

## Ответы компании РЕД СОФТ на вопросы инвесторов от мая 2019 года

### *Отказ от ответственности*

*Настоящие материалы, содержащиеся в обзоре, не являются инвестиционной рекомендацией. Инвестор принимает все инвестиционные решения на свой страх и риск. Представленные информационные материалы также не могут и не должны служить единственным источником информации для принятия инвестиционных решений.*

**Вопрос 1:** С 2017 года компания взяла курс на сокращение количества контрактов с госзаказчиком. Расскажите об успехах. Какую долю в выручке на текущий момент составляют контракты с коммерческими структурами?

**Ответ:** Не совсем верный тезис про сокращение количества контрактов с госзаказчиком. Перед компанией ставилась задача нарастить и диверсифицировать клиентскую базу, то есть не концентрироваться только в одном государственном сегменте. За период с начала 2017 года компании удалось не только нарастить выручку на 32,195%, но и изменить структуру данной выручки. По итогам 2017 года доля коммерческих организаций составила 15,66%, в 2018 году она выросла до 22,52%. По итогам 2019 года планируется достигнуть 25% доли коммерческого сектора в общем объеме выручки.

**Вопрос 2:** На какой стадии находится разработка программного обеспечения Gembaface и Gembatracker? Появилась ли прибыль по этим продуктам?

**Ответ:** Компания создала рабочий прототип и внедряет его в различные организации. Одновременно идет сбор информации от Заказчиков и анализ работы систем. Выявляются требующие доработок недостатки, проводится работа по их устранению. Сфера распознавания лиц достаточно нова и не до конца изучена, ожидаем получение прибыли по этим продуктам в 2020-м году.

**Вопрос 3:** В инвест меморандуме описана структура выручки. Какие виды услуг понимаются под "Услуги в области информационных технологий". И почему продажи разрабатываемых продуктов занимают менее 5% в выручке?

**Ответ:** Под категорией «Услуги в области информационных технологий» понимаются услуги по планированию и проектированию компьютерных систем, которые объединяют компьютерную технику, программное обеспечение и технологии передачи данных, доработка программного обеспечения, предоставление консультаций и техническая поддержка пользователей программных продуктов. Компания производит автоматизированные информационные системы для Федеральной службы судебных приставов России, Управления государственного автомобильного и дорожного надзора Федеральной службы по надзору в сфере транспорта, Федерального агентства воздушного транспорта, системы межведомственного электронного взаимодействия для Федеральной службы исполнения наказаний, Липецкой, Тамбовской и Волгоградской областей, Федеральной службы по техническому и экспортному контролю, систему поддержки оказания государственных услуг в электронном виде Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», а также иное программное обеспечение.

Разрабатываемые продукты в настоящее время приоритетно нацелены на поставку в государственные учреждения в рамках программы импортозамещения. В конкурсах на заключение государственных контрактов в качестве объектов закупки указаны услуги по доработке, внедрению и сопровождению ИТ-систем. В текущих условиях программное обеспечение предлагается не в виде лицензионных объектов, а в виде компоненты к заказным системам, то есть не выработана лицензионная система реализации продуктов. На настоящем этапе компания направила все усилия на трансформацию всех используемых заказчиками компонентов в самостоятельные целостные программные продукты. Например, система управления базами данных «Ред База Данных» включает в себя уже используемые компоненты автоматизированных информационных систем Федеральной службы судебных приставов с учетом пожеланий и требований иных заказчиков. Также рынок отечественных программных продуктов только набирает обороты и ранее не позволял демонстрировать значительные показатели.

По мнению компании, главным достижением является рост объемов реализации (рост выручки), а не непосредственно доли программных продуктов. Компания концентрирует больше внимания на формировании программных продуктов из имеющихся компонентов, отвечающих всем современным требованиям, что спровоцирует кратный рост объемов реализации. В таком случае произойдет изменение структуры выручки с увеличением доли разрабатываемых продуктов.

**Вопрос 4:** Обозначенные цели заимствования первого и второго выпуска облигаций похожи. Но не ясно, для чего компании столь большие заимствования по этой теме. На что они тратятся, помимо ФОТ и прочих коммерческих расходов?

**Ответ:** Разработка программного обеспечения – это достаточно капиталоемкое и высокотехнологичное производство, требующее значительной аккумуляции высококвалифицированных ИТ-специалистов, выстраивание инфраструктуры разработки, поддержки и сопровождения.

Размещение на рынке ориентирует менеджмент компании и ИТ-отрасль в целом на использование цивилизованных источников финансирования. Наличие компании на рынке ценных бумаг способствует развитию публичности, открытости и узнаваемости бренда компании.

**Вопрос 5:** С учётом нового размещаемого выпуска облигаций публичный долг компании составит 200 млн рублей, параметр долг/ebitт приблизится к 15. Какую выручку и EBIT по итогам 2019 года компания считает адекватной для своевременных выплат по облигационному долгу?

**Ответ:** Компания стремится к кратному росту выручки в 2019 году по сравнению с 2018. Обращаем Ваше внимание, что даже в текущих условиях компания способна своевременно и полностью осуществлять выплаты по облигационному долгу, а также при текущей выручке за 2018 год не было допущено ни одной просрочки.

**Вопрос 6:** В 2018 году на баланс компании внесено программное обеспечение "Новый СЭД", оцененное в 131 миллион рублей. Получается ли у компании использовать этот актив? Какова доля выручки от этого актива?

