

20 июня 2026

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА ПОСЛЕ PRE-IPO



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



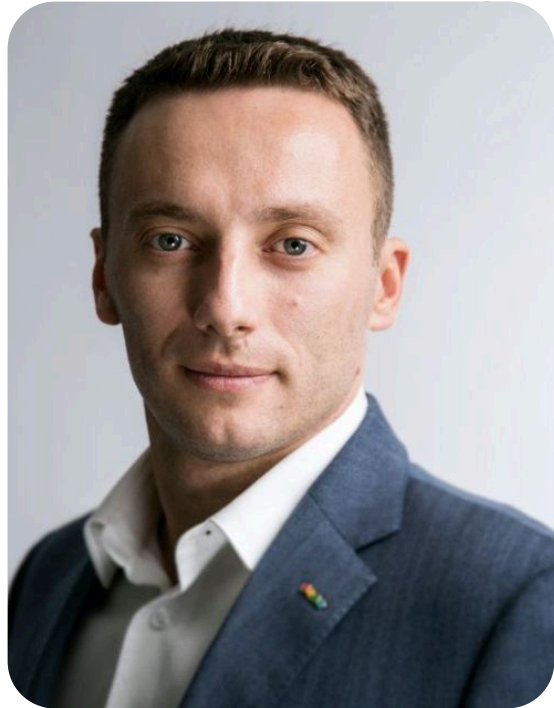
**Александр
Елизарьев**

Генеральный директор



Валерия Павлова

Директор по маркетингу
и связям с инвесторами



**Алексей
Воскобойник**

Независимый член
Совета Директоров

Группа компаний Цифровые привычки

**цифровые
привычки**

ГК

Российская продуктово-сервисная компания, которая предлагает собственные готовые программные решения, кастомизацию этих решений и заказную разработку для различных отраслей

ТОП 10

компаний-лидеров
заказной разработки, 2025

cnews

ТОП 5

поставщиков собственных
решений, 2023

TADVISER

10

лет на рынке российского ПО

300+ млрд ₽

целевой объем рынка, 2025

10+

готовых решений в продуктивном
портфеле

7,7 млрд ₽

контрактная база накопленным
итогом, на конец 2025 года

23

продуктовые команды
полного цикла разработки

300+

специалистов с опытом
высоконагруженных проектов

Два года на рынке капитала. Сформирована устойчивая база инвесторов

Рынок публичных ИТ-компаний

-10,4%

MOEX

+9,6%

BAZA

-46,3%

средний показатель снижения стоимости
акций публичных аналогов

-3,8%

DGTL

* Публичные аналоги: POSI, DATA,
ASTR, IVAT, SOFL, DIAS
Рассматриваемый период:
01.01.25-01.06.26, за исключением
BAZA (после IPO)

База инвесторов Цифровых привычек на фоне коррекции IT-сектора

40 млн ₽

объем внебиржевых торгов DGTL,
с 1 января 2026

86%

розничных инвесторов удерживают /
наращивают позицию более 1 года

340 000+ ₽

средний размер позиции розничного инвестора,
89% капитала приходится на позиции свыше 300 000 ₽

34%

доля новых инвесторов после
завершения этапа pre-IPO

40%

медианный прирост пакета нарастивших
долю инвесторов

За два года вокруг компании
сформировалось устойчивое сообщество
инвесторов, готовых оценивать бизнес
по результатам, а не по краткосрочным
рыночным колебаниям

