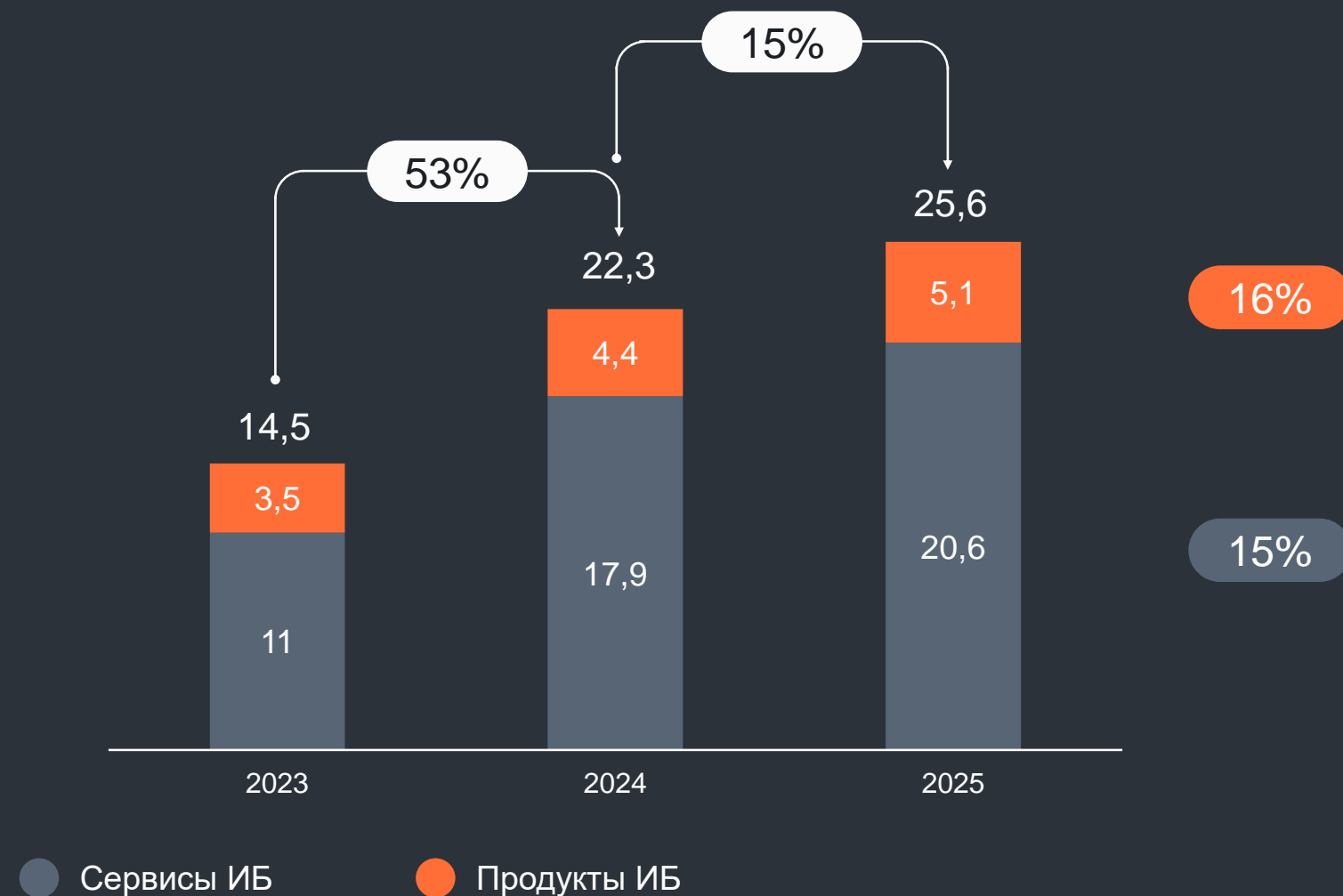
# Сбалансированные доходы от продаж продуктов и сервисов с высоким уровнем рекуррентности

Двузначный темп роста выручки...

...с преобладанием рекуррентной модели монетизации

## Динамика выручки

млрд руб.



## Структура выручки ГК «Солар» в разрезе направлений в 2025 г.

%



\* Источник: данные управленческой отчетности ГК «Солар», публичные данные  
 Примечание: (1) По данным управленческой отчетности ГК «Солар»

# «Солар» - динамично растущий вендор с опорой на сервисную экспертизу

Единая экосистема сервисов и продуктов ИБ обеспечивает всестороннюю защиту клиентов от киберугроз

В июне 2022 года «Солар» объявил о запуске инвестиционной программы (R&D и M&A) объемом 22 млрд рублей.

**19** млрд ₺  
реализовано за 4 года<sup>1</sup>

Сервисы

+

Продукты

+

Услуги

Рост количества решений в портфеле в 2025 г.

31

27

Сервисы и услуги

**Топ-1**

Провайдер в России<sup>2</sup>

Крупнейшая экосистема управляемых сервисов ИБ с опорой на данные инфраструктуры ведущего телеком-оператора «Ростелеком»

~ 200

клиентов Solar JSOC

~ 1000

клиентов Solar MSS

Продукты

**Топ-10**

Среди вендоров в России

**6**

Новых решений в 2025 году

**12**

Новых версий флагманских продуктов, включая Solar SIEM, Solar Dozor, Solar webProxy, Solar inRights и Solar appScreener

**6**

Подписаний о технологическом партнерстве, среди них компании РЕД Софт, СберТех, ГК «Астра»

\*Источник: данные ГК «Солар»

Примечание: (1) С момента консолидации в периметр Группы по данным за 2022-2025 г. Данные за 2025 г. использованы по управленческой отчетности

(2) По итогам 2024 года среди российских провайдеров сервисов MSS (Managed Security Service) по объёму бизнеса, данные IKS-Consulting

