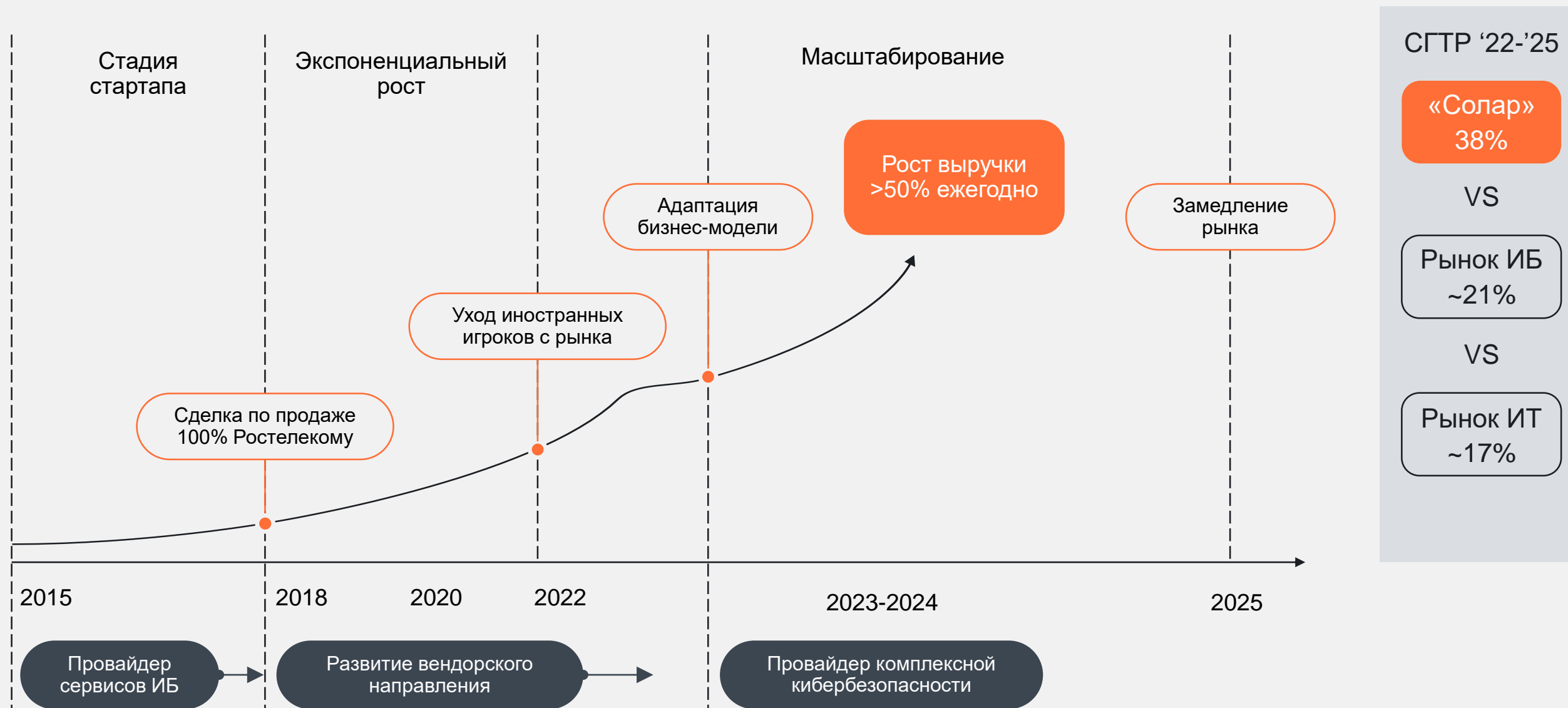


ДЕРЖИМ ПЛАНКУ

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



Низкие темпы импортозамещения – ключевого драйвера рынка



Высокая ключевая ставка и рост стоимости кредитования

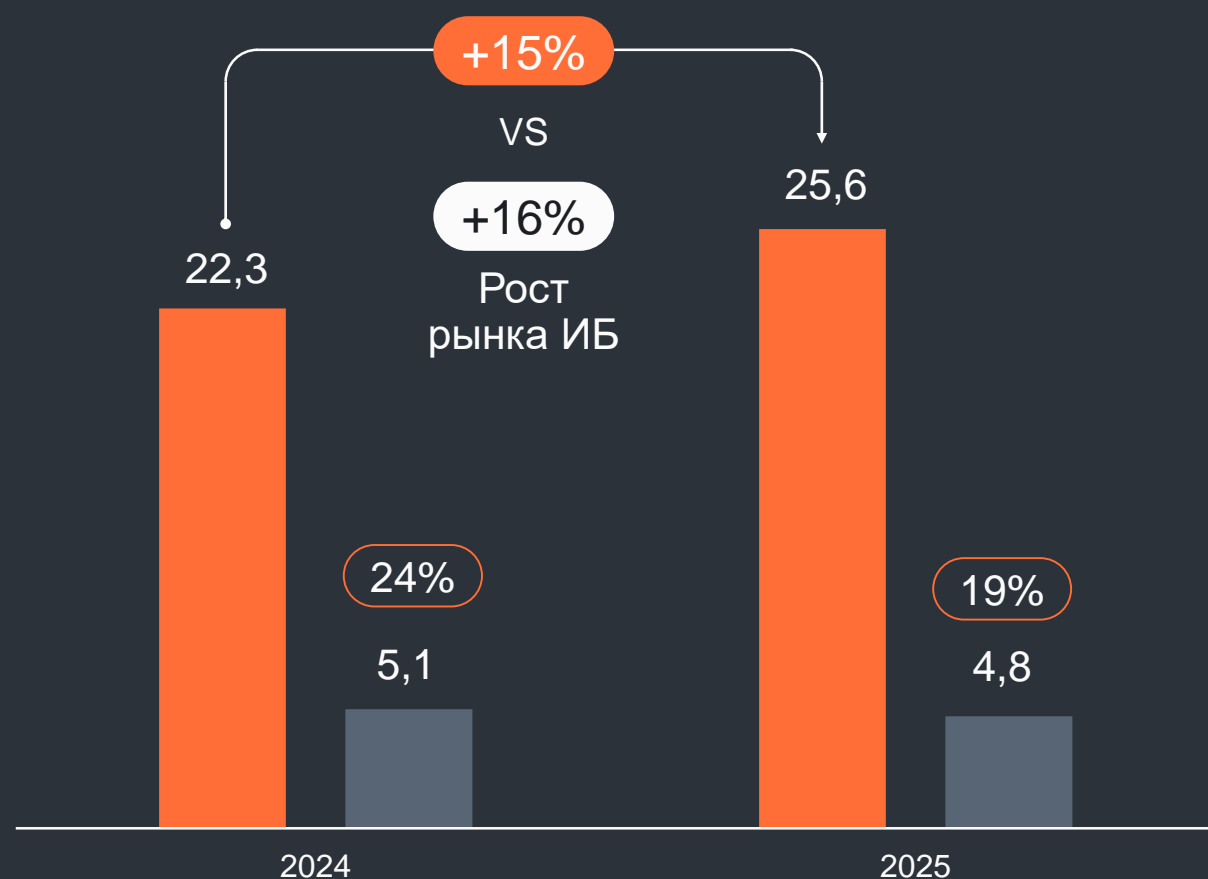


