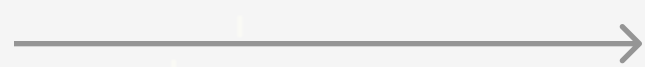


цифровые
привычки

ГК



#DGTL

АРХИТЕКТУРА РОСТА



День инвестора
АО Цифровые привычки

Дисклеймер

Настоящий документ содержит информацию об Акционерном обществе «Цифровые привычки» (далее также – «Компания») и его подконтрольных организациях, далее совместно с Компанией именуемых «Группа».

Настоящий документ предназначен для содействия в проведении анализа Группы и предоставлен исключительно в информационных целях. Настоящий документ не является проспектом ценных бумаг, решением о выпуске ценных бумаг, предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы или принять участие в подписке на ценные бумаги, или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов или проведения размещения ценных бумаг или заключения какого-либо договора, и не должен толковаться в каком-либо из этих качеств.

Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке.

Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Группы, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Группы по осуществлению каких-либо сделок. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений.

Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения всех указанных выше условий.

Лицо, получившее настоящий документ, самым фактом получения настоящего документа безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.

Команда



**Александр
Елизарьев**

Генеральный директор



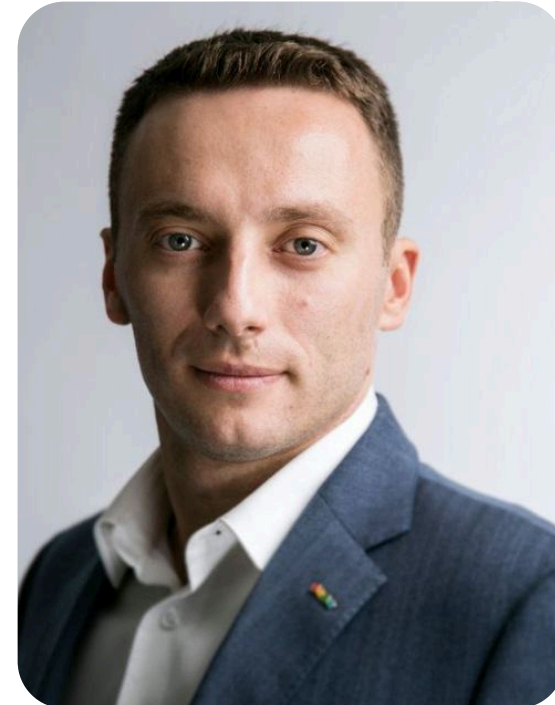
Валерия Павлова

Директор по маркетингу
и связям с инвесторами



**Дмитрий
Романов**

Технический директор



**Алексей
Воскобойник**

Независимый член
Совета Директоров

Программа

16:00 – 16:15	Архитектура роста
16:15 – 16:30	Финансовые результаты
16:30 – 16:45	Продуктовая экосистема. Клиенты и проекты
16:45 – 17:00	Эффективность бизнеса. Прогноз 2026
17:00 – 17:30	Сессия Q&A

Результаты 2025



**Александр
Елизарьев**

Генеральный директор

Уверенный рост сопоставим с показателями лидеров ИТ-индустрии

Цифровые привычки — одна из самых быстрорастущих ИТ-компаний среди публичных игроков-аналогов

53,8%

маржинальность чистой прибыли 2025

33,1%

динамика маржинальности чистой прибыли при среднем по рынку -19%

период

2022 — 2025

источник

МСФО ГК и публичных компаний

публичные компании-аналоги

POSI

ASTR

DATA

SOFL

DIAS

IVAT

BAZA

Достижения

ТОП 1

по приросту чистой прибыли CAGR — 105%

ТОП 3

по приросту выручки CAGR — 54%

ТОП 3

по приросту валовой прибыли CAGR — 53%

Цифровые привычки на ИТ-рынке

Цифровые привычки в рейтинге лидеров отрасли

ТОП 10

компаний-лидеров
заказной разработки, 2025

conews

ТОП 5

поставщиков собственных
решений, 2023

TADVISER

Темп роста
Цифровых привычек

3,5x
выше рынка

41%

рост выручки ГК
2024/2025

12%

рост рынка ИТ-услуг
в 2025

Основные драйверы

- ▶ рост продуктовой выручки
- ▶ расширение внутри клиентской базы
- ▶ повышение доли высокомаржинальных проектов

Ключевые стратегические шаги 2025

1 Создание М&А-стратегии для усиления позиций Группы

- ▶ Формирование **единого ИТ-контура**: разработка, инфраструктура, данные, безопасность и платежные сервисы
- ▶ Фокус на компаниях с собственной экспертизой, долгосрочными контрактами и готовыми продуктами

2 Выход на рынок СНГ

Заключен контракт с крупным банком из СНГ

5–10%

ожидаемая доля направления в структуре выручки ГК в 2026

3 Запуск направления мониторинга чувствительных данных

- ▶ Покупка компании с собственным MVP-решением (защита информации от утечек)
- ▶ Доработка продукта под требования потенциальных заказчиков
- ▶ Проведение переговоров о пилотах с лидерами рынка

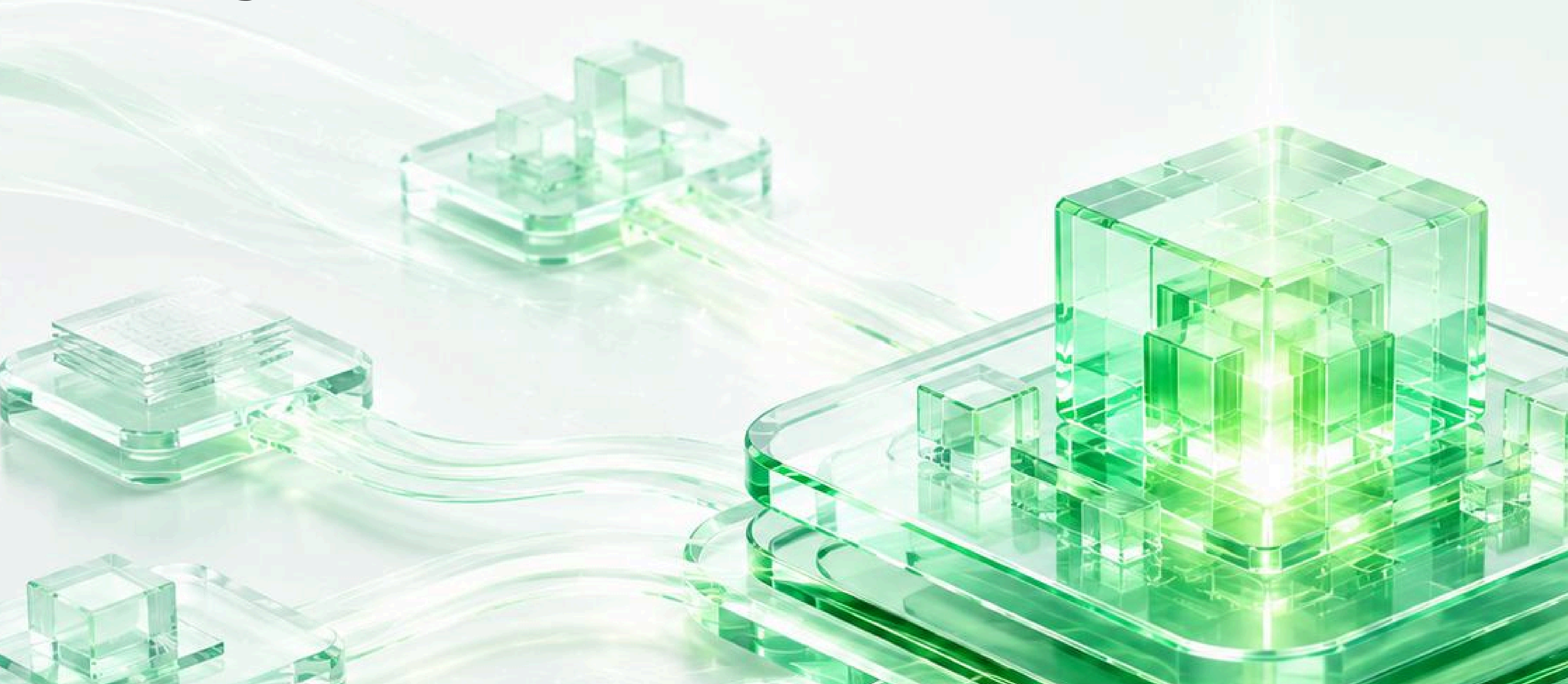
7,7 млрд ₹

портфель контрактов на конец 2025
(накопительным итогом)