# «Солар» – один из лидеров на рынке M&A в сегменте ИБ

Вклад активов и их результаты по итогам 2025 года

## Итоги 2025 года в M&A

### 3 сделки

Проведены в 2025 году  
Продукты уже интегрированы  
в портфель «Солара»

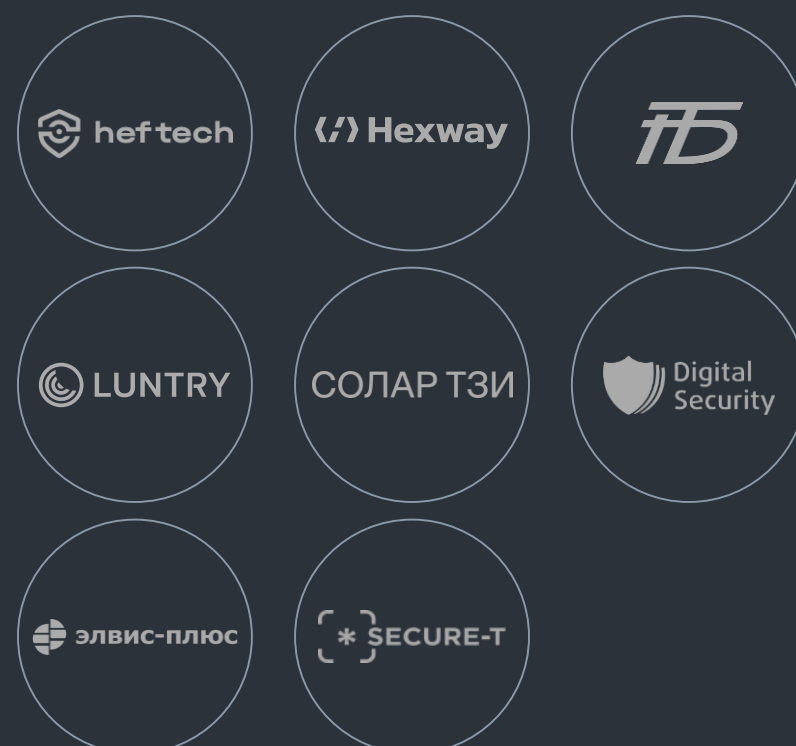
### 1,5 млрд ₽

Вклад приобретенных  
активов в выручку  
ГК «Солар» в 2025 году

### 10%

доля M&A активов в OIBDA  
в 2025 году

## 9 успешных M&A сделок с 2022 года



## Гефест технолоджис

- Краеугольная технология для SOC-центров, объединяющая технологии SIEM и SOAR
- Источник данных, на которых базируется оказание сервисов кибербезопасности

Сделка позволила «Солару»  
запустить свой продукт  
в крупной рыночной нише

## Hexway

- Разработчик системных решений для безопасной разработки программного обеспечения
- Сделка позволит представить рынку высокопроизводительную платформу управления безопасностью приложений класса ASOC (Application Security Orchestration and Correlation).

91%

Рост выручки Hexway  
по итогам 2025 года

## Secure-T

- Отвечает за разработку решений по повышению киберграмотности (Security Awareness, SA)
- Сделка позволила «Солару» повысить конкурентоспособность в нише ИБ-образования сотрудников и усилить портфель управляемых сервисов кибербезопасности Solar MSS

x2

Рост выручки Secure-T  
по итогам 2025 года

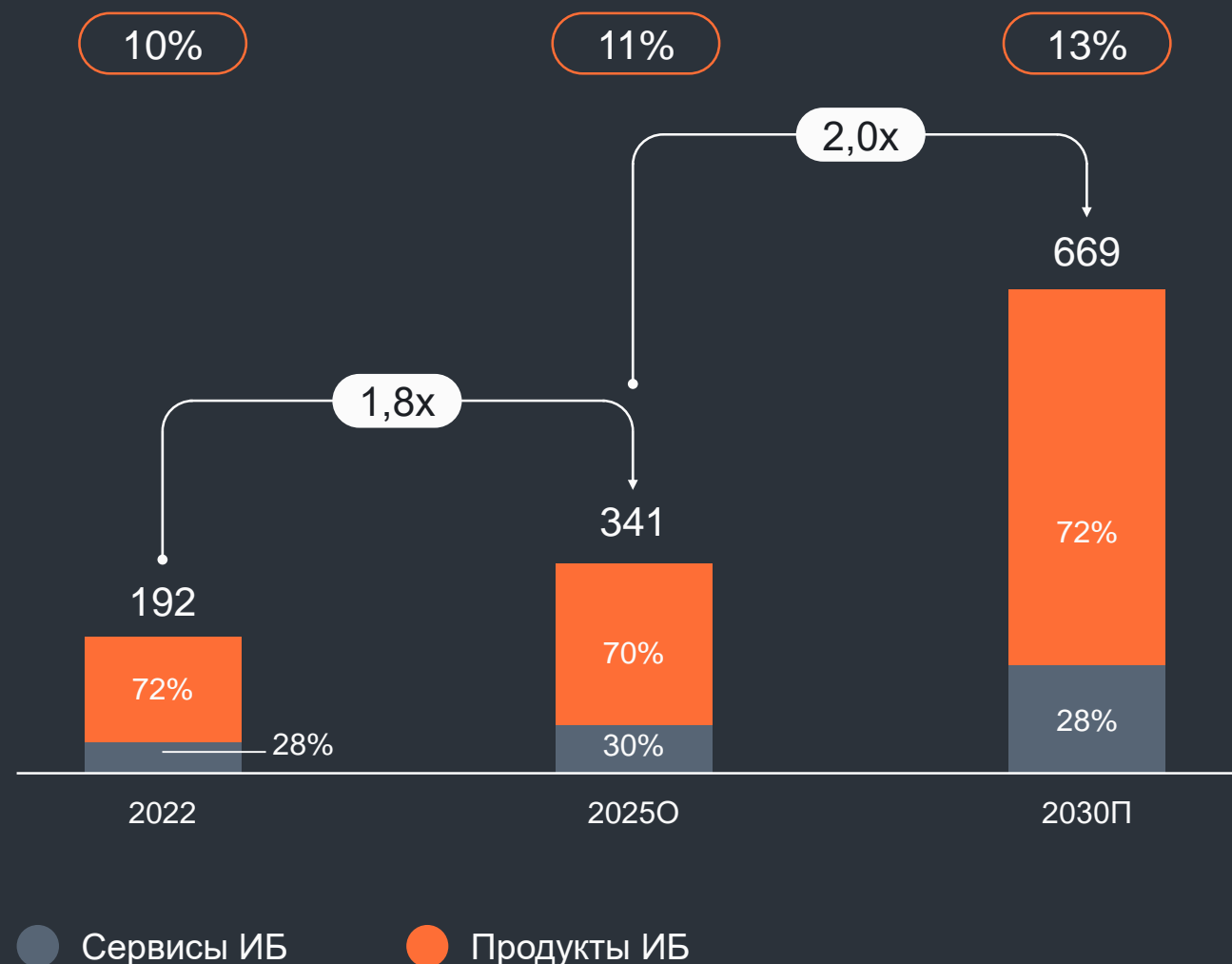
# Кибербезопасность в России растет быстрее рынка ИТ