Сильные финансовые результаты при инвестициях в будущий рост

2025 стал годом инвестиций в продуктовую платформу и M&A

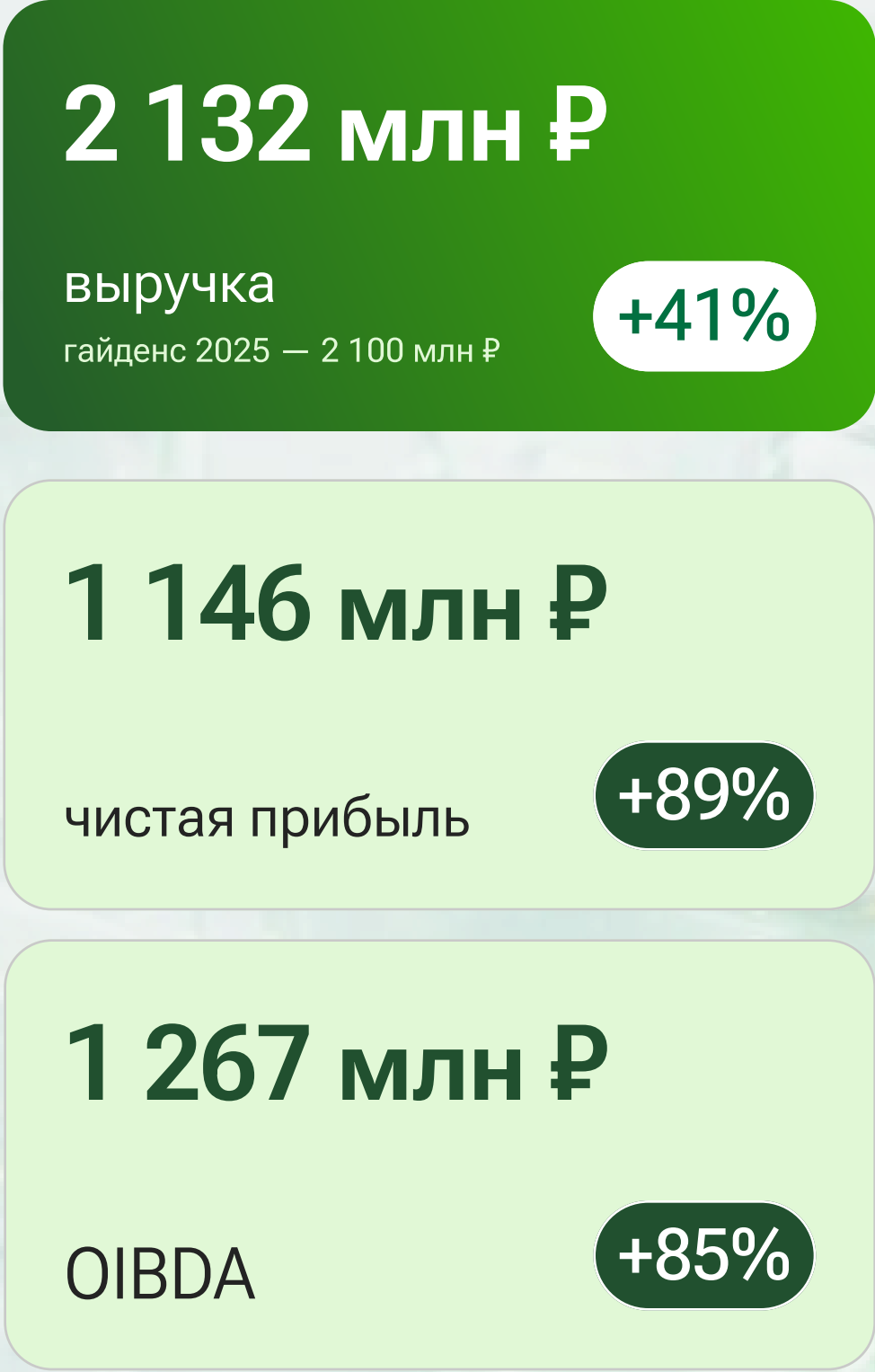
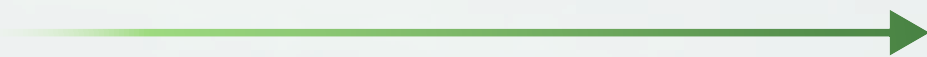
Финансовые результаты 2025

Группа компаний выполнила заявленный гайденс по выручке в 2,1 млрд ₽, заработав в 2025 году 2,132 млрд ₽, сохраняя при этом высокую рентабельность OIBDA в 59%.