**Ответ:** Компании удастся использовать технологии данного актива. Программное обеспечение «Новый СЭД» на текущий момент представляет собой компоненты системы, используемые в других крупных проектах, например, в крупных автоматизированных информационных системах Федеральной службы судебных приставов и иных государственных учреждений. Монетизация программного обеспечения будет достигаться не только за счет внедрения в существующие системы как ее компонент, но и как самостоятельный программный продукт – система электронного документооборота. Компания видит спрос со стороны коммерческих структур и государственных учреждений на системы электронного документооборота. На текущий момент ведутся переговоры и доработка под возможные требования заказчика. Несмотря на наличие высокой конкуренции на рынке, в рамках общей тенденции к цифровизации в общем и автоматизации процесса приема, обработки, хранения и передачи документов в частности компания видит огромные перспективы в таком проекте. В особенности стоит учитывать тот факт, что реализация полного внедрения и адаптация программного продукта в экосистему продуктов компании позволит получить дополнительные конкурентные преимущества.

**Вопрос 7:** Как компания оценивает факт роста выручки на 40 млн рублей за 2018 год? Достаточный ли это рост? За счёт чего компания будет в дальнейшем наращивать выручку?

**Ответ:** Компания оценивает факт роста выручки на 40 млн. руб. за 2018 год положительно, однако считает его недостаточным. Компания позиционирует себя как вендор и наращивание выручки планируется за счет реализации лицензий на операционную систему «Ред ОС» и систему управления базами данных «Ред База Данных», тем самым компания намерена добиться более существенных результатов по итогам 2019 года. Инвестированные в разработку программный продукты, а не в компоненты к существующим системам, средства позволят кратно увеличить выручку. Компания стремится к изменению структуры выручки, а именно к продаже лицензий. На текущий момент рынок отечественных операционных систем находится на начальной стадии насыщения, следовательно количество продаваемых лицензий будет ежегодно увеличиваться.

Рынок частных пользователей также интересен для компании. Для этого активно устанавливаются партнерские отношения с дистрибьюторами и интеграторами. Компания предоставляет бесплатные лицензии образовательным учреждениям для подготовки будущих пользователей.

**Вопрос 8:** По текущим данным рентабельность чистой прибыли за 2018 год менее 1%. Из каких средств будет погашаться облигационный долг с учётом такой рентабельности? Существуют ли альтернативные источники финансирования, например банковское кредитование?

**Ответ:** По мнению компании, рентабельность чистой прибыли недостаточно достоверно отражает способность компании обслуживать задолженность. На текущий момент компания находится на инвестиционном этапе экономического цикла и ориентирована на производство готовых масштабируемых продуктов, завоевание доли рынка. Значительное внимание уделяется инвестированию не только в создание программных продуктов, но и расширению клиентской базы. Следовательно, основным источником, за счет которой

будет погашаться облигационный долг, будет выступать полученная по основному виду деятельности выручка. При этом инвестиционная деятельность направлена с целью кратного увеличения показателей выручки.

Стоит обратить внимание, что по итогам 2018 года компания получила денежные средства, полностью перекрывающие объем облигационного долга. Часть полученных денежных средств в размере 102 млн. руб. была трансформирована в краткосрочные финансовые вложения. На текущий момент у компании отсутствуют альтернативные источники финансирования, однако работа по диверсификации этих источников ведется непрерывно. Одним из возможных вариантов могут быть рассмотрены банковские кредиты при условии адекватной ставки заимствования. Также компания может рассчитывать на поддержку собственных участников в случае реализации форс-мажорных обстоятельств. Однако основным источником финансирования будущей деятельности компании является выручка.

**Вопрос 9:** У компании отрицательное сальдо денежных потоков за 2017, 2018 годы. Почему? Планируется ли выход на положительный ден. поток в 2019 году?

**Ответ:** Отрицательное сальдо денежных потоков по итогам 2017 и 2018 годов имеет различный характер. В 2017 году основной причиной формирования отрицательного значения являлось не только отрицательное сальдо от инвестиционной деятельности, что вполне нормально при ведении высокотехнологичного бизнеса, но и от операционной деятельности. Часть поступлений от операционной деятельности за 2017 год была перенесена на следующий период, так как оплата по контрактам произошла с некоторой задержкой. В 2018 году можно наблюдать положительное изменение в части поступления от операционной деятельности, однако итоговый отрицательный результат по сальдо денежных потоков был сформирован за счет инвестиционной деятельности. А именно за счет краткосрочных финансовых вложений. При исключении движения по указанным финансовым вложениям денежный поток является положительным. Отдельно стоит обратить внимание, что компания нацелена на рост положительного финансового потока в первую очередь от операционной деятельности. По итогам 2019 года ожидается положительное значение финансового потока.

**Вопрос 10:** В 2018 году в структуре активов появились финансовые вложения в 102 млн. Куда и с какой целью эти средства вложены? Считает ли компания, что отсутствие этих средств в обороте критичным для развития компании?

**Ответ:** Финансовые вложения, образовавшиеся в конце 2018 года в размере 102 млн. руб., представляют собой депозит в банке на короткий период. В дальнейшем указанные денежные средства были направлены по основному виду деятельности.

**Вопрос 11:** Планируется ли консолидация компаний Редсофт-центр и Редсофт? Имеет ли смысл рассматривать эти компании, как сестринские, которые поддержат друг друга при финансовых затруднениях?

**Ответ:** На текущий момент компания оставит данный вопрос без комментариев