Стремительный рост рынка ИБ, млрд рублей...

...поддерживаемый фундаментальными драйверами

## Доля ИБ от ИТ-рынка

%



СГТР '22-'25

ИТ-рынок  
17%

VS

ИБ-рынок  
21%

СГТР '25-'30

ИТ-рынок  
12%

VS

ИБ-рынок  
14%

СГТР '25-'30

Продукты ИБ  
15%

VS

Сервисы ИБ  
13%

- **Усложнение киберугроз и масштабирование атак**  
Растет архитектурная сложность кибератак, скорость их реализации и вариативность сценариев. Угрозы чаще носят комбинированный характер и эксплуатируют цепочки поставок
- **Цифровизация и рост поверхности атак**  
Развитие бизнес-процессов, облачных технологий и внедрение ИИ требует усиленной защиты для предотвращения утечек информации и отражения новых видов атак
- **Трансформация роли ИБ**  
Кибербезопасность выходит за рамки ИТ-функции и становится элементом управления бизнес-рисками и операционной устойчивости
- **Регуляторика, импортозамещение и геополитика**  
Курс на технологический суверенитет сохраняет приоритет импортозамещения и использование локальных решений

# Киберландшафт по-прежнему остается ключевым драйвером

Изощренность преступных схем, количество и разнообразие целей растет

## Ландшафт киберугроз 2025

>1 млн

Подозрений на инциденты обработали аналитики JSOC, на 80% больше 2024 года

4,5 млрд строк

Исторический максимум объема утечек данных, в 3 раза больше чем в 2024

>2500

DDoS-атак в день происходило на ресурсы РФ средней мощностью 1,6 Гбит/с

86%

руководителей ИБ уже зафиксировали хотя бы один инцидент, связанный с ИИ

## Опыт защиты клиентов «Солара»



Обнаружено и отражено 32 сложных пентеста/киберучений



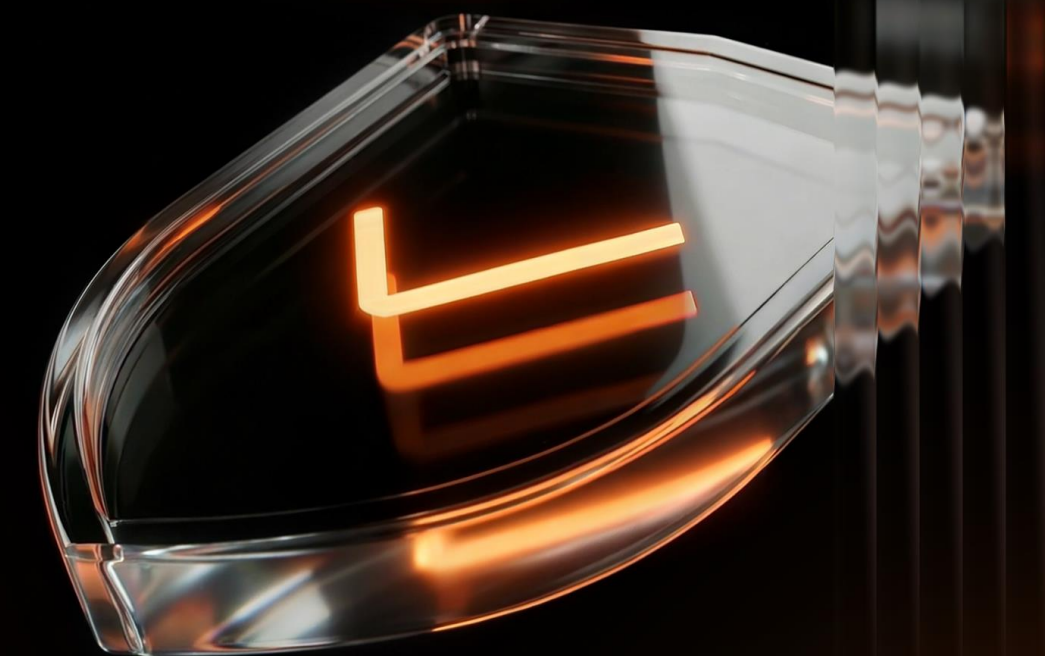
Отражена рекордная в РФ атака на ресурсы RuTube в 11 Тб