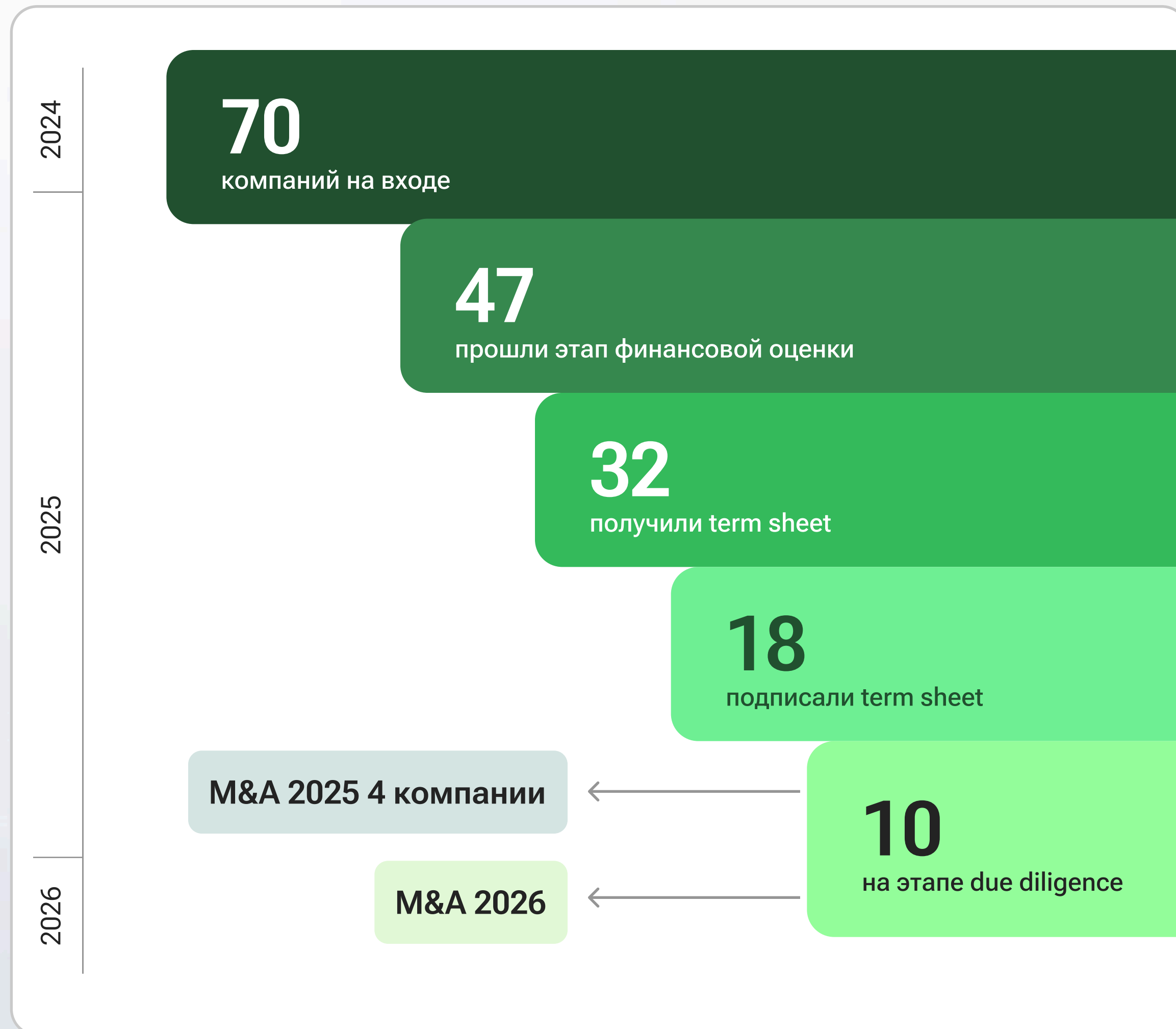
10+

собственных продуктов в портфеле ГК

Результаты М&А



Экономическая логика сделок



Критерии отбора компаний

Выручка > 50 млн ₽ / потенциал от 150+ млн ₽ /
коробочные решения / готовые продукты / база клиентов

Продукты и услуги в фокусе внимания

Коробочные решения

Эквайринг, облачные технологии оплаты, трансграничные платежи,
CRM-системы, BPM-системы, ИИ, ИБ

Обучение IT-специалистов

Центр сертификации / аккредитации
IT-специалистов

Заказная разработка

СУБД, data lake БД real time,
low-code / no-code платформы

Due diligence и Экспертиза

- ▶ юридический DD — внешние аудиторы
- ▶ технический DD — внутренняя экспертиза
- ▶ независимый директор с опытом M&A

M&A 2025

M&A 2025 — это формирование единого продуктового контура и консолидация технологических активов внутри Группы