Высокая конкуренция и дефицит продуктовых команд и ИБ-экспертов

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

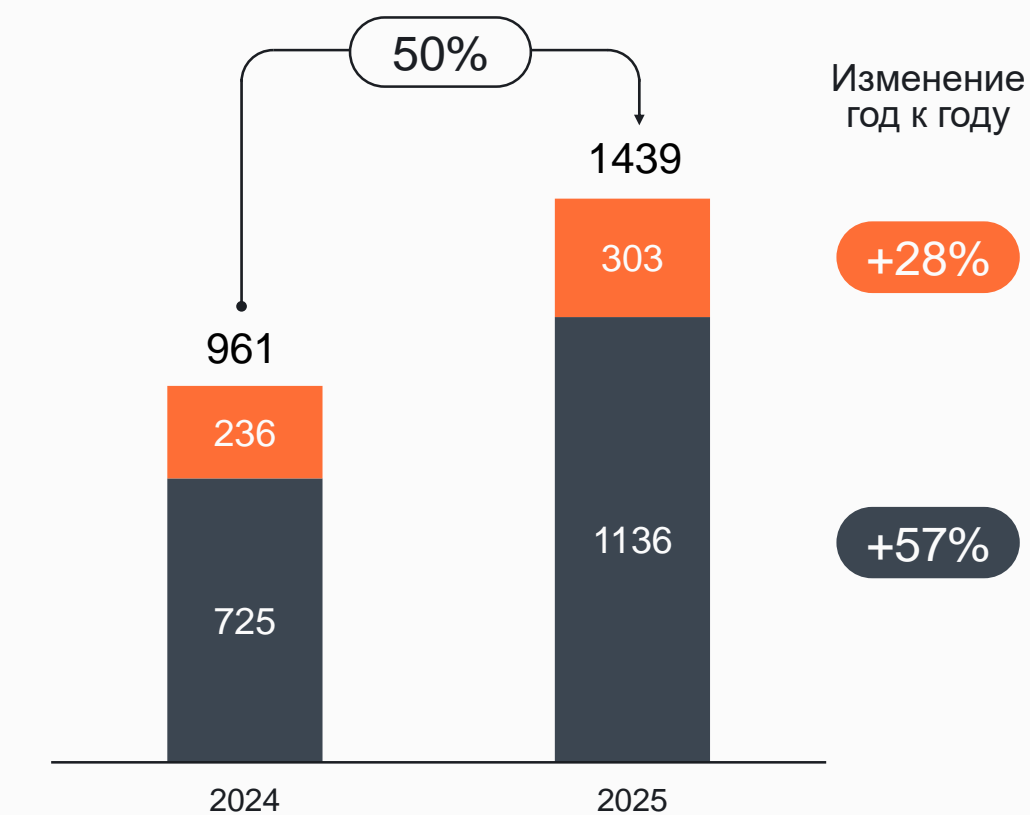
Клиентская база демонстрирует качественный рост

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

Рост выручки в B2B сегменте опережает B2G

Клиенты¹

ед.