Выручка увеличилась на 41%, темп роста ГК кратно опережает рост рынка ИТ-услуг (12%* в 2025 году).

Доля повторной выручки при этом составила 72,5%, что свидетельствует о высоком уровне доверия к продуктам и услугам компании со стороны действующих клиентов.

* по данным T-Adviser



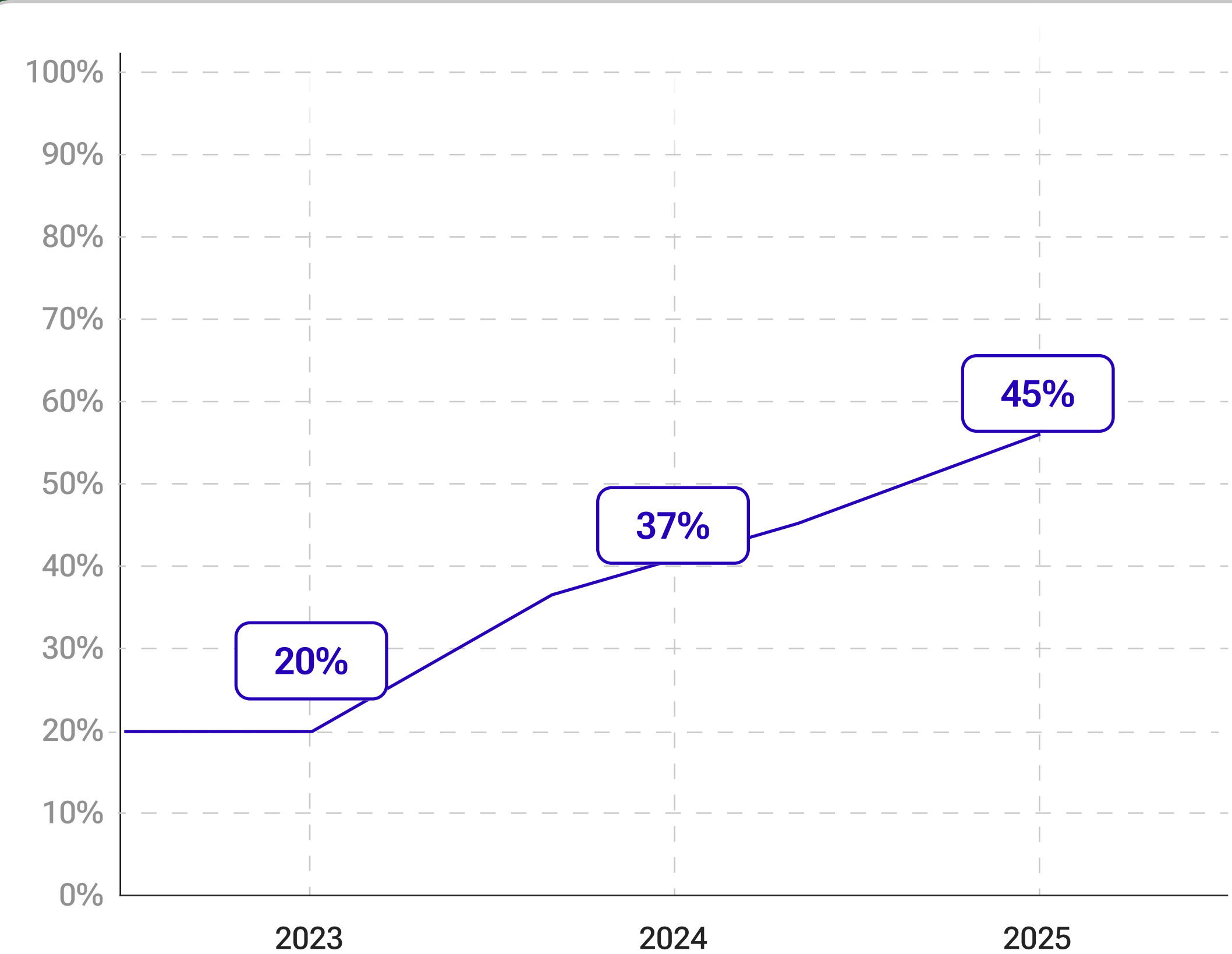
Как меняется качество финансовой модели



Трансформация продуктовой стратегии.