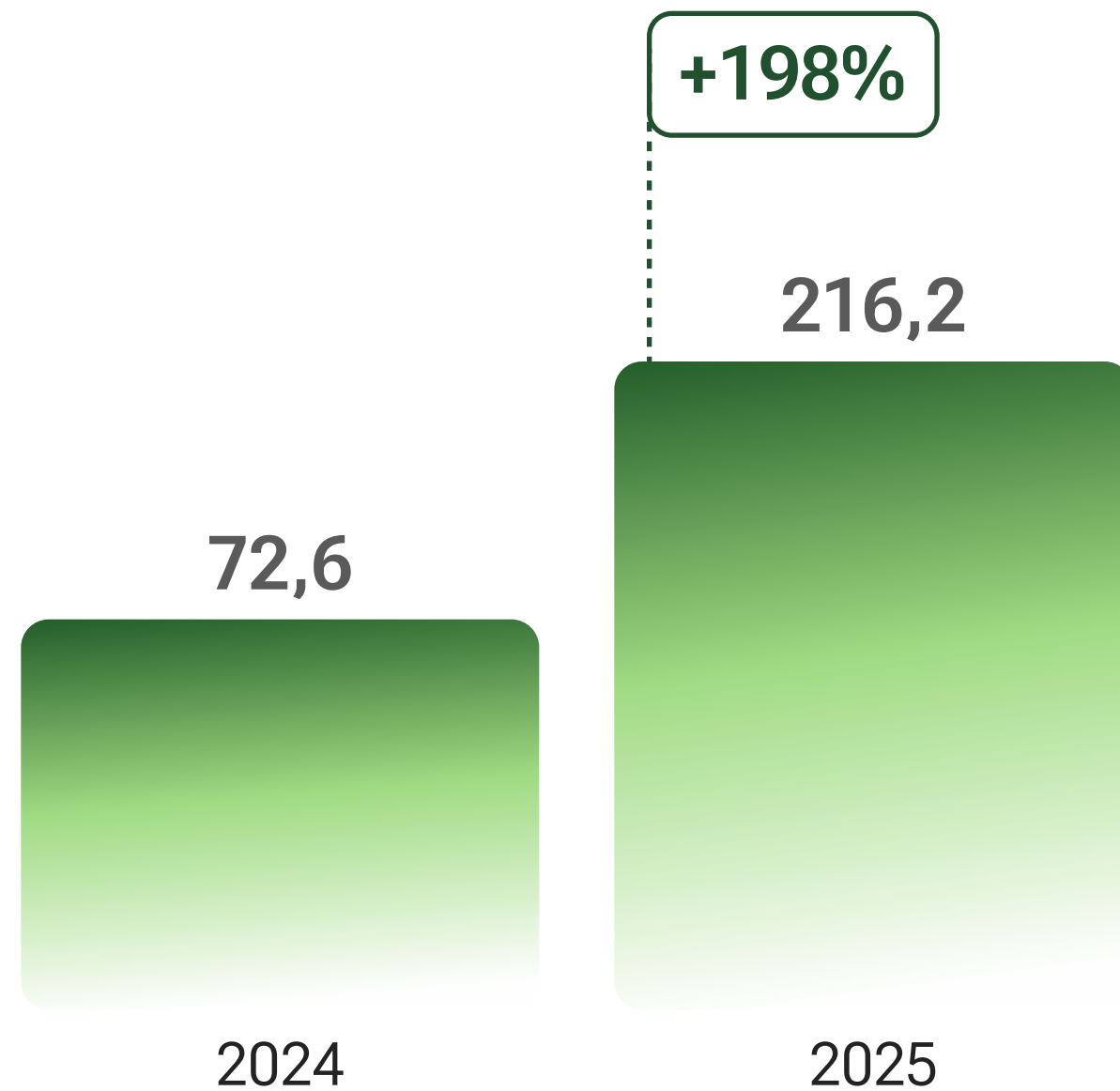
Результаты

4 компании

+ 4 продукта

+ команда специалистов, 30 человек

Динамика выручки, млн ₽



1 млрд ₽ +

Потенциал контрактного портфеля

8 млрд ₽

Достижимый целевой рынок при доступном объеме 150 млрд ₽

2-3 года → 6 месяцев

Сокращение time-to-market с окупаемостью 1–3 года

Продукты, технологии, команды с экспертизой внутри ГК

Финансовые показатели под контролем ГК

Единый продуктовый контур и структура

Кросс-продажи и масштабирование

Ускоренный вывод продуктов

Компании и активы M&A 2025

Ряд активов находился на стадии развития или ранней коммерциализации, ключевая ценность — технологическая база. Часть контрактов находится в стадии реализации, а коммерциализация происходит уже внутри Группы



Собственная LMS-платформа в Реестре программ для ЭВМ (2 патента) и образовательный центр корпоративного обучения (образовательная лицензия Л035–01271–78/00631673)



Готовое решение автоматизации всех видов продаж и способов оплат, соблюдение 54-ФЗ, учет и отчетность по кассовым операциям. В реестре Отечественного ПО (запись № 28555 от 23.06.2025)



MVP-решение класса DSPM (защита информации от утечек), в Реестре программ для ЭВМ



MVP-решение СУБД, в реестре программ для ЭВМ

Результаты pre-IPO



**Алексей
Воскобойник**

Независимый член
Совета Директоров



Крупнейшее pre-IP0 — рекорд российского рынка

Динамика стоимости акций и индекс Мосбиржи (с 01.01.25)

-3,8%

DGTL (с 30 ₹ до 28.9 ₹)

-10,4%

MOEX

-57,2%

POSI

-30,7%

DATA

-40,2%

ASTR

-42,5%

IVAT

-41,4%

SOFL

-65,5%

DIAS

900 млн ₹

объем привлечения в период
внебиржевого размещения

10,9%

free float акционерного капитала

1500+

инвесторов – физических лиц,
доля 48%

40+ млн ₹

объем внебиржевых торгов DGTL
за 2026 год

Дорожная карта. Распределение капитала pre-IPO — IPO

1 2025 — pre-IPO

900 млн ₽

Объем выпуска

100%

Cash-in

Цели pre-IPO

- ▶ Построение корпоративной системы управления, соответствующей best practice
- ▶ Реализация стратегии развития компании

2 2025–2026 — подготовка к IPO

Задачи

- ▶ Оптимизация бизнес-процессов
- ▶ Расширение продуктовой линейки
- ▶ Развитие модульных решений
- ▶ Усиление команды
- ▶ Реализация стратегии M&A