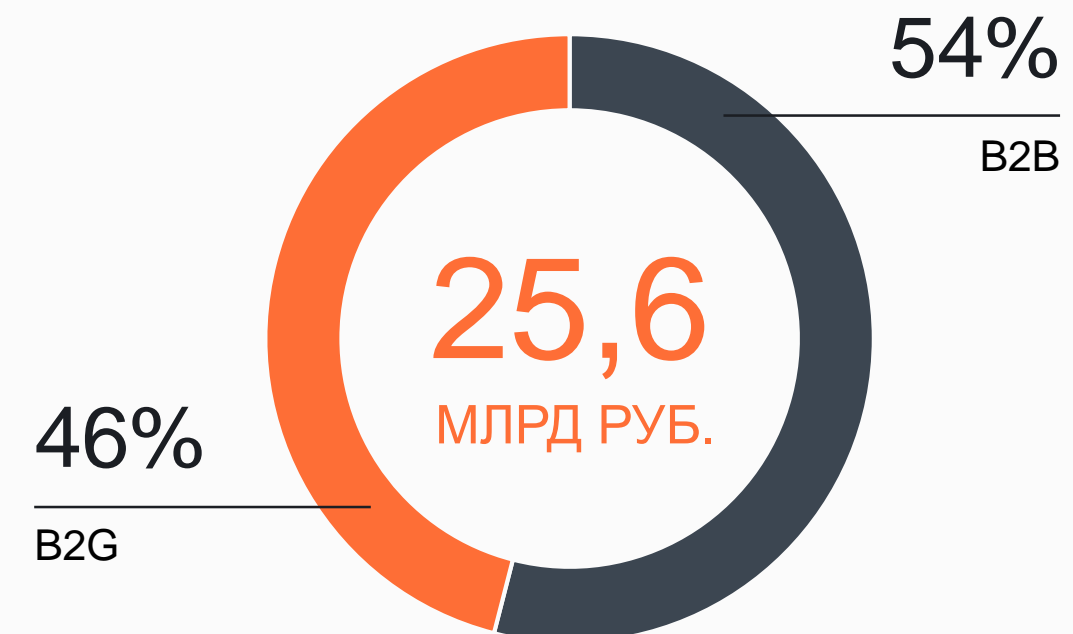
База клиентов качественно растет

+13%

Выручка от продаж постоянным клиентам²

Доля сегментов B2B и B2G в выручке Группы в 2025 г.³

%



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»

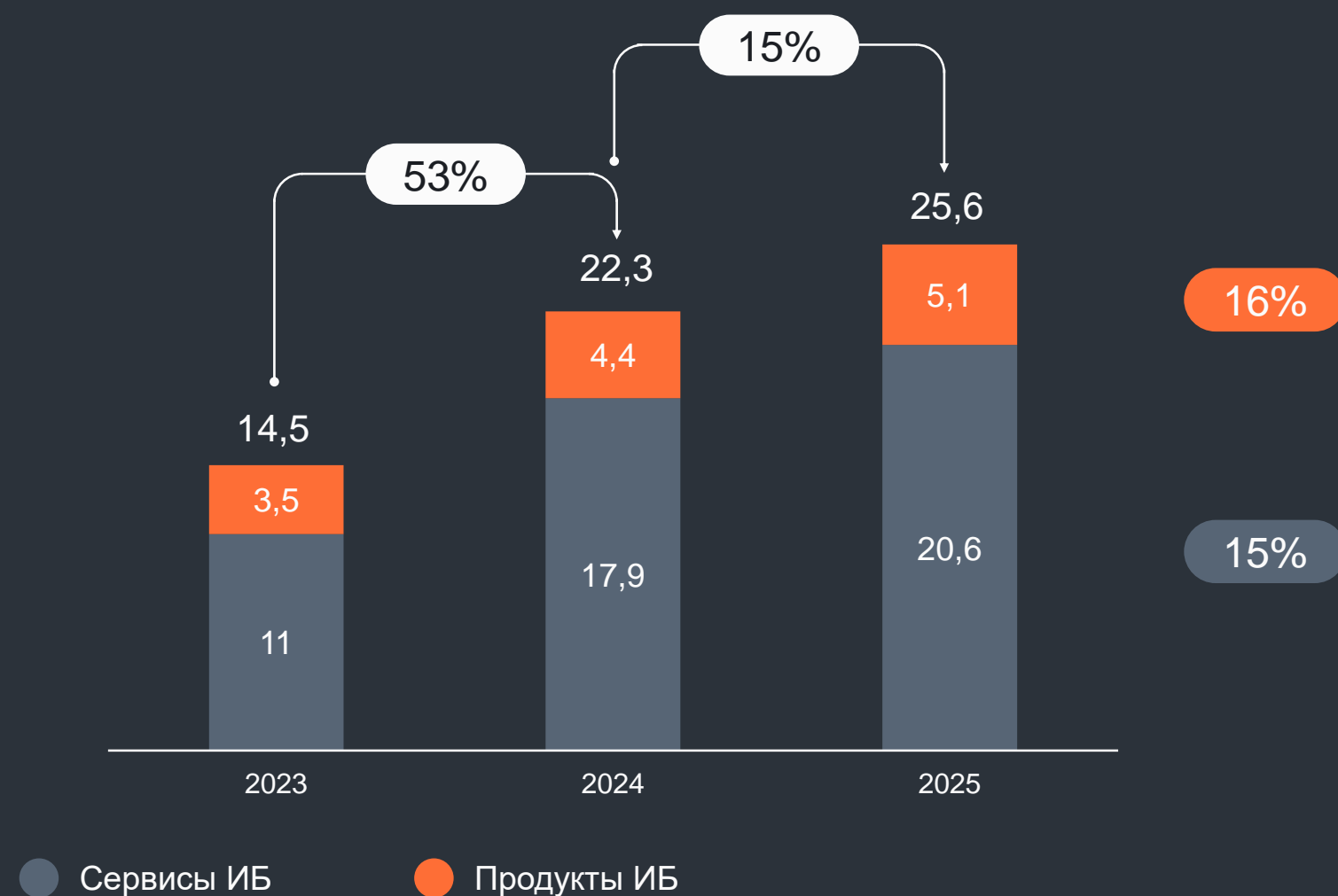
Сбалансированные доходы от продаж продуктов и сервисов с высоким уровнем рекуррентности