103 раза специалисты форензики экстренно выезжали на расследование к клиенту



Более 2000 сигнатур для блокирования атак разработано Solar 4Rays



# Прогноз на 2026 год — устойчивый рост в приоритетных сегментах с концентрацией на эффективности бизнеса

## Ключевые вызовы рынка ИБ в 2026 году

- Бюджетные ограничения и падение покупательной способности бюджетов
- Инфляционное давление и рост издержек
- Увеличение налоговой нагрузки
- Рост цен на программное обеспечение и ИБ-решения
- Высокая конкуренция за бюджеты в пользу «обязательных» направлений
- Укрупнение проектов и контрактов
- Дефицит и высокая стоимость квалифицированных специалистов
- Высокая фрагментированность (~300 компаний на рынке ИБ)
- Усиление требований со стороны регуляторов

## Выручка

Двузначные  
темпы роста

## Диапазон роста OIBDA margin

2—3 п.п.

Акцент  
на операционной  
эффективности

Рост  
качества  
клиентской базы

01

Наращивание  
сервисного  
предложения

02

Развитие  
собственных  
платформ

03

Акцент на клиентском  
опыте и собственных  
продуктах

04

Работа над конвергентными  
решениями совместно  
с ГК Ростелеком

# Рыночные позиции «Солара» и перспективы развития B2B и B2G сегментов определяют стратегические задачи

## Сегмент B2B

~85%  
рынка ИБ

15-17%  
рост рынка

~4-5%  
доля «Солара»\*



Стратегическая задача «Солара»

### Реализация потенциала роста и завоевание доли рынка

- Строим «защитника», дающего гарантии безопасности
- Вендор №1 с широкой экосистемой продуктов

## Сегмент B2G

~15%  
рынка ИБ

<5%  
рост рынка

~35+%  
доля «Солара»\*



Стратегическая задача «Солара»

### Сохранение лидерства на «домашнем» рынке и фокус на росте маржинальности

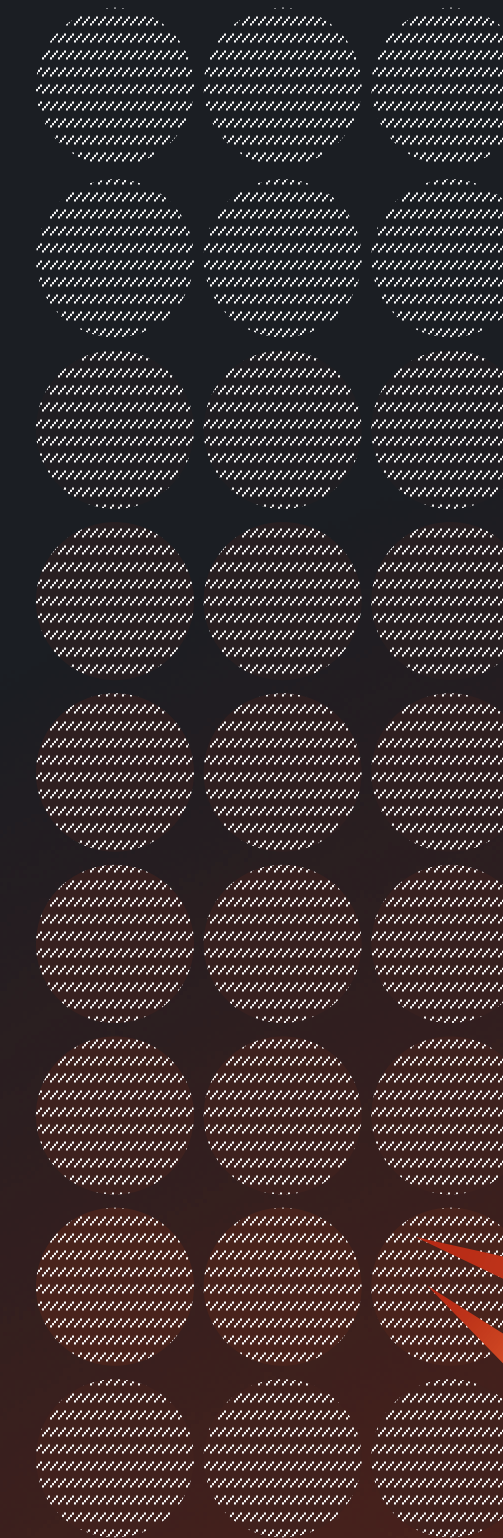
- Строим единого игрока, предлагающего end-to-end интеграционно-сервисные проекты, закрывающие все потребности госзаказчиков

ОТВЕЧАЕМ НА ВЫЗОВЫ ИБ РЫНКА ПОСТРОЕНИЕМ  
КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОЙ КОМПАНИИ

# 02

Марина Овсянникова

Рынок ИБ 2026 – борьба за внимание и комфорт клиента



# Меняется рынок

>300  
млрд ₽

Объем рынка ИБ  
в 2025 г.

~10%

Доля рынка, которая  
приходится на каждого  
из лидеров

350+

Компаний работают  
на рынке

>70

Технологических ниш



01

На ИБ вышли гиперскейлеры – провайдеры публичных облаков. Рынок фрагментирован: множество нишевых продуктов конкурируют с крупными платформенными решениями