3 2027 — IPO

2 млрд ₽

Планируемый
объем
привлечения

100%

Cash-in

Цели IPO

Дальнейшее глобальное расширение,
экспансия на рынки СНГ

Утвержденная дивидендная политика

**Чистая прибыль
по МСФО**

База расчетов
дивидендов

**Не реже 1 раза
в год**

Периодичность
выплаты

Финансовые результаты



**Александр
Елизарьев**

Генеральный директор

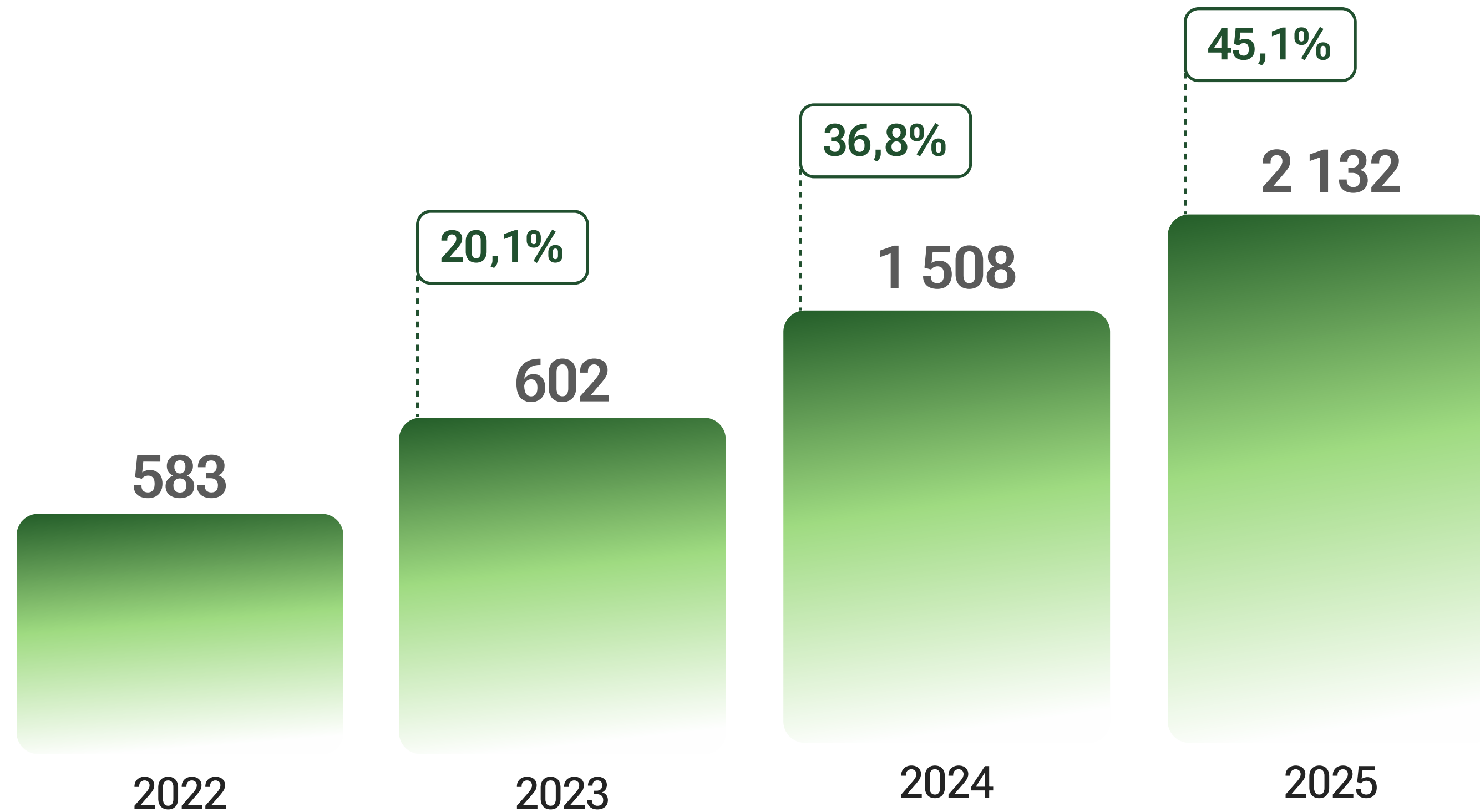


Рост выручки и доли продаж лицензий

Динамика выручки, млн ₹

— сумма
выручки

— доля продаж лицензий
в структуре выручки



+41%

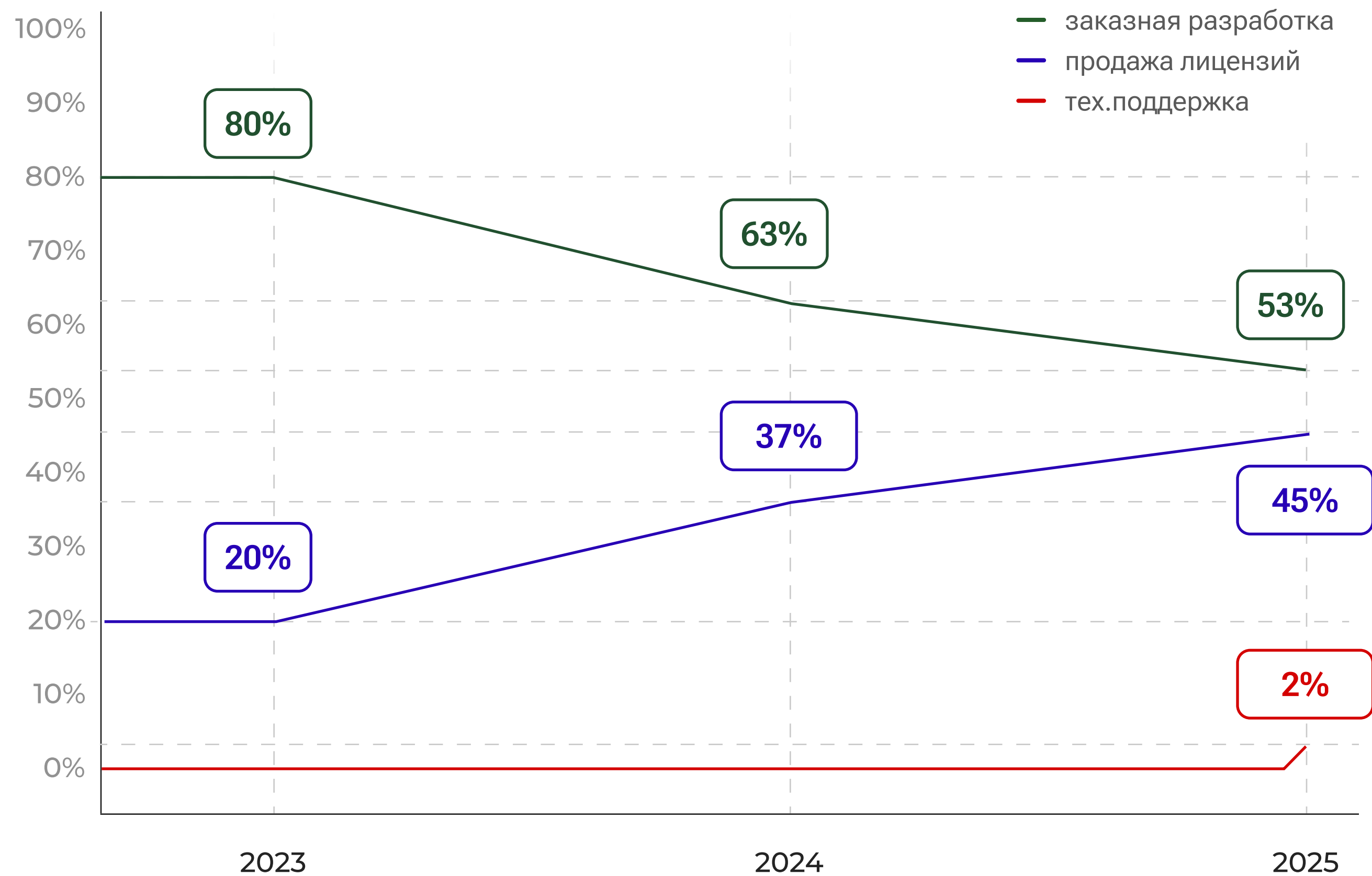
прирост выручки 2024 / 2025

Факторы успеха

- ▶ Рост продаж лицензий на 74% за счет роста среднего чека с 22 млн ₹ до 65 млн ₹
- ▶ Рост заказной разработки на 19%

Структура выручки — переход к продуктовой экосистеме

Доля основных направлений в структуре выручки



Прирост выручки (2024/2025) основных направлений бизнеса

+74%

внедрение готовых решений (лицензии)

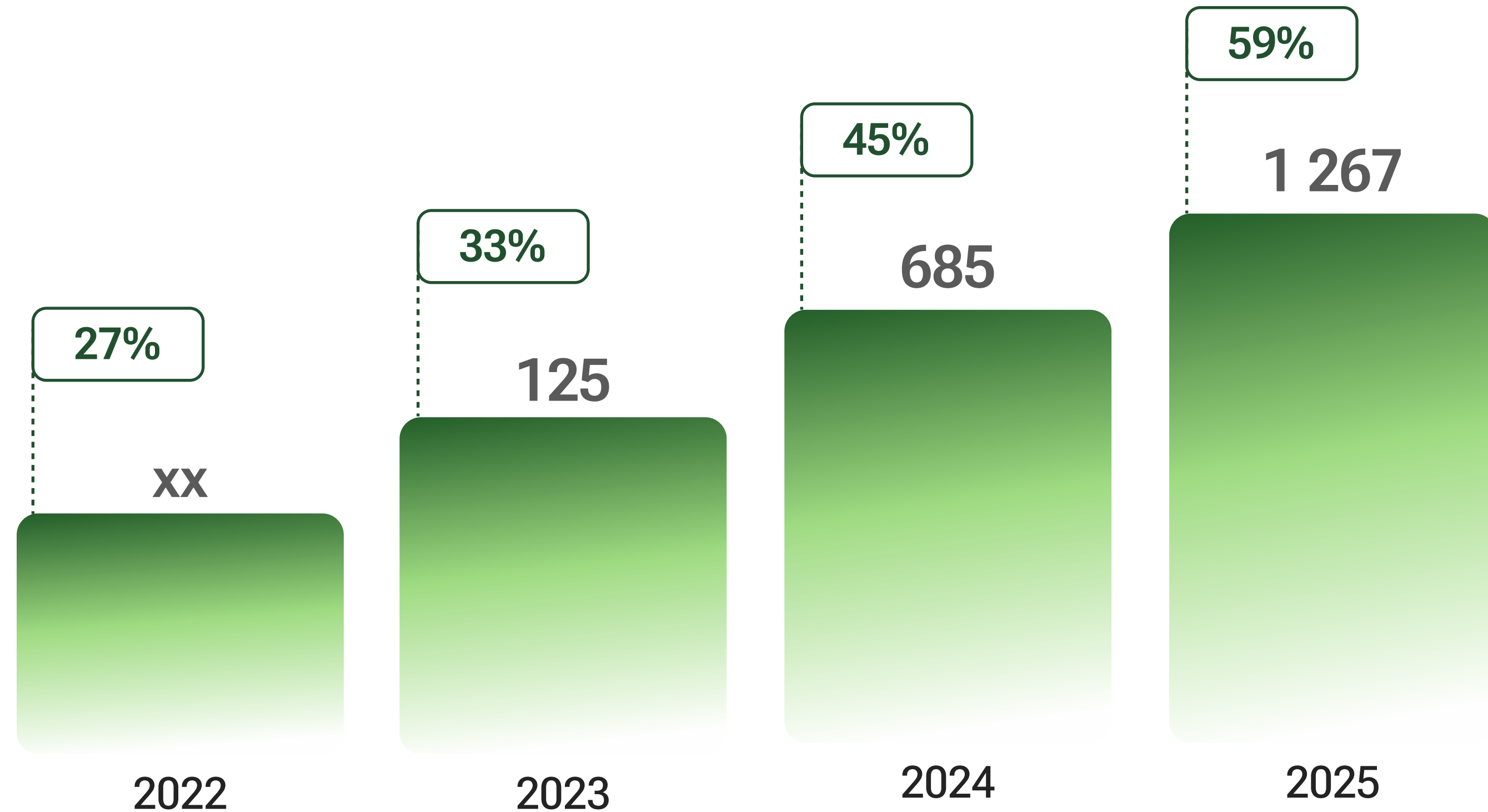
+19%

заказная разработка

Рост OIBDA и рентабельности

Динамика OIBDA, млн ₹

— рентабельность OIBDA



85%

прирост OIBDA 2024 / 2025

Факторы успеха

- ▶ Рост доли продаж лицензий с 36,8% до 45,1%, рост маржи на 350 млн ₹
- ▶ Прибыль от M&A сделок, с учетом расходов на pre-IPO — 127 млн ₹

Продуктовая экосистема



**Дмитрий
Романов**

Технический директор

КвантумХэш — флагманский продукт Цифровых привычек

Описание

Единая DSPM-платформа мониторинга чувствительных данных в Kubernetes-средах

Возможности

КвантумХэш **в реальном времени** показывает, **где именно и как** перемещаются чувствительные данные между сервисами, **автоматически выявляя** нарушения политик безопасности и сигнализируя об этом.