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 года¹

Сервисы

+

Продукты

+

Услуги

Рост количества решений в портфеле в 2025 г.

31

27

Сервисы и услуги

Топ-1

Провайдер в России²

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»

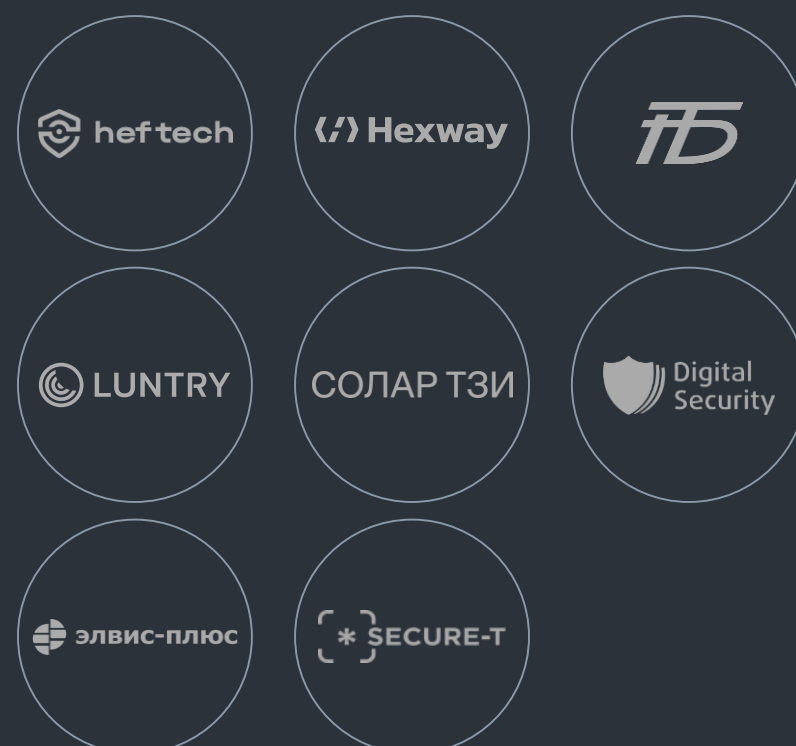
1,5 млрд ₽

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