02

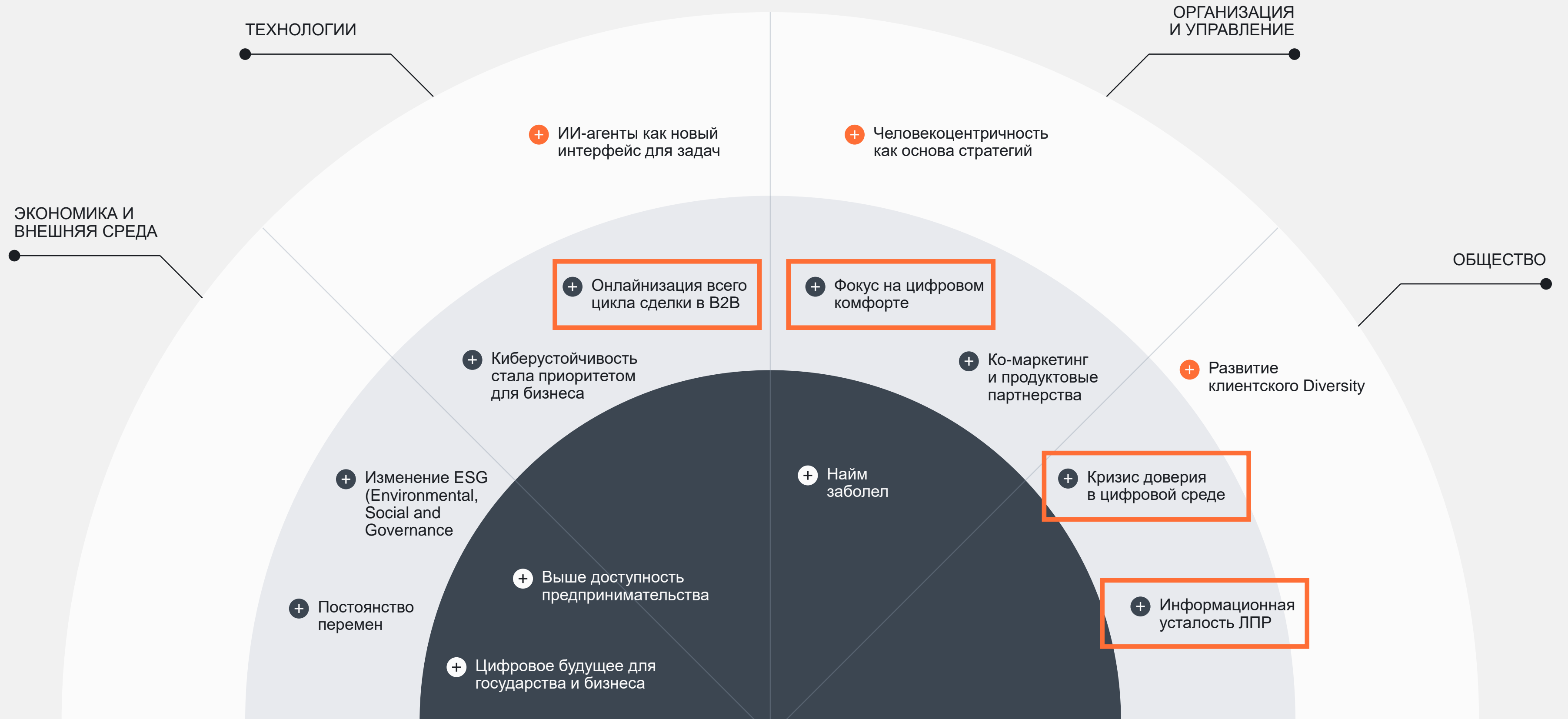
Конкуренция за ИБ бюджеты увеличивается: заказчики выбирают вендора, который предлагает продукт под их бюджет и фокусируется на решении их проблемы. B2E, B2B senior рынок высококонкурентный и поделен, активизируется борьба за средний сегмент

03

Дефицит квалифицированных специалистов по ИБ сохраняется и расширяется, что подталкивает к росту требований клиента к качеству и сервису на уровне зарубежных вендоров с многолетним опытом разработки

- максимум автоматизации,
- понятный UX/UI,
- стабильная работа

# Меняется клиент



# Становятся новой нормой

## Self-service

По данным Gartner, 61% B2B-покупателей предпочитают делать покупки без участия живого сейла.

*Gartner, 2025*

- «ЛПР не снимает потребительскую шляпу, приходя в офис».
- B2B-клиенты теперь хотят самостоятельно изучать продукты и совершать покупки онлайн.
- Клиенты ожидают индивидуального подхода и рекомендаций
- Бесшовный омниканальный опыт.



## Доверие и персонализация

ИТ клиенты тратят только 17% своего времени на общение с поставщиками, то есть если поставщиков несколько, то каждому достанется лишь 5–6% времени.

*Gartner, 2025*

- Прозрачность коммуникаций как основа стратегии
- Уменьшение частоты касаний, рост релевантности каждого
- Упрощение клиентского опыта взаимодействия с продуктом или сервисом, облегченные интерфейсы

## Онлайнизация сделки

Весь процесс, от поиска клиента до финальной оплаты и логистики, теперь имеет полностью управляемую онлайн-копию.

*Data Insight, 2025 год.*

- В российском B2B формируется новый стандарт ведения бизнеса — «цифровой двойник сделки»
- Компании разрабатывают свои B2B-порталы с персонализированными ценами

# В ответ на вызовы рынка строим систему сбора VOC 360

## Voice of client

# 152

CustDev прошли в 2025 году

## Brand Health tracking

с 2023 года

## Замеры клиентских метрик

# 20%

Активных клиентов оценили продукты и качество сервиса в личном кабинете

7,9 – CSI ЛК клиента

Уровень топовых банков РФ

7,7 – CSI техподдержки

## Анализ клиентских путей

- WIN LOSS анализ
- Построение CJM клиентских путей по продуктам и сервисам
- Понимания основных клиентских болей
- Изменение процессов и артефактов на основе клиентской ОС

Планомерное построение клиентоцентричной организации через изменения процессов пресейла, поддержки, создания продуктов и сервисов за счет появления систематического VOC и замеров клиентских метрик по сервисам/продуктам (CSI/SCAT/CES), на ключевых этапах CJ

