

Основные операционные показатели Группы

«Нанософт» – один из лидирующих игроков на российском рынке инженерного ПО, доминирующий в сегменте базовых САПР среди российских разработчиков без учета услуг. Одновременный уход с рынка иностранных вендоров в 2022 г. создал беспрецедентные возможности роста для отечественных игроков. Так, по данным отраслевого отчета Strategy Partners (Стратеджи Партнерс), доля российских разработчиков на рынке инженерного ПО в 2024 г. ожидается на уровне 84% против 49% в 2021 г. Наиболее широкое среди российских вендоров инженерного ПО экосистемное продуктовое предложение Группы, основанное на универсальной базовой платформе nanoCAD и не уступающее предложению глобальных лидеров (в том числе Autodesk (Аутодеск)), позволяет ей занимать ведущие рыночные позиции в текущих сегментах присутствия, а также осуществлять экспансию в новые перспективные направления – например, машиностроительный САПР, ТИМ, СОД и пр. Компания оказалась наиболее подготовленной к потребностям целевой аудитории в сложившихся рыночных условиях, предлагая универсальную платформу nanoCAD с поддержкой основного формата *.dwg и специализированные решения для автоматизации проектирования. Все это в совокупности с широкой партнерской сетью транслируется в увеличение продаж лицензий как флагманской платформы nanoCAD, так и вертикальных продуктов, позволяющих решать широкий комплекс инженерных задач.

Наименование показателя по данным «Нанософт»	2021	2022	2023	2024
Количество проданных лицензий, шт.	27 337	91 543	123 202	136 232
Доля продаж вертикальных ¹ решений, %	11%	20%	22%	19%
Доля продаж срочных лицензий, %	74%	81%	85%	88%
Количество активных пользователей на конец периода, тыс. шт.	2,0	5,7	7,5	8,6
Количество партнеров на конец периода, шт.	67	76	73	69
Количество сотрудников на конец периода, шт.	127	211	285	381
Доля ИТ-специалистов в общем количестве сотрудников на конец периода, %	38%	50%	48%	54%

Количество проданных лицензий

Группа реализует собственное ПО клиентам в формате лицензий. Показатель количества продаж лицензий является одной из ключевых операционных метрик Группы, так как его изменение напрямую влияет на размер ее выручки.

В 2022 г. количество проданных лицензий Группы увеличилось на 235% год к году и составило 91 543 шт. – уход зарубежных игроков с российского рынка и приостановка поддержки их ИТ-продуктов привели российские компании к необходимости в короткие сроки заместить иностранное инженерное ПО отечественными решениями. Группа смогла эффективно и своевременно занять освободившуюся после ухода иностранных вендоров нишу на рынке и увеличила свои продажи лицензий, предложив пользователям полноценную и уникальную экосистему независимого от импорта инженерного ПО, не уступающего по функционалу решениям иностранных вендоров. Более того, в 2022 г. Группа увеличила размер скидки для партнеров на дополнительные функциональные модули к Платформе nanoCAD, что конвертировалось в рост их продаж.

¹ Разработанные на платформе nanoCAD.

В 2023-2024 гг. Группа продолжила укреплять рыночные позиции и наращивать продажи лицензий. Так, в 2023 году они увеличились на 35% до 123 202 шт., а в 2024 году – на 11% до 136 232 шт. на фоне продолжающегося замещения зарубежного инженерного ПО на российское из-за истечения срока действия ранее приобретённых подписок на продукты иностранных вендоров, а также опережающего роста базовых отраслей экономики страны – строительства и промышленности.

В 2023 г. Группа вывела на рынок несколько новых вертикальных ИТ-продуктов в сегменте архитектурных САПР, что также положительно сказалось на количестве проданных лицензий. В том же году Группа продолжила стимулировать партнерские продажи дополнительных модулей к Платформе nanoCAD, а также сместила фокус на реализацию nanoCAD в наиболее полных конфигурациях (включая nanoCAD Standart и nanoCAD PRO).