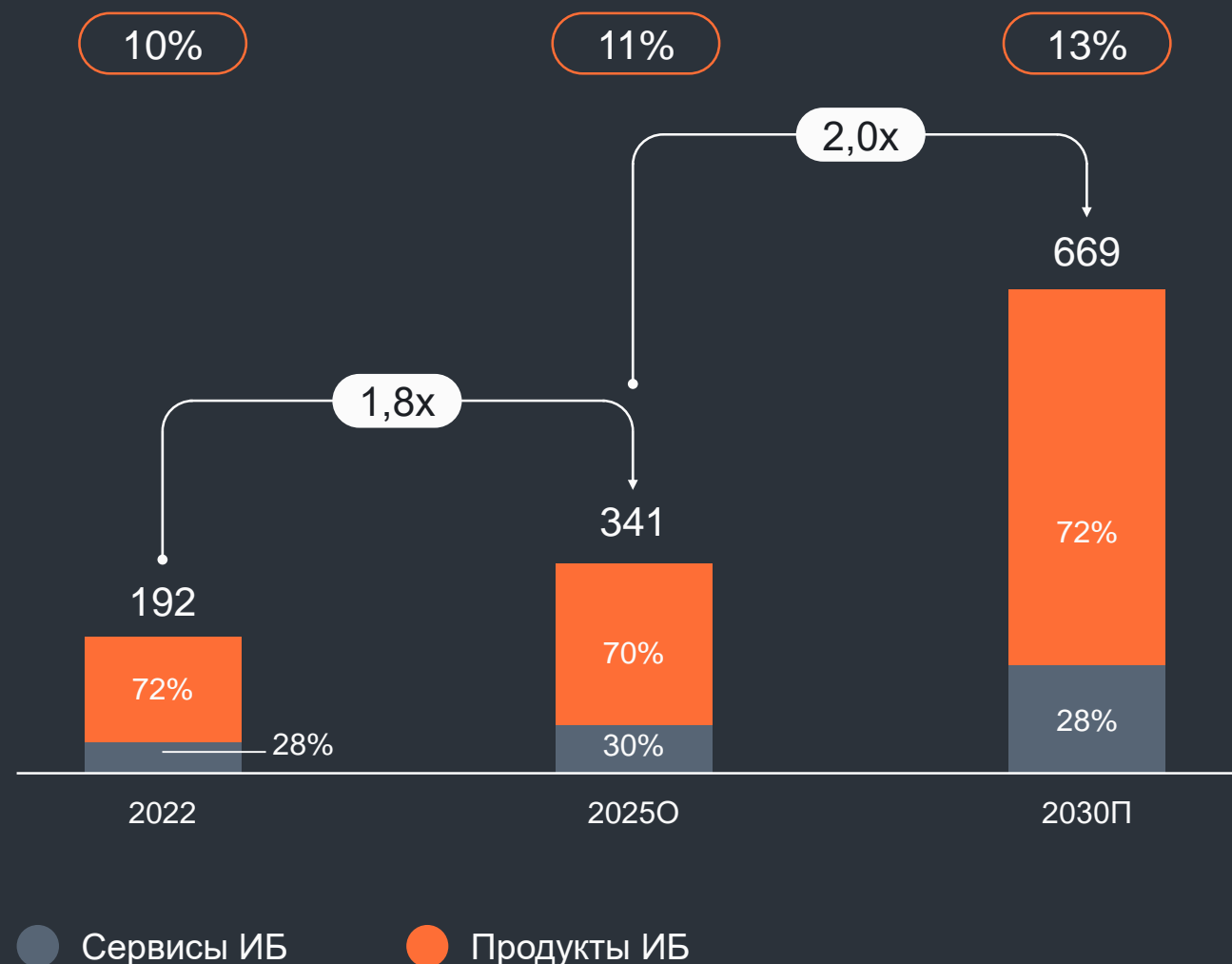
Кибербезопасность в России растет быстрее рынка ИТ

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

Изоощренность 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

>1800

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



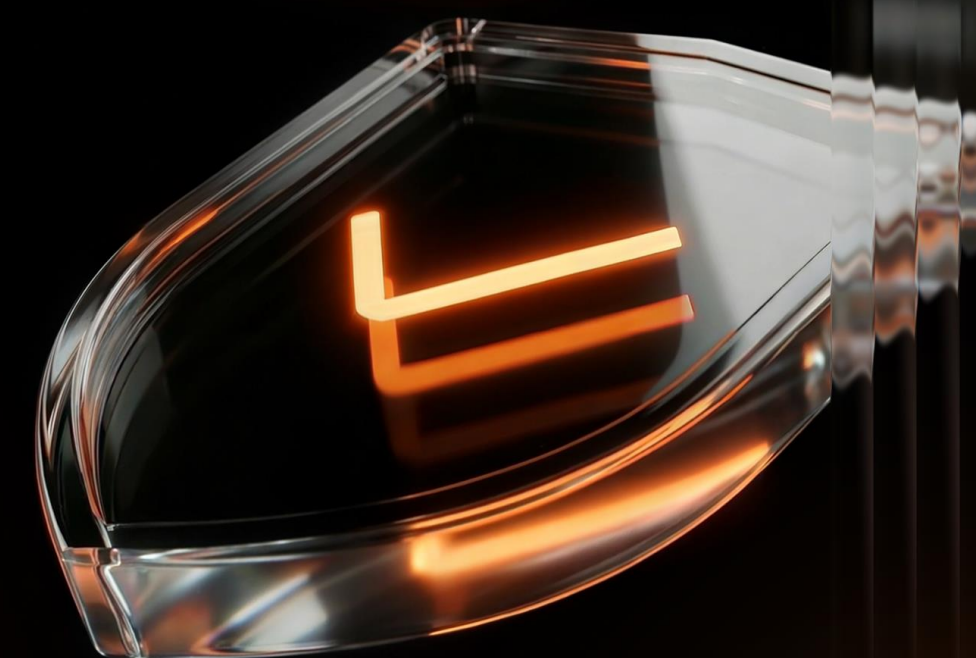
Отражена рекордная в РФ атака на ресурсы RuTube в 11 Тб