# В ответ на инсайт клиента формулируем клиентоцентричный подход

НЕТ

Мы делаем то, что просит клиент

ДА

Мы работаем вместе, добиваясь синергии компетенций

## СОЮЗНИЧЕСТВО – ЭТО НЕ ПРОСТО ПАРТНЕРСТВО



Единый взгляд на проблему и способ ее решения



Прозрачная коммуникация



Абсолютная вовлеченность

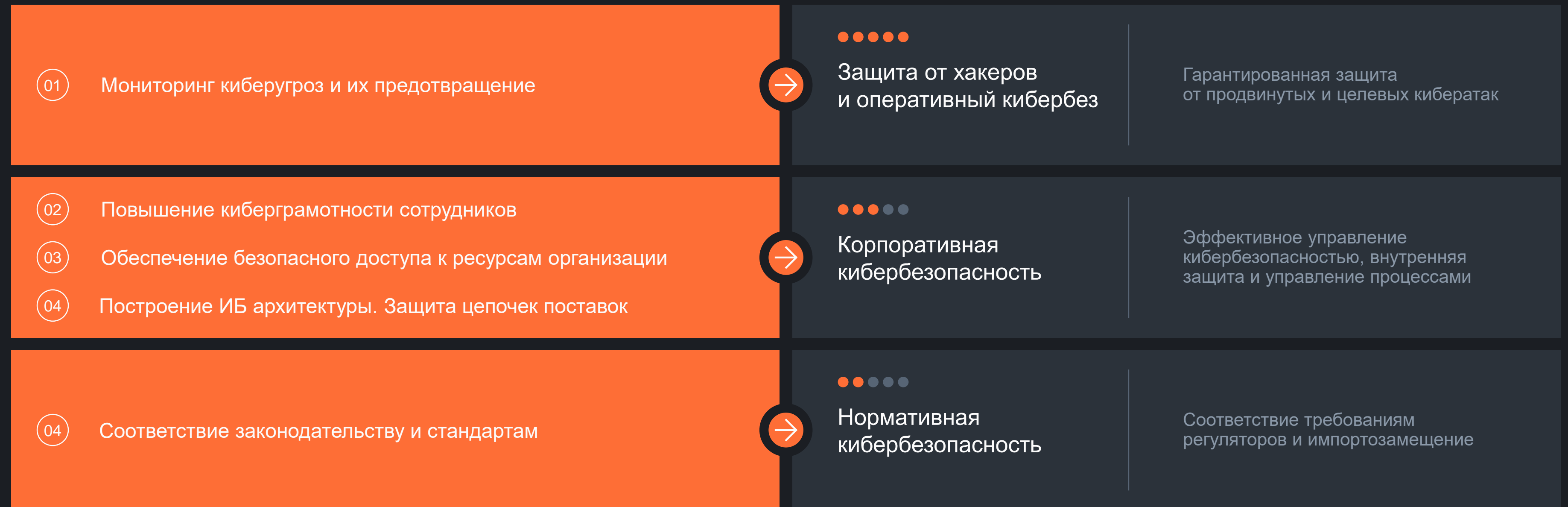


Оперативная реакция

# Смотрим на рынок глазами клиента и фокусируемся на основных клиентских задачах

ТОП-5 приоритетов для ИТ и ИБ экспертов в 2026 году  
на основе исследования ВНТ 2025

Сегменты клиентских потребностей

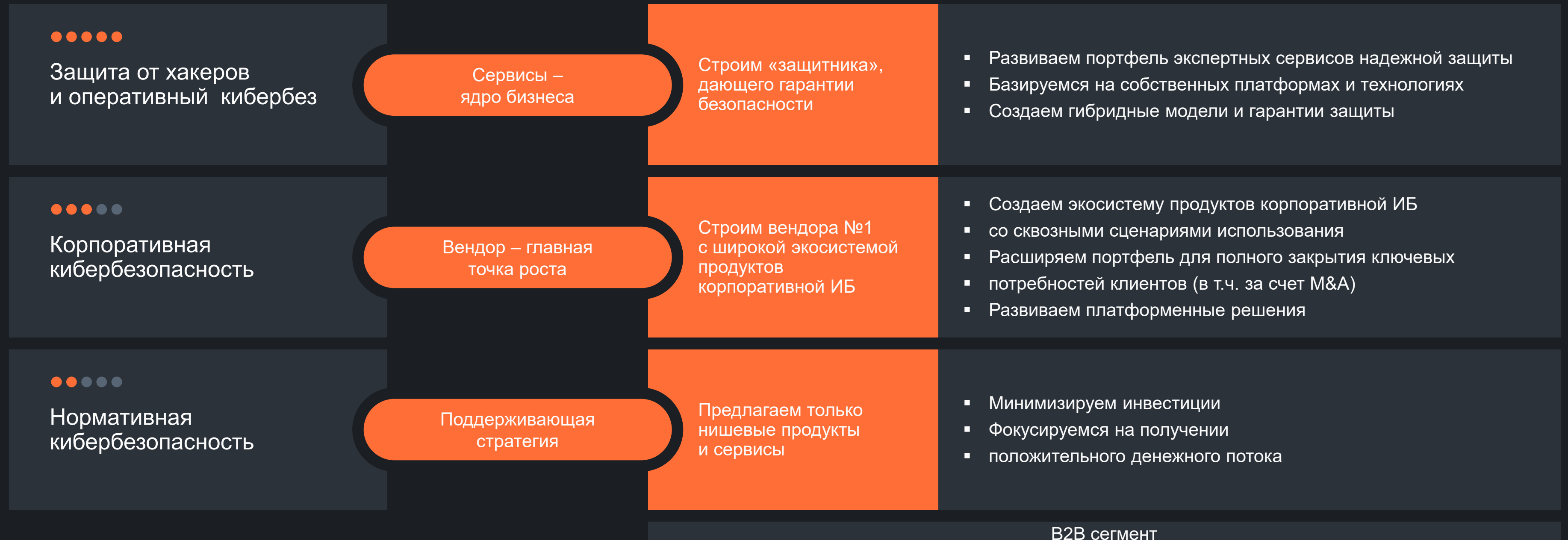


Источник: ВНТ2025 \* Q7. Какие задачи в рамках управления информационной безопасностью вашей компании будут приоритетами на 2026 год? ИБ — 52, ИТ — 100, Прочие — 232