В 2024 г. Группа продолжила экспансию в новые сегменты и запустила продажи решения nanoCAD Механика PRO в сегменте САПР для машиностроения. Более того, Группа сохранила фокус на реализации Платформы nanoCAD в наиболее полных конфигурациях в целях повышения среднего чека. В 2024 г. «Нанософт» разделила nanoCAD Standart на конфигурации nanoCAD Standart Build, nanoCAD Standart Geo и nanoCAD Standart Mech, включив в них специализированные модули к Платформе nanoCAD для решения задач различных групп клиентов, ранее реализуемые в том числе по отдельности.

Доля продаж вертикальных ИТ-решений

Флагманский продукт Группы – универсальная базовая Платформа nanoCAD для проектирования и моделирования инженерных объектов различной сложности. Вертикальные ИТ-решения – дополнительные функциональные модули и продукты, не включенные в базовую Платформу nanoCAD. Увеличение доли продаж вертикальных ИТ-решений является важным драйвером роста бизнеса Группы в целом, поскольку способствует повышению монетизации клиентской базы, а также увеличению общей рентабельности бизнеса и лояльности пользователей.

В 2022 г. доля продаж вертикальных ИТ-решений «Нанософт» выросла почти вдвое по сравнению с 2021 г. и составила 20% от количества всех проданных лицензий. На фоне роста общего спроса на ПО Группы после ухода иностранных вендоров с российского рынка инженерного ПО, пользователи также увеличили закупки модулей и ИТ-продуктов, не включенных в базовую версию nanoCAD для быстрого получения решений с функционалом, не уступающим предложениям иностранных вендоров.

В 2023 г. доля вертикальных ИТ-решений в продажах Группы увеличилась на 2 п.п. по сравнению с 2022 г., а в 2024 г. составила 19% от количества всех проданных лицензий. Прогнозируемое дальнейшее увеличение доли продаж вертикальных ИТ-продуктов Группы будет обусловлено в том числе ростом спроса пользователей на ИТ-решения с повышенным уровнем автоматизации (в том числе технологии ТИМ).

Доля продаж срочных лицензий

Группа реализует ПО в виде постоянных (бессрочных) и срочных лицензий (например, годовых, цена которых, как правило, ниже цены постоянных лицензий). В случае продления срочных лицензий на протяжении нескольких периодов, выручка Группы от реализации одному пользователю, использующему такие лицензии, ожидаемо выше, чем от реализации пользователю, использующему бессрочные лицензии. Увеличение доли продаж срочных лицензий также способствует росту рекуррентности и предсказуемости выручки Группы. Важным критерием успешности модели продаж срочных лицензий является поддержание высокого качества ИТ-продукта и уровня удовлетворенности пользователей, что способствует продлению лицензий в будущих периодах.

В 2022 г. доля продаж срочных лицензий Группы увеличилась на 7 п.п. год к году и составила 81%, в 2023 г. – еще на 4 п.п. год к году до 85%, а в 2024 г. – на 3 п.п. до 88%. Увеличение доли продаж срочных лицензий отражает повышение лояльности существующих пользователей.

Количество активных пользователей

Группа обладает крупной базой конечных пользователей из таких отраслей как гражданское и промышленное строительство, металлургия, нефтегазовая и нефтехимическая промышленность, энергетика и землеустройство. Крупнейшие компании российской экономики используют продукты «Нанософт» для решения широкого комплекса инженерных и строительных задач, повышая эффективность своего бизнеса. Рост базы пользователей напрямую транслируется в увеличение продаж лицензий, что, в свою очередь, ведет к росту выручки Группы.

В 2022 г. количество активных пользователей Группы выросло в 2,9 раз до 5,7 тыс. по сравнению с 2021 годом – на фоне ухода западных вендоров российские компании активно замещали их ИТ-решения отечественными. Важной конкурентной характеристикой продуктового предложения Группы, за счет которой новые пользователи выбрали ПО «Нанософт» в период потери доступа к иностранным продуктам, стала экосистемность и схожесть интерфейса с решениями глобальных вендоров.