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

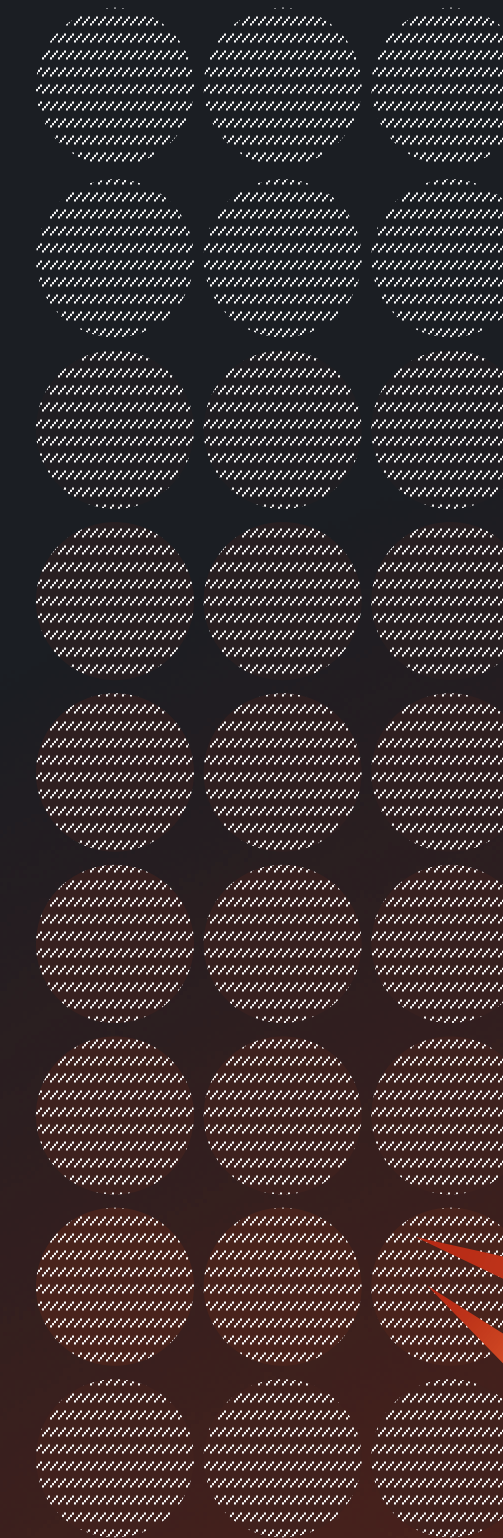
- Строим единого игрока, предлагающего end-to-end интеграционно-сервисные проекты, закрывающие все потребности госзаказчиков

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

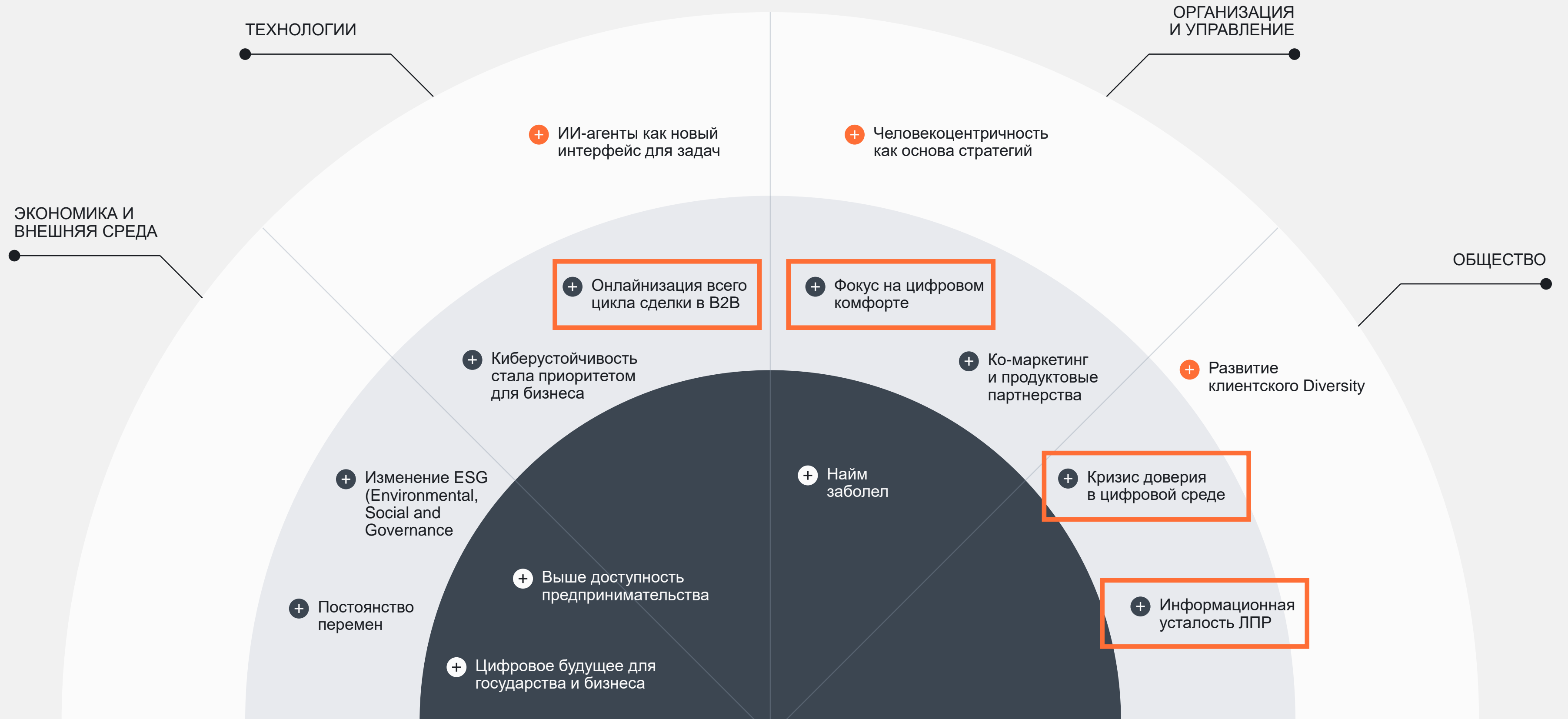
Конкуренция за ИБ бюджеты увеличивается: заказчики выбирают вендора, который предлагает продукт под их бюджет и фокусируется на решении их проблемы. B2E, B2B senior рынок высококонкурентный и поделен, активизируется борьба за средний сегмент