# Опираясь на свои сильные стороны будем добиваться лидерства в приоритетных сегментах

## Сегменты клиентских потребностей

## Стратегически шаги «Солара»



# Совершенствуем коммуникацию с клиентом и внутренние процессы

Развиваем цифровую среду для клиента и партнера

Внедряем ИИ-помощников

**+64%**

Число пользователей цифрового портала в 2025 году

**Топ-2 на рынке**

Оценка партнеров цифрового портала

**320+**

Партнеров в 2025 году

**на 71%**

Выросло общее число запросов к базе знаний в формате ИИ

**+80%**

Составляет доля успешно решенных задач

Строим прозрачную коммуникацию о роадмапах и сроках доработки клиентских запросов в онлайн-режиме

# Клиент в центре: выгоды для обоих союзников

## для КОМПАНИИ:

Увеличение числа  
платящих клиентов

**+50%**

в 2025 году

Рост выручки  
от постоянных клиентов

**+13%**

в 2025 году

Доля рекуррентной  
выручки

**>50%**

в 2025 году

## для КЛИЕНТОВ:

CSI продуктов

**7,3**

CSI сервисов

**8,6**

Качественный  
продукт

- Решение самых актуальных проблем клиента
- Качество важнее количества фич

Качественный  
сервис:

- SLA 1-2-3
- Управление ожиданиями
- ETA (прогнозируемая дата завершения)

# 03

Владимир Бенгин

Стратегические приоритеты  
в разработке 2026



# 1 ПРИОРИТЕТ

Домены  
и платформенность

# Продуктовый портфель «Солара»

01

Группируем продукты в домены

02

Решаем большие задачи клиента

03

Платформенность

## Защита данных

- **Solar Dozor (DLP) и модуль DCAP (DAG)**  
Флагманская система защиты данных в движении и в покое

## Безопасное ИТ

- **Solar LightHouse**  
Платформа комплексного управления безопасностью инфраструктуры организации
- **ERP Scan by DSec**  
Платформа управления безопасностью ERP
- **SA Secure-T**  
Повышение киберграмотности сотрудников

## Защита приложения

- **Solar AppScreener**  
Анализ безопасности приложений: статический, динамический, цепочки поставок
- **Hexway ASMP**  
Система управления безопасной разработкой (ASOC)
- **Luntry**  
Защита контейнеров и Kubernetes-сред
- **AntiDDoS L7**
- **AntiBot**  
Защита опубликованных приложений

## Защита инфраструктуры

- **Solar webProxy (SWG)**  
Контроль доступа сотрудников к веб-ресурсам и защита от веб-угроз
- **Solar ГОСТ VPN АПК «ЗАСТАВА»**  
Шифрование каналов связи для передачи информации по открытым каналам связи
- **Solar Safeinspect**  
Управление привилегированным доступом
- **Solar InRights**  
Управление учетными записями

## Выявление и реагирование

- **Solar DNS RADAR**  
Выявление APT на DNS трафике
- **Solar EDR**  
Мониторинг и реагирование на конечных точках
- **Solar SIEM/SOAR**  
Программный комплекс автоматизации ситуационного центра ИБ



# №1

# ПРИОРИТЕТ

CORE  
ТЕХНОЛОГИИ

# Технологии «Солара» в основе решений ИБ

Обеспечиваем собственными технологиями сервисный портфель

**7 технологий**

уже используется в сервисах

**6+ технологий**

на подходе

Безусловный лидер в Сервисах

Solar JSOC **16**

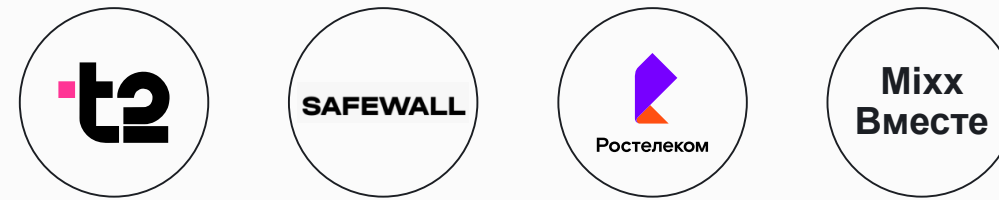
Solar MSS **11**

Solar 4RAYS

Solar AURA

Dsec ПЕНТЕСТ

«Солар» на рынке B2C



Сервис проверки утечек персональных данных для абонентов t2 и Ростелекома

**3+ млн**

Отчетов сформировано с августа 2024 по март 2026

**>50%**

Клиентов T2 повторно заказывали отчеты

**100 тыс.**

Пользователей сервисов безопасности ежемесячно в Ростелекоме

**Уникальные цифровые сервисы**

Защита от угроз, фишинга, мошеннических сайтов, временные почты, прерывания разговоров с мошенниками

«Солар» на рынке СМБ

**2026 год**

Запуск дополнительных продуктов ИБ в облаке, которые обеспечат:

- Безопасность каналов и приложений
- Безопасность доступа
- Безопасность процессов инфраструктуры

**t2 КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ**

**турбо\_облако**

# 3

# ПРИОРИТЕТ

## ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИИ

# Solar webProxy

в **30** раз

Вырос объем трафика, который уходит в нейросети и содержит конфиденциальную информацию