В 2023-2024 гг. количество активных пользователей Группы продолжило рост и на конец 2023 г. составило 7,5 тыс. (плюс 31% по сравнению с 2022 г.), а на конец 2024 г. – 8,6 тыс. (плюс 15% по сравнению с 2023 г.). По мере истечения срока действия подписок на зарубежные ИТ-продукты, отечественные компании продолжили переходить на ИТ-решения «Нанософт». Дополнительными факторами увеличения количества активных пользователей Группы является отказ заказчиков от использования нелегального ПО по мере развития функционала и интерфейса ИТ-решений «Нанософт», а также расширение продуктовой линейки Группы в совокупности с эффективными усилиями по коммерческому стимулированию продаж.

Количество партнеров

Обширный партнерский канал способствует продвижению ИТ-решений Группы, акцентируя внимание на её ключевых возможностях, целях и приоритетах, и является главным инструментом для эффективного выхода на целевые аудитории. В связи с этим, Группа классифицирует партнеров по их компетенциям и амбициям, предлагая специализированную поддержку в финансовой, технической и операционной областях, чтобы помочь им достичь запланированных показателей роста. Группа постоянно совершенствует процессы автоматизации, что позволяет партнерам оперативно получать ИТ-продукты «Нанософт». При этом пользователи имеют возможность получать доступ к лицензиям и дистрибутивам прямо из своих личных кабинетов. Это не только повышает уровень технической поддержки пользователей, но и способствует развитию технических компетенций партнерской сети Группы в целом.

Количество партнеров Группы в 2022 г. увеличилось на 13% по сравнению с 2021 г. и достигло 76. Партнерская сеть Группы активно расширялась, фиксируя рост спроса на ИТ-решения «Нанософт» в условиях сокращения предложения вследствие ухода с российского рынка иностранных игроков. В 2023 г. партнерский канал Группы составил 73 партнера, а вследствие повышения требований к уровню технических компетенций и финансовой устойчивости партнеров со стороны Группы незначительно снизилось в 2024 г. до 69 партнеров. Востребованность партнерского канала Группы обусловлена высокой узнаваемостью бренда «Нанософт» на рынке, развитием продуктовой линейки Группы, а также уникальными условиями сотрудничества с партнерами (индивидуальная поддержка и обучение в совокупности с гибкими условиями получения скидок).

Стоит отметить, что в анализируемом периоде с 2021 по 2024 годы наблюдалась консолидация партнерской сети – более мелкие игроки переходили в структуру крупных и продолжали

сотрудничество с Компанией в рамках объединенных холдингов. В связи с этим выручка Группы в расчете на партнера выросла в 3,1 раза с 19,5 млн руб. в 2021 г. до 59,6 млн руб. в 2024 г.

Важной составляющей отношений Группы с партнерами является развитие компетенций последних в целях увеличения продаж клиентам востребованных вертикальных ИТ-решений. Так, базовый уровень развития компетенций партнера предполагает продажу лицензий, а наиболее полный уровень – продажу лицензий, продлений, расширений, переходов и собственных сервисов компании-партнеров. В зависимости от компетенции и фокусирования на продуктах «Нанософт», Группа сегментирует партнерский канал на «фокус-партнеров» и «премьер-партнеров», что предполагает дифференцированные финансовые условия взаимодействия с «Нанософт».

Количество сотрудников

Подтвержденная многолетним опытом высокая экспертиза Группы на рынке инженерного ПО обусловлена ее командой профессионалов. Эффективность бизнес-процессов Группы на каждом этапе обеспечивается высоким уровнем необходимых компетенций и знаний сотрудников. Своевременные и качественные инвестиции в человеческий капитал позволили Группе вырастить команду профессионалов и эффективно увеличивать не только базу пользователей, но и экосистему своих продуктов.