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

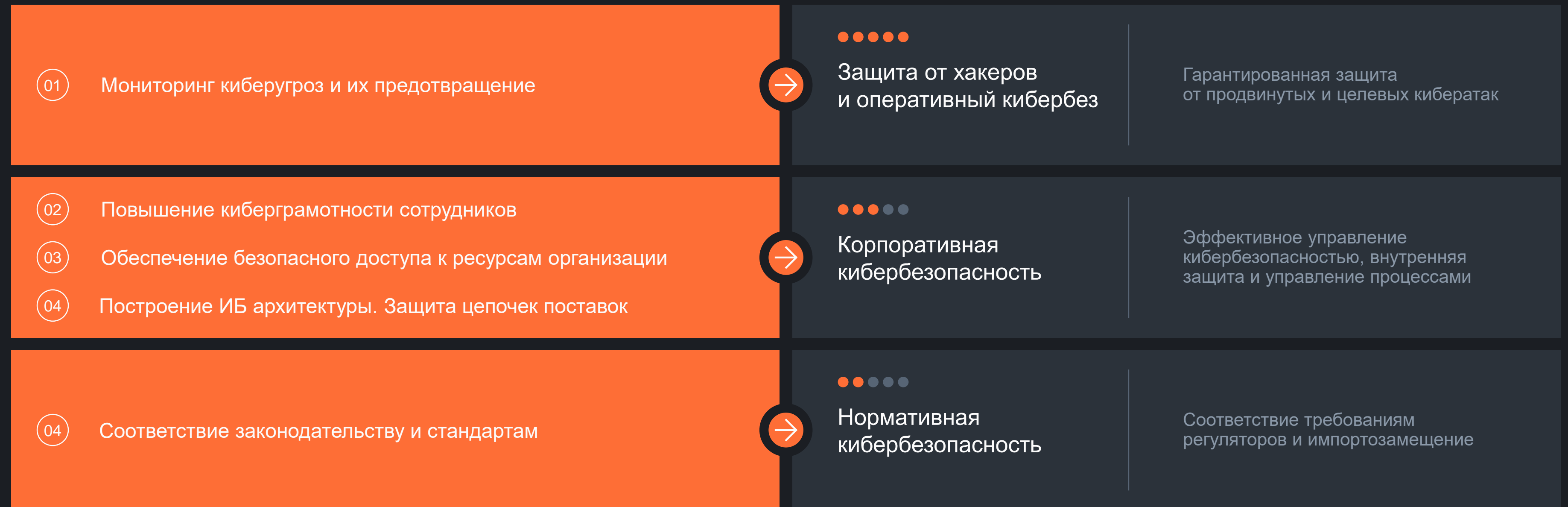


Оперативная реакция

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

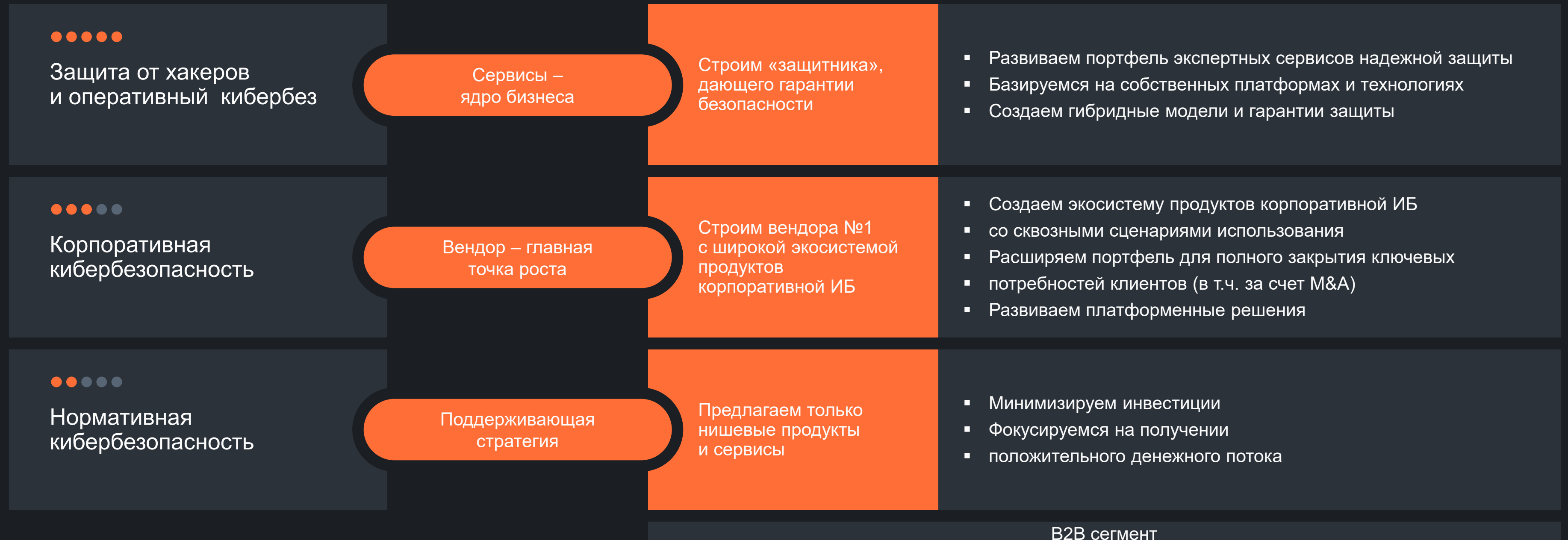


Источник: ВНТ2025 * Q7. Какие задачи в рамках управления информационной безопасностью вашей компании будут приоритетами на 2026 год? ИБ — 52, ИТ — 100, Прочие — 232

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 рекурентной
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**

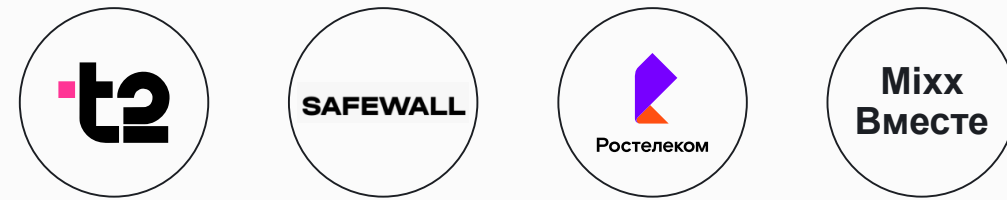
Solar MSS **11**

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

Hexway ASOC

- Единая ASOC-платформа для безопасной разработки для всех уровней зрелости DevSecOps
- Интеграция с локальными и публичными ИИ (Gigachat, DeepSeek, ChatGPT, Ollama)