Модель монетизации

Лицензии + внедрение + сопровождение

повторная выручка

рост среднего чека

расширение модулей

Целевая модель: экосистема решений вокруг мониторинга чувствительных данных

2026 → 2030

Переход от enterprise-флагмана
к продуктовой экосистеме

quantum **hash**

формирует ядро продуктовой экосистемы

Enterprise — базовый рынок

Крупные клиенты со сложной IT-архитектурой в Kubernetes, регуляторной нагрузкой и критичными данными

SME и B2C — опции роста

Адаптация отдельных сценариев после подтверждения enterprise-модели

M&A — ускоритель портфеля

Приобретение компонентов и доступ к новым клиентским базам

Продуктовая экосистема 2030

Контур безопасности

- ▶ **Мониторинг данных**
- ▶ Контроль утечек
- ▶ Анализ угроз

Контур инфраструктуры

- ▶ Мониторинг систем
- ▶ Контроль устойчивости
- ▶ Диагностика с применением AI

Контур разработки

- ▶ AI-кодогенерация
- ▶ Контроль качества
- ▶ Управление разработкой

Контур трансформации

- ▶ AI-консалтинг
- ▶ Автоматизация процессов
- ▶ AI-трансформация enterprise

Продуктовая выручка станет основным драйвером роста

2026

Формирование рынка

- ▶ интеграция продукта в портфель ГК
- ▶ кросс-продажи в базу сервисного направления
- ▶ создание продуктовой стратегии экосистемы

2027-2028

Масштабирование

- ▶ кросс-продажи в компании таргетов M&A
- ▶ продажи в компании-лидеры целевых отраслей
- ▶ подбор новых таргетов в продуктовую экосистему

2029-2030

Рост

- ▶ вывод на рынок новых продуктов экосистемы
- ▶ стратегические партнерства с лидерами финтех / телеком
- ▶ подготовка международной экспансии

60%

целевая доля продуктового направления в выручке к 2030 году

+50

продуктов будет в продуктивном портфеле к 2030 году

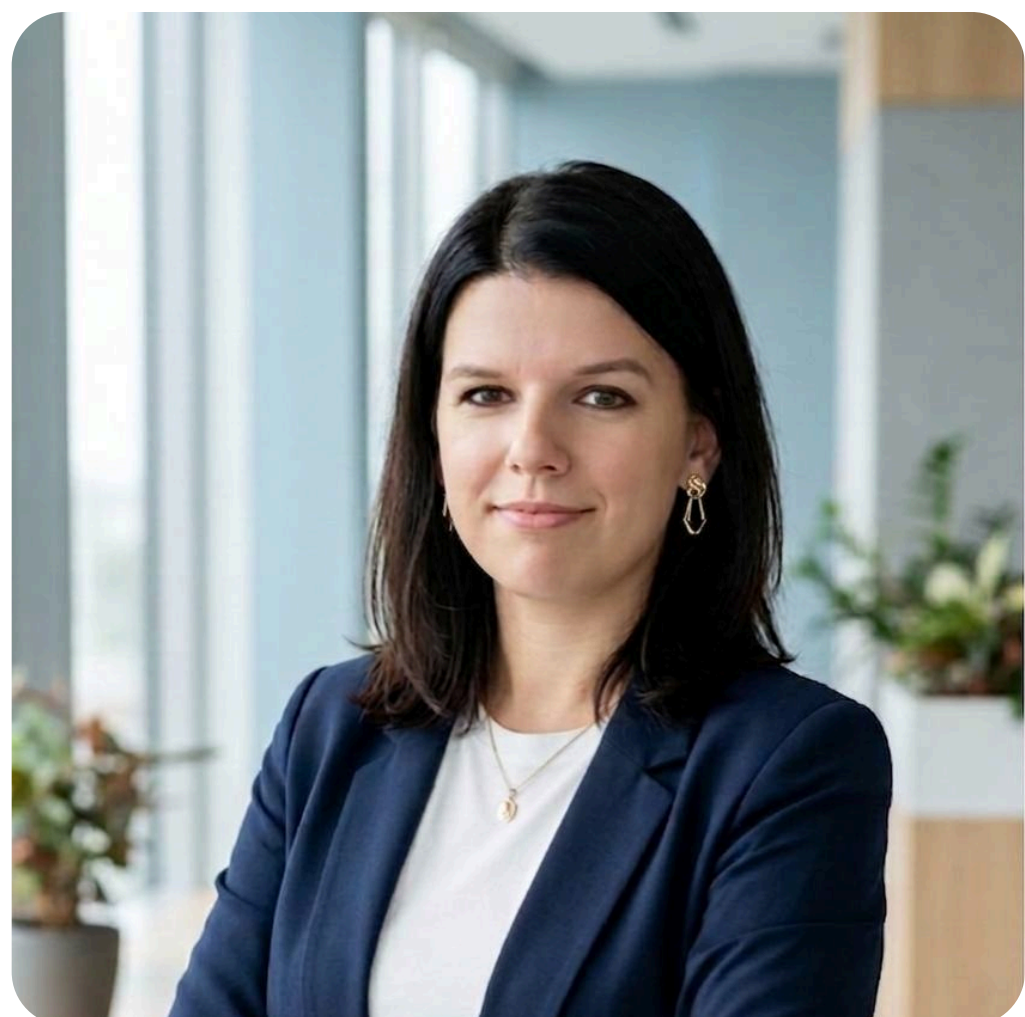
400 млн ₽

средняя целевая выручка на продукт экосистемы к 2030 году

Драйверы роста продуктовой экосистемы

- ▶ M&A
- ▶ расширение на B2G+/SME / B2C
- ▶ конвейер разработки продуктов

Отраслевая аналитика



**Валерия
Павлова**

Директор по маркетингу
и связям с инвесторами

Рынок разработки для регулируемых отраслей

60–90 млрд ₹

объем сегмента разработки и внедрения продуктов
для регулируемых отраслей

2,3%-3,5%

доля Группы компаний Цифровые привычки

SWOT-анализ Группы компаний

Сильные стороны

- ▶ Экспертиза и опыт в разработке цифровых решений
- ▶ Диверсификация продуктов: от core banking до мониторинга чувствительных данных
- ▶ Локальное присутствие и знание рынка: Россия, Узбекистан, другие страны СНГ

Слабые стороны

- ▶ Ограниченные ресурсы: по сравнению с глобальными игроками
- ▶ Зависимость от экономических и политических условий
- ▶ Трудности в привлечении и удержании талантов: конкуренция за экспертов в IT

Возможности

- ▶ Формирование рынка, возможность стать стандартом
- ▶ Усиление регуляторики
- ▶ Рост среднего чека за счет кастомизации
- ▶ Консолидация рынка, можно быстро нарастить долю

Угрозы

- ▶ Высокая конкуренция
- ▶ Регуляторные и законодательные изменения по безопасности данных и изменения в налоговом законодательстве
- ▶ Технологическая уязвимость

Рынок мониторинга чувствительных данных

Целевой рынок**

2,5 млрд ₹

SOM достижимая цель
(5-7% от доступного рынка)

50 млрд ₹

TAM (финтех, ритейл, e-com, медицина, B2C IT)

30 млрд ₹

SAM (цифровые зрелые компании на Kubernetes)

Драйверы роста рынка

Регуляторика

420-ФЗ: за утечку персональных данных штраф для компании: от 3 млн ₹ до 500 млн ₹, персональная ответственность руководителя до 10 лет лишения свободы

Импортозамещение

Значимые объекты КИИ обязаны перейти на российское программное обеспечение в несколько этапов — с 1 января 2028 года по 1 января 2036 года