В 2022 г. штат Группы расширился на 66% до 211 человек год к году, отражая стремительный рост спрос на ИТ-решения «Нанософт». В 2023 г. количество сотрудников выросло на 35% по сравнению с 2022 г. и на конец года составило 285 чел., а в 2024 г. – еще на 34% и на конец декабря 2024 г. достигло 381 чел.

Доля ИТ-специалистов в общем количестве сотрудников

Разработчики Группы являются основой развития её продуктовой экосистемы. Группа предлагает привлекательные условия труда для ИТ-специалистов, включая гибкий график, удаленный и гибридный режим работы, конкурентную заработную плату, а также возможности для карьерного роста. Большой фокус Группа делает на развитии молодых сотрудников, в том числе за счет развитых программ стажировок и долгосрочного партнерства с профильными вузами² (в частности, за счет внедрения ПО «Нанософт» в программы обучения).

Доля ИТ-специалистов в общем количестве сотрудников Группы в 2022 г. выросла до 50%, в 2023 г. составила 48%, а в 2024 г. – увеличилась до 54%. Рост доли ИТ-персонала в структуре сотрудников Группы отражает ее стремление к постоянному развитию продуктовой экосистемы и запуску новых ИТ-продуктов для удовлетворения существующего непокрытого спроса на отечественное инженерное ПО, соответствующее качеству мирового уровня.

² <https://www.nanocad.ru/press/user-experience/budushchie-geodezisty-studenty-instituta-prirody-i-cheloveka-ufimskogo-universiteta-nauki-i-tekhnolo/>.

Основные финансовые показатели Группы

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1	Выручка, тыс. руб.	Выручка в соответствии с Консолидированными отчетами о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе	1 304 765	2 946 621	3 539 063	4 115 028
2	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов (ЕБИТДА), тыс. руб.	Строка «Прибыль до налогообложения» Консолидированного отчета о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе за соответствующий отчетный период за минусом строк «Финансовые доходы» и «Финансовые расходы» консолидированного отчета о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе плюс строка «Амортизация» консолидированного отчета о движении денежных средств	364 129	1 221 028	1 435 117	1 754 589
3	Рентабельность по ЕБИТДА, %	Отношение показателя «ЕБИТДА» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	28%	41%	41%	43%
4	Скорректированная ЕБИТДА, тыс. руб.	Показатель «ЕБИТДА» за минусом капитализированных расходов ³ , которые представляют из себя сумму строк «Приобретение основных средств», «Приобретение и создание нематериальных активов» Консолидированного отчета о движении денежных средств, за соответствующий отчетный период	302 819	1 143 308	1 302 283	1 569 718
5	Скорректированная рентабельность по ЕБИТДА, %	Отношение показателя «скорректированная ЕБИТДА» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	23%	39%	37%	38%
6	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	Прибыль за отчетный период в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли и убытке	329 012	1 185 546	1 596 326	2 084 981

³ Затраты, которые не списываются на финансовый результат сразу, а признаются в отчете о финансовом положении в качестве актива. Если такой актив является материальным, впоследствии он уменьшается за счет амортизационных отчислений на протяжении всего срока его полезного использования, либо списывается по завершении срока его полезного использования в хозяйственной деятельности. К таким расходам может относиться: создание продуктов Группы, покупка оборудования, мебели, программного обеспечения, запасов (при условии, что такие запасы не планируется перепродавать), долгосрочная аренда и некоторые прочие несущественные затраты.