Рост продаж лицензий

Доля продажи лицензий в структуре выручки



Стратегия 2026-2028

Построить продуктовую экосистему для регулируемых отраслей

Продукты

Сегменты

Партнерства

Драйверы роста

рост продуктовой выручки

расширение клиентской базы

повышение валовой прибыли продуктового и сервисного направлений

новый рынок мониторинга чувствительных данных

2025

2026E

962 млн ₽ → 1 682 млн ₽

50 клиентов → 169 клиентов
снижение доли якорных заказчиков до 42%

1 228 млн ₽ → 1 838 млн ₽

- Новые продукты и направления рассматриваются, прежде всего, с точки зрения их способности дополнять экосистему и закрывать смежные клиентские потребности в рамках модели «единого окна»

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

Последовательная реализация М&А-стратегии.

Три ограничения органического роста

2025

- ▶ 4 сделки закрыты
- ▶ активы включены в периметр
- ▶ получен опыт интеграции
- ▶ М&А стал рабочим инструментом роста

2026

ограничение

как закрываем

производительность разработки

AI-кодогенерация, опыт потоковых международных проектов

узкая отраслевая база

промышленность, фарма, госсектор, СНГ/ Ближний Восток

высокая конкуренция в финтехе

усиление позиции в крупных тендерах Сбера

Статус М&А 2026

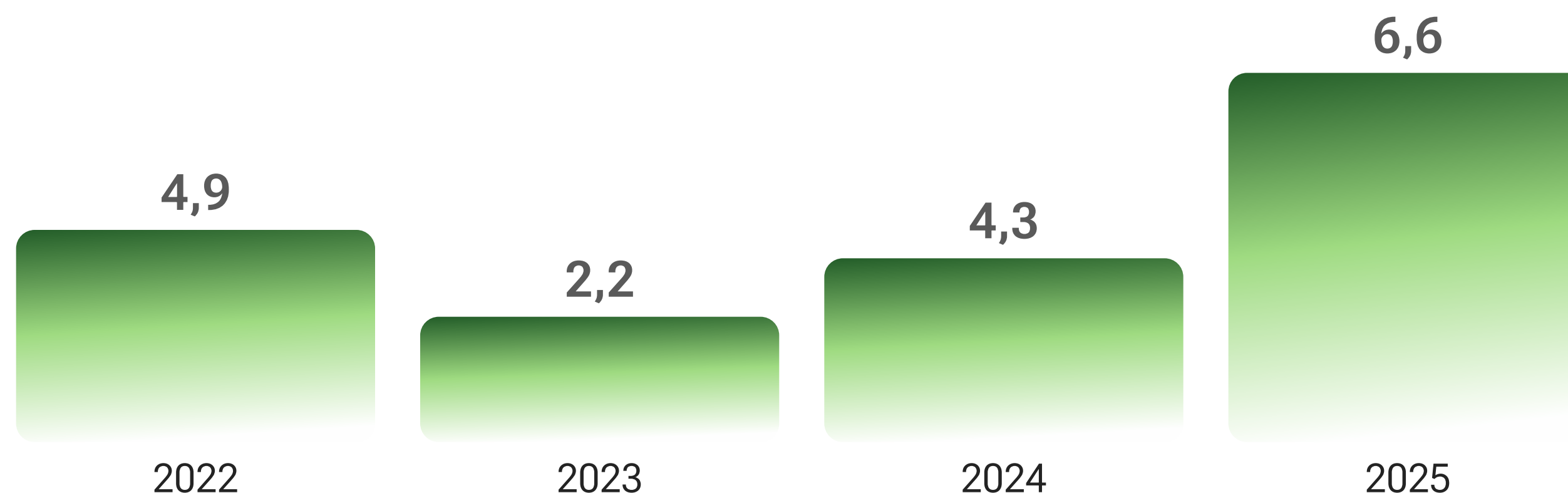
3 компании на DD

Основной фокус М&А 2026 — приобретение клиентов, отраслевого доступа и AI-производительности



Операционная эффективность команды

Выручка на сотрудника, млн ₽