Архитектурная сложность

Усложнение контуров мониторинга и контроля

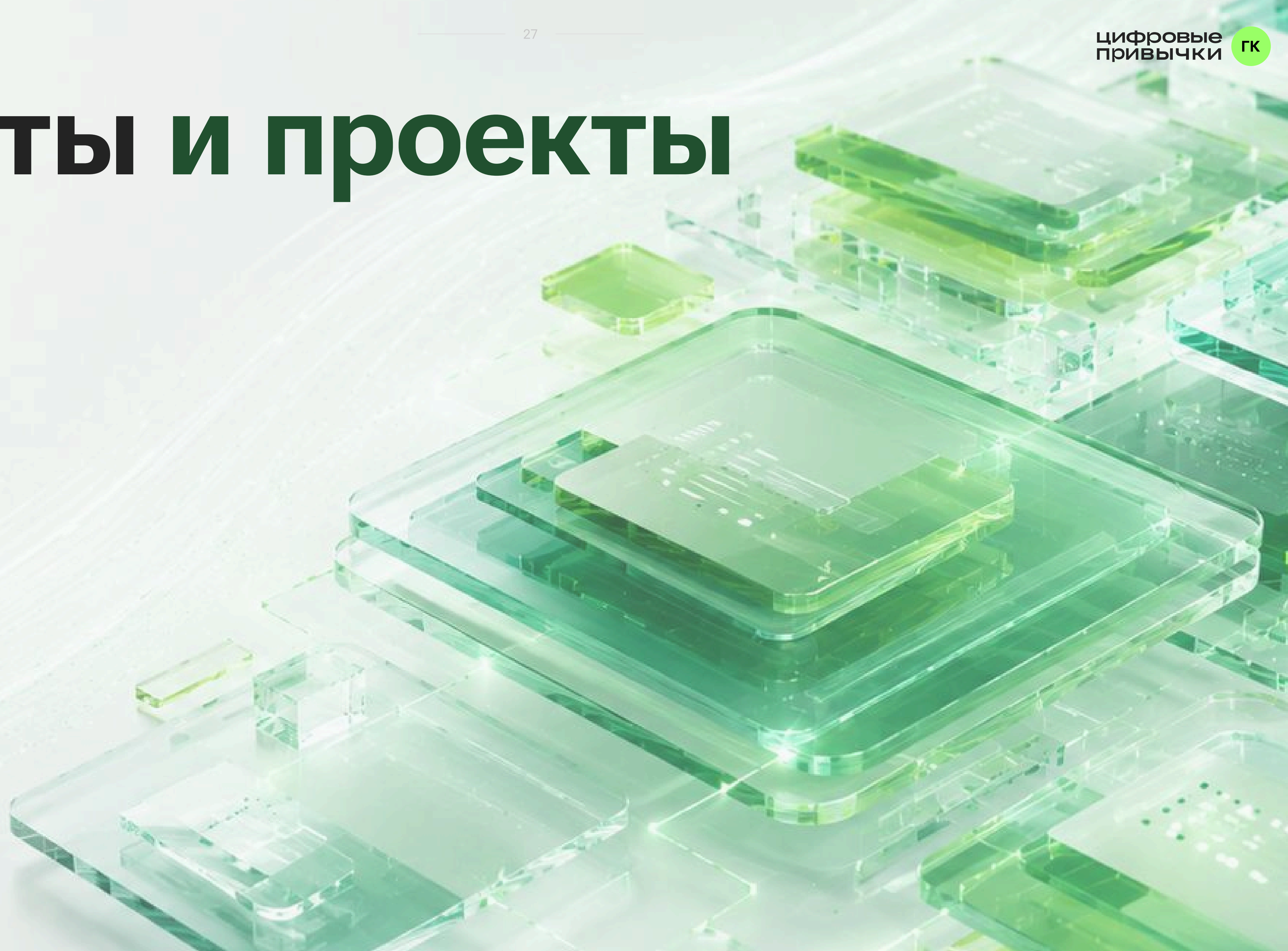
Платежеспособность спроса

Расходы объектов ключевой архитектуры на отечественные ИТ-решения: 1,8 трлн ₹ в 2024 году

* по данным Центра стратегических разработок

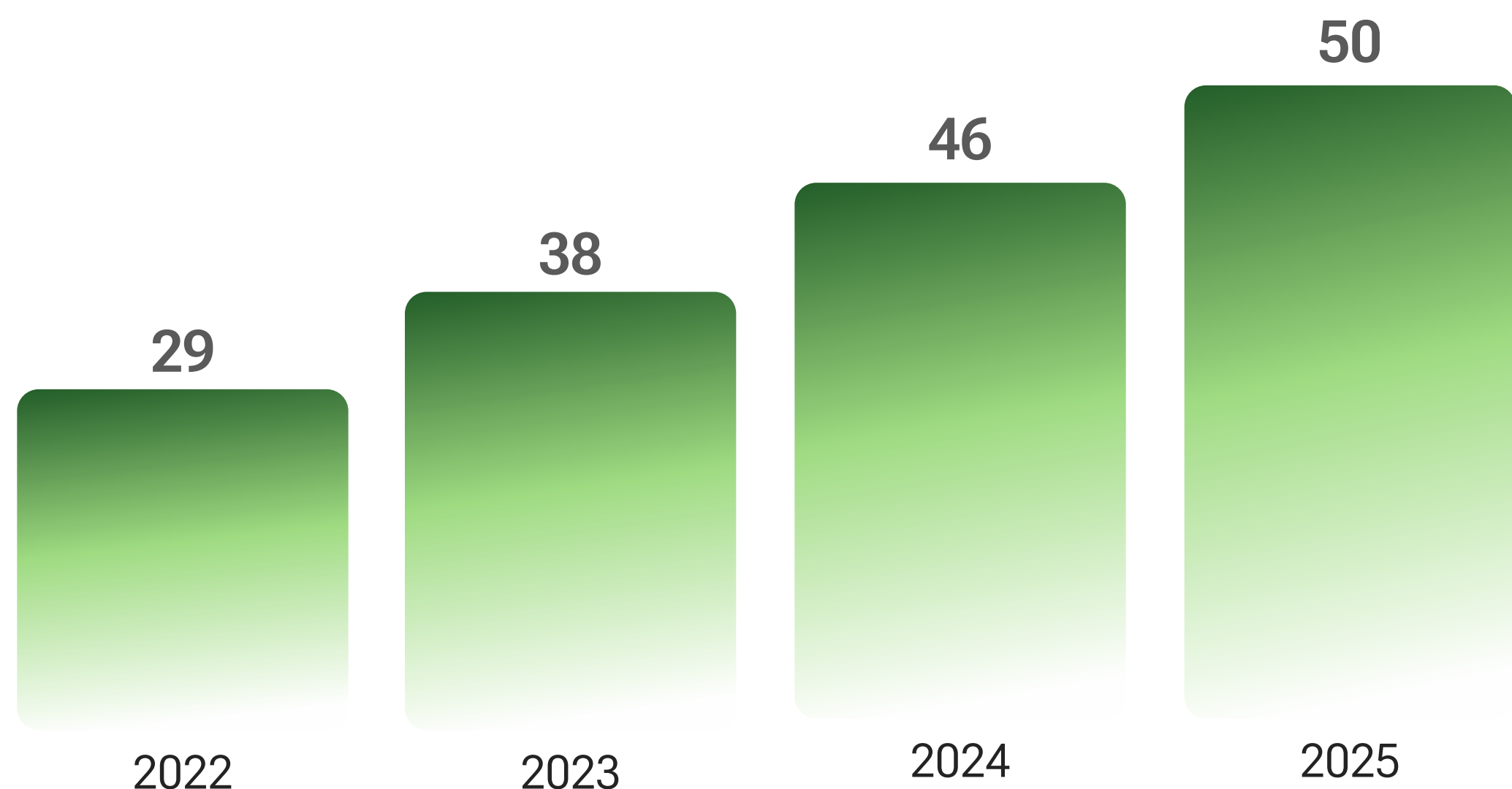
** по данным аналитического центра Группы компаний

Клиенты и проекты



Операционные результаты

Динамика клиентской базы



72% прирост клиентской
базы 2022 / 2025

83% заказчиков
с нами 3+ лет

Структура клиентской базы на конец 2025

40% банки, страхование, фин.организации

16%
Телеком и digital

12%
ИТ-компании

12%
Промышленность

10%
Ритейл / e-commerce

8%
Логистика /
транспорт

2%
Прочие отрасли

72,5%

доля повторной выручки

79 млн ₹

средний чек контракта

Кейс внедрения розничного банкинга

Проблема До запуска цифрового канала розничного банкинга выполнение операций требовало офлайн-взаимодействия, сопровождалось высокой операционной нагрузкой и не обеспечивало требуемого уровня скорости и безопасности