7	Рентабельность по чистой прибыли, %	Отношение показателя «Чистая прибыль» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	25%	40%	45%	51%
8	Скорректированная чистая прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль за отчетный период за вычетом капитализированных расходов, которые представляют из себя сумму строк «Приобретение основных средств», «Приобретение и создание нематериальных активов» Консолидированного отчета о движении денежных средств, увеличенная на величину амортизации капитализированных расходов, которая представляет из себя строку «Амортизация» консолидированного отчета о движении денежных средств, за соответствующий отчетный период	298 856	1 149 539	1 523 764	2 002 774
9	Скорректированная рентабельность по чистой прибыли, %	Отношение показателя «Скорректированная чистая прибыль» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	23%	39%	43%	49%
10	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, тыс. руб.	Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности в соответствии с Консолидированным отчетом о движении денежных средств	311 369	1 331 092	1 558 671	1 562 665
11	Капитальные затраты (расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов), тыс. руб.	Сумма денежных средств, уплаченных за приобретение основных средств, покупку нематериальных активов и денежных средств, израсходованных на создание нематериальных активов в соответствии с Консолидированным отчетом о движении денежных средств	61 310	77 720	132 834	184 871
12	Свободный денежный поток, тыс. руб.	Показатель EBITDA за вычетом амортизации основных средств и амортизации нематериальных активов * (1 – (– Расходы по налогу на прибыль ⁴ / Прибыль до налогообложения)) + Изменение запасов + Изменение торговой и прочей дебиторской задолженности + Изменение торговой и прочей кредиторской задолженности + Изменение обязательств по договорам с покупателями + денежный поток от инвестиционной деятельности на Приобретение основных	315 078	1 244 023	1 295 982	1 373 561

⁴ В случае отсутствия расходов по налогу на прибыль в отчетном периоде ставка налога на прибыль для расчета показателя свободного денежного потока составляет 0%

		средств + денежный поток от инвестиционной деятельности на Создание нематериальных активов + денежный поток от инвестиционной деятельности на Покупку нематериальных активов + Амортизация				
13	Чистый долг, тыс. руб.	Разница суммы строк «Обязательства по аренде» в составе долгосрочных и краткосрочных обязательств и строки «Денежные средства и их эквиваленты» Консолидированного отчета о финансовом положении за соответствующий отчетный период	(646 636)	(1 767 345)	(3 149 865)	(2 048 359)
14	Отношение чистого долга к EBITDA за последние 12 месяцев	Отношение показателя «Чистый долг» к показателю «EBITDA»	(1,8x)	(1,4x)	(2,2x)	(1,2x)
15	Рентабельность капитала (ROE), %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Прибыль за 12 месяцев, предшествующих окончанию отчетного периода / (Капитал на конец отчетного периода + Капитал на дату, предшествующую дате конца отчетного периода на 12 месяцев) / 2) x 100	58,7	95,1	63,8	57,4

Анализ динамики приведенных финансовых показателей:

Выручка

Исторически Группа отличается высокими темпами роста выручки, которая увеличивается вслед за продажами лицензий по договорам с покупателями. В 2024 г. общая выручка Группы составила 4 115 млн руб., что в 3,2 раза больше, чем в 2021 г.

<i>в тыс руб., если не указано иное</i>	2021	2022	2023	2024
Выручка, в том числе	1 304 765	2 946 621	3 539 063	4 115 028
Выручка от договоров с покупателями, признаваемая в момент времени, в том числе	1 060 005	2 626 468	3 157 942	3 606 696
<i>Выручка от реализации лицензий на ПО</i>	<i>1 053 095</i>	<i>2 617 657</i>	<i>3 149 879</i>	<i>3 594 849</i>
<i>Прочая выручка</i>	<i>6 910</i>	<i>8 811</i>	<i>8 063</i>	<i>11 847</i>
Выручка от договоров с покупателями, признаваемая в течение времени, в том числе	244 760	320 153	381 121	508 332
<i>Выручка от реализации услуг по сопровождению программных продуктов</i>	<i>236 350</i>	<i>253 698</i>	<i>325 178</i>	<i>410 989</i>
<i>Выручка от реализации лицензий на ПО</i>	<i>8 410</i>	<i>17 607</i>	<i>28 090</i>	<i>97 343</i>
<i>Выручка от реализации услуг по внедрению, адаптации собственных ПО и сопутствующих услуг</i>	<i>-</i>	<i>48 848</i>	<i>27 853</i>	<i>-</i>

Быстрый рост выручки Группы обусловлен уникальной ситуацией на российском рынке инженерного ПО, на котором сложились условия для беспрецедентного роста отечественных игроков после ухода иностранных вендоров. Более того, экосистемное продуктовое предложение Группы выгодно отличается от конкурентов полнотой функционала и схожестью интерфейса с интерфейсом продуктов от иностранных лидеров.