**60%**

Компаний не регулируют работу сотрудников с публичными ИИ-инструментами

**115+** тыс.

Онлайн-ресурсов и ИИ-сервисов в базе, обеспечивающей беспрецедентное качество фильтрации трафика



# Безопасная разработка: Solar appScreener & Hexway

## Solar appScreener, ИИ-плагин DerTriage/DerCodeFix

>70%

Приложений создаются с помощью low code/no code и GenAI

40–50%

Уязвимостей пропускают публичные LLM

>80%

Точность LLM-модели

в 10 раз

Выше скорость безопасной разработки

ИИ-плагин в Solar appScreener берет на себя самые трудоемкие операции верификации и исправления уязвимостей

## Hexway ASOC

- Единая ASOC-платформа для безопасной разработки для всех уровней зрелости DevSecOps
- Интеграция с локальными и публичными LLM (Gigachat, DeepSeek, ChatGPT, Ollama) для генерации решений, описаний, триажа

- 60%

Снижение шума от дублей и ложных срабатываний

+ 30%

Выше эффективность работы с репозиториями



# Solar SIEM (SOAR в комплекте)

Разработанный на уровне ядра AI-ассистент забирает на себя первый уровень анализа:

- сбор контекста
- работа с инцидентами
- формирование картины атаки

AI-ассистент может самостоятельно выполнять действия по расследованию и реагированию через API системы



в **3** раза

Сокращается время поиска угроз

К середине 2026 года AI-ассистент будет активно анализировать события и строить kill chain



# 4 ПРИБОРИТЕТ

Экспертиза  
и BigData

# Экспертиза и BigData

## Данные:

- Телеметрия продуктов
- Данные с крупнейшего сервис провайдера страны
- Статистика с сетей Ростелеком



## Solar 4RAYS – главный центр экспертизы ИБ в России

- Defence (оборонительная безопасность)
- Offence (наступательная безопасность)
- Innovation (инновации)
- Prediction (прогнозирование)

## Эксклюзивные большие данные об угрозах

- Большая цепочка сбора данных на основе доступа к инфраструктуре Ростелекома
- Сбор наиболее актуальных данных через сенсоры в узлах крупнейшей ИТ-инфраструктуры
- Глубокая база больших данных, накопленных через многолетний опыт отражения киберугроз

## Постоянное совершенствование знаний

- Обогащение правил, сигнатур и индикаторов компрометации систем за счет изучения кибератак
- Многогранный подход к изучению угроз через команды Threat hunting, Red Teaming, DFIR, Pentest, Adversary Emulation и др.
- Новые данные про угрозы через сторонние решения партнеров и данных Solar JSOC и Solar MSS

**200+** млрд соб/сут

Активный поток регистрации событий ИБ

**1+** млн действий

Ежедневная фиксация действий хакеров сетью ханипотов<sup>1</sup>

**600+** проектов

Огромное число проектов по оценке защищенности ИТ-инфраструктуры

**600+** группировок

Обширный мониторинг профессиональных хакерских группировок

\* Источник: данные Группы  
Примечание: (1) Приманка для злоумышленников (от англ. «honeypot»)



# «Солар» — надежный партнер для обеспечения кибербезопасности

Целевой рынок в 2030 г.

669 млрд руб.

Провайдер сервисов ИБ в 2025 г.

№1

Вендор продуктов ИБ в 2025 г.

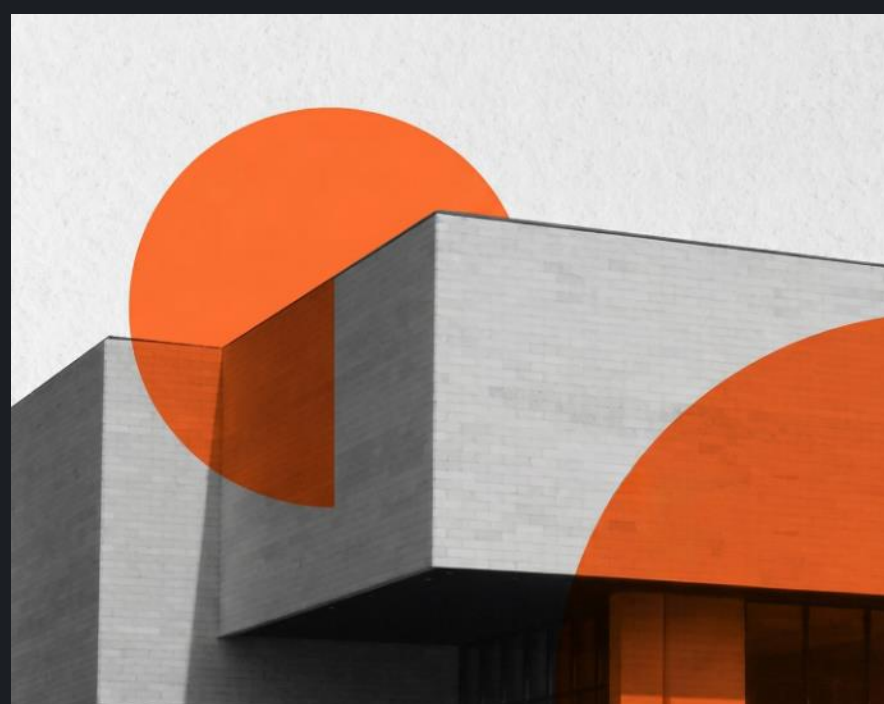
ТОП-10

Сотрудников

~2500

Рост выручки в 2025 г.

15%



Рентабельность OIBDA в 2025 г.

19%

Клиентов из ключевых отраслей

~1500



Центральный офис.  
125009, Москва,  
Никитский переулок, 7с1

T: +7 (499) 283-96-95

E: [info@rt-solar.ru](mailto:info@rt-solar.ru)