- 60%

Снижение шума от дублей и ложных срабатываний

+ 30%

Выше эффективность работы с репозиториями

Solar appScreener, ИИ-плагин DerTriage/DerCodeFix

>70%

Приложений создаются с помощью low code/no code и GenAI

40-50%

Уязвимостей пропускают публичные LLM

>95%

Точность LLM-модели DerTriage/DerCodeFix

в 10 раз

выше скорость безопасной разработки

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

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 ханипотов¹

600+ проектов

Огромное число проектов по оценке защищенности ИТ-инфраструктуры

60+ 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.

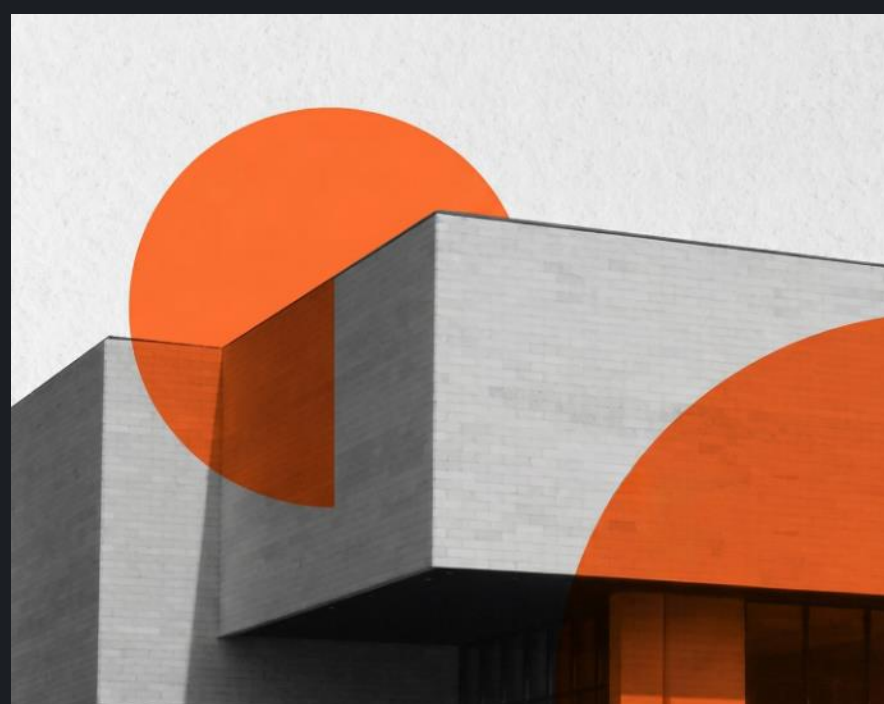
ТОП-10

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