В 2021-2024 гг. наблюдается значительный рост выручки Группы. Так, выручка от договоров с покупателями, признаваемая в момент времени, в 2022 г. выросла на 148% и составила 2 626 млн руб. (89% от общей выручки), в 2023 г. – на 20% до 3 158 млн руб. (89% от общей выручки), а в 2024 г. – на 14% (88% от общей выручки).

Выручка от договоров с покупателями, признаваемая в течение времени, выросла на 31% в 2022 г. и составила 320 млн руб. или 11% от общей выручки, что было в основном обусловлено увеличением выручки от реализации услуг по сопровождению программных продуктов. В 2023 г. выручка Группы в данном направлении бизнеса выросла на 19% до 381 млн руб. (11% от общей выручки), а в 2024 г. – на 33% до 508 млн руб. (12% от общей выручки).

ЕВИТДА

Показатель ЕВИТДА является одним из важнейших финансовых показателей деятельности Группы и косвенно отражает ее способность генерировать операционные денежные потоки в процессе ведения своей деятельности.

ЕВИТДА Группы в 2022 г. выросла в 3,4 раза по сравнению с 2021 г. до 1 221 млн руб. В 2023 г. показатель продолжил повышение и достиг 1 435 млн руб. (плюс 18% по сравнению с 2022 г.), а в 2024 г. достиг 1 755 млн руб. (плюс 22% по сравнению с 2023 г.).

Рентабельность по EBITDA

Рентабельность по EBITDA отражает маржинальность операционного бизнеса Группы и зависит от эффективности контроля над операционными расходами.

Рентабельность по EBITDA Группы в 2022 г. выросла на 14 п.п. и составила 41% – в условиях роста спроса на решения «Нанософт», Группа смогла достичь выдающегося уровня операционной эффективности, наращивая затраты медленнее выручки. Дополнительным фактором роста рентабельности Группы по EBITDA стало увеличение доли продаж вертикальных ИТ-решений, которые характеризуются более высокой маржинальностью по сравнению с продажей базовой Платформы nanoCAD. В 2023 г. и в 2024 г. Группа сохранила высокий уровень рентабельности по EBITDA соответственно на уровне 41% и 43%.

Скорректированная EBITDA

Показатель «Скорректированная EBITDA» рассчитывается как EBITDA за вычетом капитализированных расходов и отражает способность Группы генерировать денежные потоки от операционной деятельности с учетом капитальных затрат.

Скорректированная EBITDA Группы в 2022 г. выросла в 3,8 раз до 1 143 млн руб., в 2023 г. – на 14% до 1 302 млн руб., а в 2024 г. – на 21% до 1 570 млн руб.

Рост скорректированной EBITDA Группы отражает её способность генерировать положительные денежные потоки как для ее кредиторов, так и для ее акционеров.

Рентабельность по скорректированной EBITDA

Рентабельность по скорректированной EBITDA отражает операционную маржинальность бизнеса Группы с учетом капитализированных расходов.

В 2022 г. рентабельность по скорректированной EBITDA Группы увеличилась на 16 п.п. и достигла 39% – Группа наращивала операционные и капитализируемые затраты медленнее выручки, которая кратно выросла на фоне взрывного роста спроса на ИТ-решения Группы. В 2023 г. показатель составил 37% при сохранении высокой операционной эффективности бизнеса Группы и его низкой капиталоемкости, а в 2024 г. – увеличился до 38% за счет тех же факторов.