Результат Запущена white-label платформа — базовая инфраструктура розничного бизнеса

- Что сделали**
- ▶ Анализ IT-ландшафта, карта сценариев, архитектура
 - ▶ Мобильный прототип (авторизация, счета, переводы, оплата услуг, история операций)
 - ▶ Разработка модулей (платежи / переводы / счета / карты / авторизация), шифрование, API
 - ▶ Интеграции с АБС, внешними платежными шлюзами, системой Элекснет
 - ▶ Функциональное и нагрузочное тестирование
 - ▶ Поддержка: тикеты, обучение, сценарии реагирования,

Масштаб

600 000+

лицензий поставлено с 2022 года

Потенциал

1 000 000+

потенциальный MAU разработки

Скорость обработки

до 50 секунд

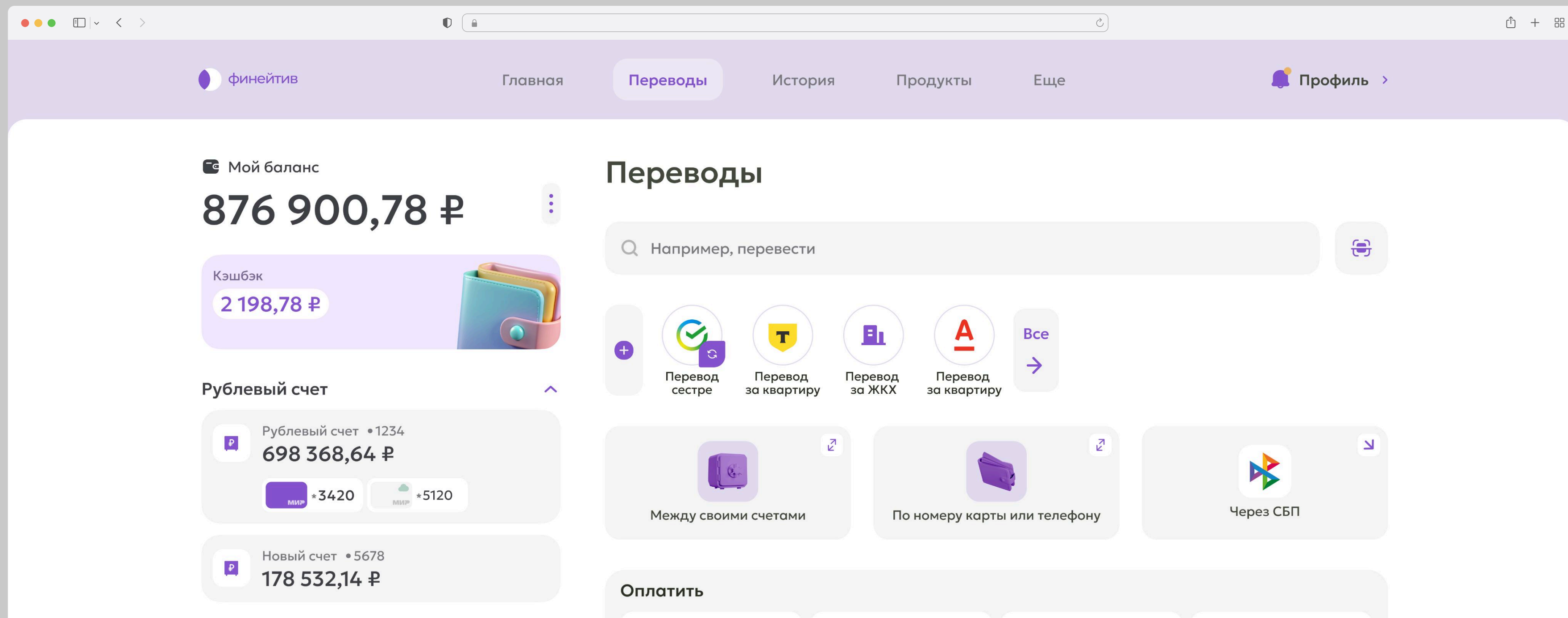
SLA для сложных транзакционных сценариев с проверками

Заказчик проекта

Директор по розничному бизнесу / член правления банка, задача которого — запуск розничного банкинга в промышленную эксплуатацию.



кейс на dhabits.ru



Разработка единого инфраструктурного контура цифрового банка

Обеспечиваем устойчивую работу ключевых сервисов, баз данных и инфраструктуры банка, поддерживая масштабирование цифровых сервисов и выполнение требований информационной безопасности

Проблема	Рост цифровых сервисов банка и требований к информационной безопасности увеличивал нагрузку на ИТ-инфраструктуру, усложнял управление доступом, сопровождение данных и обеспечение устойчивой работы критических сервисов
Результат	Создан управляемый и масштабируемый инфраструктурный контур банка <ul style="list-style-type: none"> ▶ Под сопровождением все банковские базы данных, хранилища и backend-сервисы ▶ Поддержка и развитие инфраструктуры на базе PostgreSQL, MariaDB и ClickHouse ▶ Подготовка ИТ-контура к прохождению ИБ-аудитов и выполнению регуляторных требований

Что сделали	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Обеспечили сопровождение инфраструктуры Active Directory и Microsoft 365 ▶ Выполнили DBA-поддержку, db-development хранимых процедур и backend-контуров ▶ Настроили мониторинг, производительность и отказоустойчивость инфраструктуры ▶ Выполняли DevOps — и системные работы по сопровождению сервисов банка ▶ Подготовили архитектурную и регуляторную документацию для аудитов информационной безопасности ▶ Реализовали процессы управления доступом и сервисы самообслуживания пользователей ▶ Обеспечили сопровождение всех хранилищ и backend-сервисов
-------------	--