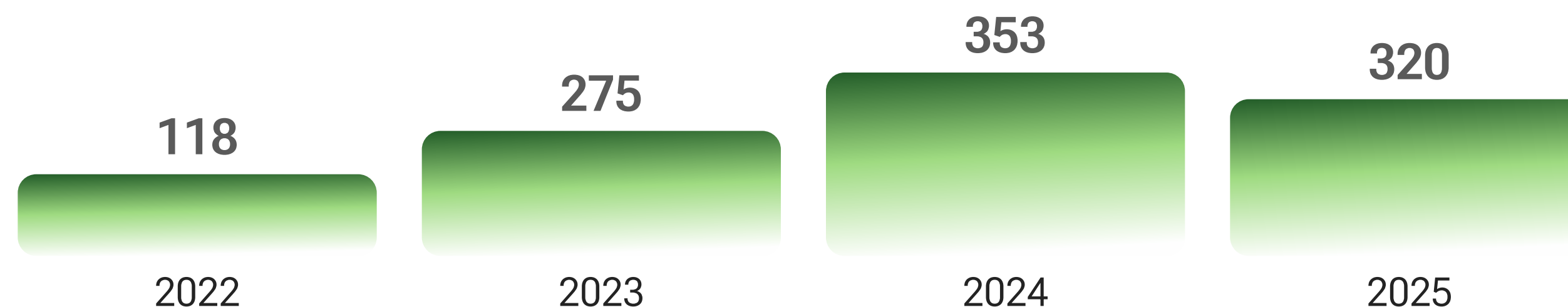
10,4%

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.

Трансформация продуктовой разработки

Конвейер гипотез и продуктов

Цифровые привычки
в рейтинге лидеров
отрасли

цель 2030

ТОП-1

поставщиков AI-решений
и AI-консалтинга для Enterprise / SME

2025 → 2030

Стратегия прогнозируемого роста
с фокусом на длинную цепочку
формирования ценности внутри
одного клиента

Каждый проект усиливает платформу — платформа
удешевляет следующий проект

Шаг 1. Модель 2025

- ▶ Заказчики — крупный бизнес
- ▶ Команда работает внутри процессов клиента
- ▶ Идеи проверяются на реальных задачах
- ▶ Заказчик оплачивает первый цикл

Выручка от проектов
покрывает разработку
без внешних денег

Шаг 2. Конвейер

- ▶ Конвейер: идея → код → проверка → запуск
- ▶ Знания команды переиспользуются
- ▶ Каждый проект обходится дешевле предыдущего
- ▶ Команда не растет

Маржа растет,
себестоимость падает
с каждым новым проектом

Шаг 3. Модель 2030

- ▶ CodeAche — автоматическая проверка кода
- ▶ КвантумХэш — мониторинг как сервис
- ▶ Умные помощники для бизнеса
- ▶ Заказчик оплачивает первый цикл

Выручка от продуктов
растет без роста затрат

Рост бизнеса не требует пропорционального роста команды —
заказчики сами оплачивают наши следующие продукты



Политика **открытых коммуникаций**

На сайте

Инвесторам



Задать вопрос

ir@dhabits.ru

В социальных сетях

 Телеграм



 БАЗАР



 БКС



 Smart-lab