Чистая прибыль

Группа демонстрирует быстрый рост чистой прибыли на протяжении анализируемого периода (2021-2024 гг.) наряду с положительной динамикой EBITDA.

Чистая прибыль Группы в 2022 г. выросла в 3,6 раза по сравнению с 2021 г. и составила 1 186 млн руб., в 2023 г. – на 35% до 1 596 млн руб., а в 2024 г. – на 31% до 2 085 млн руб.

Группа обладает существенной чистой денежной позицией, за счет которой получает возможность генерировать высокие чистые процентные доходы, которые увеличивают её чистую прибыль.

Рентабельность по чистой прибыли

На показатель рентабельности по чистой прибыли влияет наличие чистых процентных доходов.

В 2022 г. показатель рентабельности по чистой прибыли Группы увеличился на 15 п.п. и достиг 40% на фоне увеличения масштабов бизнеса при отсутствии долговой нагрузки. В 2023-2024 гг. рост показателя продолжился – в 2023 г. его значение достигло 45% (плюс 5 п.п. по сравнению с 2022 г.), а в 2024 г. – 51% (плюс 6 п.п. по сравнению с 2023 г.).

Скорректированная чистая прибыль

Скорректированная чистая прибыль рассчитывается как чистая прибыль за вычетом капитализируемых расходов, увеличенная на амортизацию капитализируемых расходов. Данный показатель отражает способность Группы генерировать положительную чистую прибыль с учетом капитальных затрат.

Показатель скорректированной чистой прибыли Группы в 2022 г. вырос в 3,8 раза и составил 1 150 млн руб., отражая стремительный рост масштабов бизнеса при эффективном контроле операционных и капитальных затрат. В 2023 г. показатель продолжил расти и составил 1 524 млн руб. (плюс 33% по сравнению с 2022 г.), а в 2024 г. – 2 003 млн руб. (плюс 31% по сравнению с 2023 г.).

Рентабельность по скорректированной чистой прибыли

Показатель рентабельности по скорректированной чистой прибыли отражает маржинальность бизнеса Группы с учетом капитальных затрат и чистых финансовых доходов (расходов).

Рентабельность по скорректированной чистой прибыли Группы в 2022 г. выросла до 39% по сравнению с 23% в 2021 г. на фоне эффекта операционного рычага при низкой долговой нагрузке. В 2023 г. в условиях роста ключевой процентной ставки в экономике и, как следствие, увеличения чистых процентных доходов, показатель увеличился до 43%, а в 2024 г. составил 49%. Рост показателя рентабельности по скорректированной чистой прибыли служит подтверждением высокой операционной эффективности Группы, а также низкой капиталоемкости её бизнес-модели, а также отсутствия долговой нагрузки.

Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности

В 2022 г. показатель чистого изменения денежных средств, полученных от операционной деятельности Группы вырос в 4,3 раза и составил 1 331 млн руб. на фоне увеличения EBITDA и эффективного контроля за оборотным капиталом. В 2023 г. показатель продолжил рост и составил 1 559 млн руб. (плюс 17% по сравнению с 2022 г.), а в 2024 г. достиг 1 563 млн руб., отражая дальнейшее увеличение масштабов бизнеса при сохранении высокого уровня операционной эффективности.

Капитальные затраты

Капитальные затраты Группы представлены денежными средствами, уплаченными за создание или приобретение нематериальных активов, а также покупку основных средств.