⚙️ Нагрузка

50+ критически важных ИТ-сервисов и компонентов банка в контуре сопровождения

🛡️ Отказоустойчивость

24/7 мониторинг и сопровождение критических сервисов

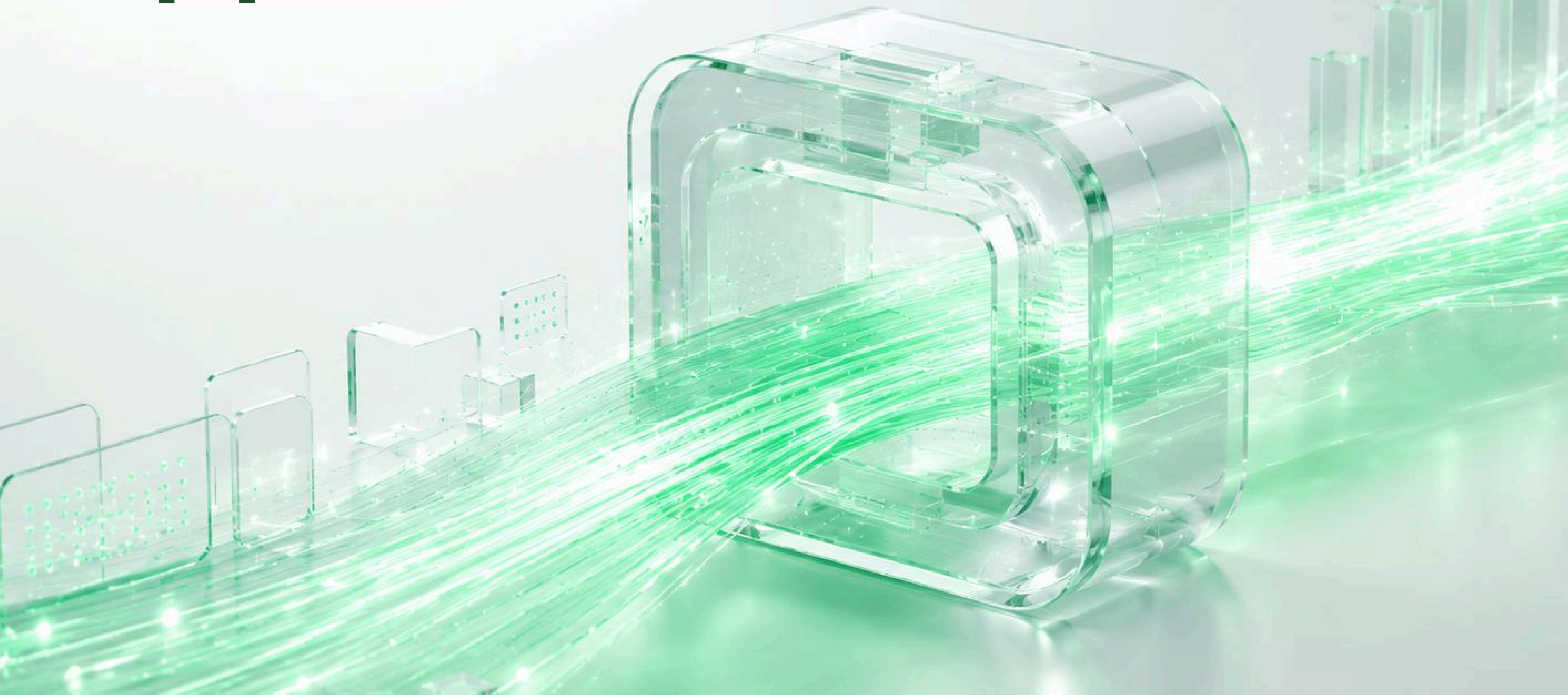
📊 Ключевые сервисы

100% банковских баз данных, хранилищ и backend-сервисов в контуре сопровождения и развития

Заказчик проекта

Заместитель председателя правления по цифровой трансформации банка ТОП 3 в СНГ, в зоне ответственности которого развитие цифровых сервисов, ИТ-инфраструктуры и информационной безопасности.

Эффективность бизнеса



Команда экспертов

300+

специалистов

80%

доля ИТ-специалистов

2,7 лет

средний стаж

23

продуктовые команды

14%

текучесть ИТ-специалистов (benchmark 12%-15%)

78

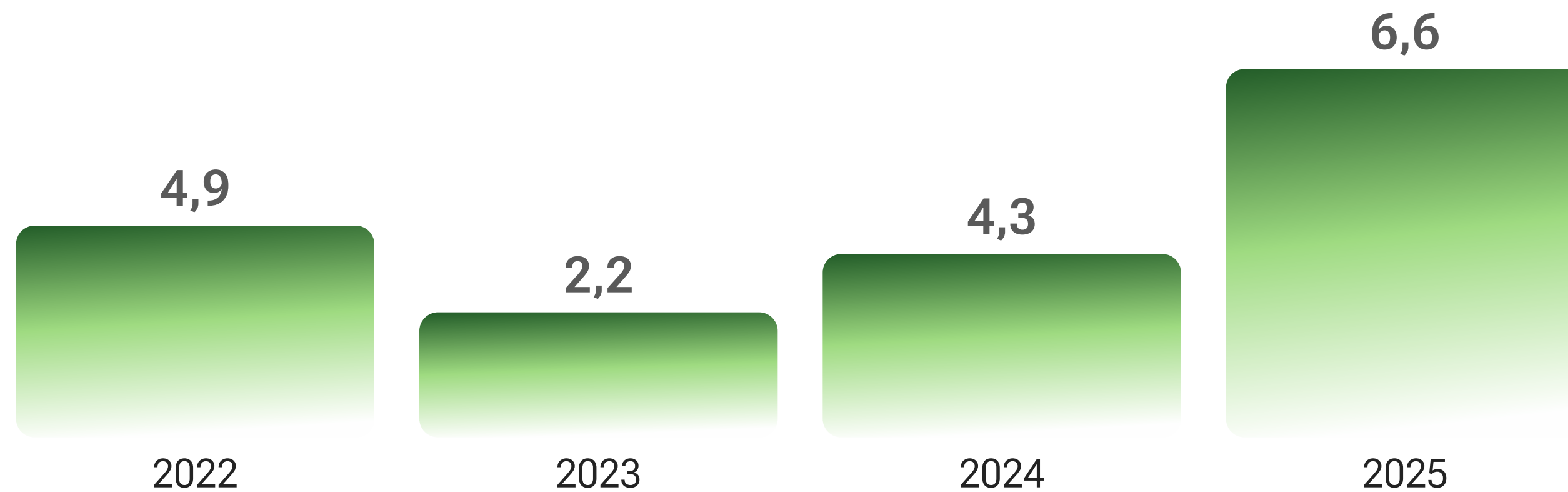
городов присутствия сотрудников

ТОП городов присутствия



Операционная эффективность команды

Выручка на сотрудника, млн ₽



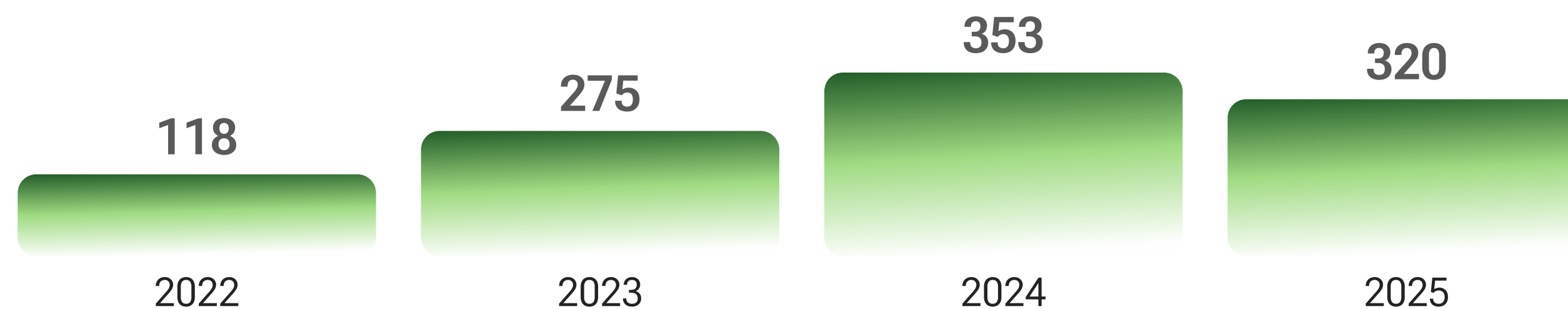
10,4%

CAGR выручки
на сотрудника

22,6 %

доля ФОТ Группы
от выручки 2025

Численность Группы компаний



3,7x / 2,7x

прирост выручки / прирост численности сотрудников

Рост выручки опережает рост численности команды. Фокус на операционной эффективности, масштабируемости бизнес-модели и росте производительности на сотрудника.

Прогноз 2026



**Александр
Елизарьев**

Генеральный директор

Сценарии развития (гайденс по росту выручки)

1 сценарий с M&A-сделками

40-60%

- ▶ Создаем портфель технологичных B2B-решений, которые формируют единое комплексное предложение для клиентов
- ▶ Выстраиваем синергии с компаниями-таргетами: кросс-продажи, совместный маркетинг, снижение затрат за счет объединенной инфраструктуры и сервисных функций
- ▶ Масштабируем бизнес по продуктовому направлению за счет продуктов таргетов

2 сценарий без M&A-сделок

20-25%

- ▶ Увеличиваем инвестиции в собственную продуктовую разработку
- ▶ Наращиваем клиентский портфель с действующими продуктами и услугами
- ▶ Сохраняем долю клиентских проектов с высокой маржинальностью

AI-FIRST — основа операционной модели 2026–2030



AI в продуктах

- ▶ ML-модели в мониторинге данных
- ▶ Поиск аномалий и чувствительных данных
- ▶ Персонализация пользовательских сценариев
- ▶ Умные помощники для банковских сервисов
- ▶ Аналитика обращений



AI в разработке

- ▶ Кодогенерация в типовых сценариях
- ▶ Ускорение код-ревью и документации
- ▶ Нормализация результатов анализаторов
- ▶ Рост продуктивности команд на 20–30%
- ▶ Снижение времени вывода в релиз



AI в операциях

- ▶ Аналитика SLA и инцидентов
- ▶ Автоматизация HR и внутреннего сервиса
- ▶ BI-отчеты и AI-сводки для управления
- ▶ Рост AI для внутренних процессов
- ▶ Предиктивный мониторинг инфраструктуры

Политика **открытых коммуникаций**

На сайте

Инвесторам



Задать вопрос

ir@dhabits.ru

В социальных сетях

 Телеграм



 БАЗАР



 БКС



 Smart-lab



Сессия Q&A