<i>В тыс руб., если не указано иное</i>	2021	2022	2023	2024
Капитальные затраты	61 310	77 720	132 834	184 871
<i>Приобретение основных средств</i>	<i>4 380</i>	<i>10 320</i>	<i>12 230</i>	<i>25 001</i>
<i>Приобретение и создание нематериальных активов</i>	<i>56 930</i>	<i>67 400</i>	<i>120 604</i>	<i>159 870</i>

В 2022 г. капитальные затраты⁵ Группы увеличились на 27% по сравнению с 2021 г., сопровождая рост масштабов бизнеса. В 2023 г. капитальные затраты Группы составили 133 млн руб. – Группа продолжила инвестировать в разработку новых востребованных рынком ИТ-продуктов для более эффективного и полного замещения функционала иностранных вендоров экосистемой «Нанософт». В 2024 г. показатель вырос на 39% по сравнению с 2023 г. и составил 185 млн руб. на фоне

⁵ Включающие в себя: новые версии платформы папоCAD, модификации и доработки вертикальных решений, новые вертикальные решения.

инвестиций в создание новых перспективных ИТ-решений, в том числе в области машиностроительных САПР.

Свободный денежный поток

Показатель свободного денежного потока Группы рассчитывается как показатель EBITDA за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов, скорректированный на величину налога на прибыль (при наличии), а также сумму изменения запасов, торговой и прочей дебиторской задолженности, торговой и прочей кредиторской задолженности, изменения обязательств по договорам с покупателями, денежный поток от инвестиционной деятельности, направленный на приобретение и создание нематериальных активов и основных средств и амортизацию.

В 2022 г. показатель свободного денежного потока Группы вырос в 3,9 раза по сравнению с 2021 г., в 2023 г. – на 4% по сравнению с 2022 г., а в 2024 г. – на 6% по сравнению с 2023 г. Увеличение свободного денежного потока Группы в рассматриваемом периоде свидетельствует как о кратном росте масштабов бизнеса Группы в сложившихся уникальных рыночных условиях, так и о эффективности и низкой капиталоемкости ее бизнес-модели.

Чистый долг

Чистый долг Группы рассчитывается как сумма краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

Чистый долг Группы на протяжении всего анализируемого периода был отрицательным – в 2022 г. чистая денежная позиция составила 1 767 млн руб., в 2023 г. – 3 150 млн руб., а на конец 2024 г – 2 048 млн руб. Существенная чистая денежная позиция Группы позволяет генерировать значительный процентный доход, что в условиях высоких процентных ставок увеличивает рентабельность бизнеса по чистой прибыли, выгодно выделяя Группу среди конкурентов.

В январе 2024 г. Группа заключила договоры приобретения имущественных прав на строящиеся объекты офисной и жилой недвижимости (права в отношении инвестиционной недвижимости реализуются через ЗПИФ). Объем инвестиций в приобретение объектов недвижимости составил 1,3 млрд руб. в 2024 г.

- *Объекты офисной недвижимости.* В дальнейшем Группа планирует реализовать данные объекты и в данный момент они приобретены для аккумулирования финансовых средств для будущих сделок (в том числе для целей M&A) и (или) для диверсификации инвестиционного портфеля с целью снижения рисков.
- *Квартиры.* Предполагается сдача данных объектов жилой недвижимости в аренду.

Отношение чистого долга к EBITDA

Данный показатель отражает долговую нагрузку Группы в сравнении с аппроксимацией операционного денежного потока (EBITDA) для определения способности Группы погасить имеющиеся долговые обязательства.

В связи с отрицательным показателем чистого долга в анализируемом периоде, отношение чистого долга к EBITDA Группы за последние 12 месяцев составило (1,4) в 2022 г., (2,2) в 2023 г. и (1,2) в 2024 г.

Рентабельность капитала (ROE)

Показатель рентабельности капитала (ROE) рассчитывается как отношение чистой прибыли Группы за 12 месяцев, предшествующих окончанию отчётного периода к средневзвешенной

величине капитала на конец отчётного периода и капитала на дату, предшествующую дате конца отчётного периода на 12 месяцев.

В 2022 г. показатель ROE Группы вырос до внушительных 95,1%, отражая многократный рост нераспределенной прибыли на фоне увеличения масштабов бизнеса и сохранения высоких показателей его рентабельности, в 2023 г. составил 63,8%, а в 2024 г. показатель составил 57,4%.