

Пресс-релиз, 9 апреля 2026 года

«Солар» увеличил выручку до 25,6 млрд рублей по итогам 2025 года

Группа компаний «Солар» (дочерняя компания «Ростелекома»), ведущий российский провайдер комплексной кибербезопасности, представляет результаты деятельности за 2025 год по данным управленческого учета в соответствии со стандартами МСФО.

Ключевые результаты ГК «Солар» за 2025 год

- Выручка «Солара» выросла на 15,3% год к году до 25,6 млрд рублей, что подтверждает устойчивые позиции группы на российском рынке кибербезопасности и способность наращивать бизнес в непростых экономических условиях.
- Выручка от продаж продуктов выросла на 15,6% год к году до 5,1 млрд рублей за 2025 год благодаря активному развитию продуктового портфеля. Доля выручки продуктового направления сохранилась на уровне прошлого года и составила 20%.
- Выручка от сервисов информационной безопасности за 2025 год выросла на 15,2% год к году до 20,6 млрд рублей на фоне расширения спроса на собственные решения и продукты, интегрированные в комплексные проекты, а также на услуги комплексной кибербезопасности группы.
- Клиентская база¹ группы насчитывала около 1 500 российских компаний на конец 2025 года, что в 1,5 раза больше, чем годом ранее.
- Показатель OIBDA² находится в уверенной положительной зоне и составил 4,8 млрд рублей в 2025 году.
- Рентабельность по OIBDA составила 19% в 2025 году по сравнению с 24% годом ранее.

Игорь Ляпунов, генеральный директор ГК «Солар»:

«В 2025 году завершился период предыдущей пятилетней стратегии ГК «Солар». Мы росли быстрыми темпами, опережая рынок и конкурентов, активно инвестировали в перспективные сегменты рынка, обеспечили лидерство в сегменте сервисов ИБ, развивали вендорское направление и качественно усилили команду. По результатам этого периода мы достигли значительных успехов — компания стала одним из признанных лидеров рынка.

Прошлый год стал отправной точкой для перестройки и адаптации рынка ИБ. В условиях экономической турбулентности и возросшей конкуренции «Солар» пересмотрел свою стратегию и запустил программу операционного совершенства, заложив основы для дальнейшего уверенного развития компании. Несмотря на макроэкономическое давление, в 2025 году нам удалось продемонстрировать двузначный рост выручки на уровне рынка и увеличить клиентскую базу на 50% до почти 1 500 клиентов, преимущественно за счет маржинального B2B-сегмента. И хотя текущие операционные и финансовые показатели не в полной мере соответствуют нашим ожиданиям, наша бизнес-модель остается устойчивой.

В уходящем году мы запустили 12 новых сервисов и 12 обновлений флагманов, включая наши продукты Solar SIEM, Dozor, webProxy, inRights и appScreener. Планомерное развитие вендорской модели позволило нам увеличить выручку от продуктов в соответствии с темпами рынка, а в сервисах мы показали рост чуть выше рынка. Стратегия развития нашего портфеля на горизонте до 2030 года учитывает мировые и локальные тренды, в том числе бум технологий на базе ИИ. Мы уже сейчас видим, что искусственный интеллект перешел на сторону атакующих. Растут масштабы и охваты кибератак, увеличивается число киберпреступников, а стремительное развитие ИИ способствует снижению порога входа. В 2026 году «Солар» будет целенаправленно развивать свои решения как в парадигме внедрения в них ИИ, так и для защиты заказчиков от нового источника угроз.

В рамках стратегии развития до 2030 года мы фокусируемся на качественном росте клиентской базы и операционной эффективности. Ключевые инициативы, которые приблизят нас к этому результату, — клиентоцентричный подход и бескомпромиссное

¹ Количество клиентов, совершивших хотя бы одну покупку в течение года.

² Показатель OIBDA определяется как операционная прибыль за вычетом амортизационных отчислений и убытков от обесценения внеоборотных активов.

качество востребованных решений. Все это обеспечит нам лидерство в актуальном киберландшафте и позволит выйти на новый уровень в 2026 году».

Екатерина Худиева, финансовый директор ГК «Солар»:

«В 2025 году мы осознанно перешли к более жесткой модели управления эффективностью бизнеса. На фоне снижения маржинальности в ряде государственных проектов ключевым приоритетом стало повышение управляемости, прозрачности и качества финансового результата, прежде всего в B2B-сегменте, где нам удалось нарастить долю в общей выручке на 5 п.п.

Параллельно с этим мы запустили комплексную программу операционной эффективности, которая позволила сократить затраты в прошлом году более чем на 2 млрд рублей. Это не разовая мера, а системная трансформация: мы пересмотрели свою продуктовую стратегию, отказались от направлений с длительным сроком окупаемости и заморозили проекты, не создающие экономической ценности.

Наша цель — выстроить устойчивую модель бизнеса, где лидерство в сервисном направлении будет в синергии с вендорским бизнесом и востребованной экосистемой решений комплексной кибербезопасности. В течение 2026 года мы продолжим расти двузначными темпами. В рамках программы операционной эффективности нашим приоритетом остается контроль затрат. Мы продолжим фокусироваться на инвестициях в сегментах с высокой отдачей, где у «Солара» есть право на успех, и ожидаем рост рентабельности по OIBDA на 2–3 п.п.».

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

Показатель	2025	2024	Изм., %
Выручка, млрд рублей	25,6	22,3	15,3%
- Сервисы	20,6	17,9	15,2%
- Продукты	5,1	4,4	15,6%
OIBDA, млрд рублей	4,8	5,4	(11,3)%
Рентабельность по OIBDA	18,7%	24,2%	(5,6) п.п.

Выручка ГК «Солар» в 2025 году увеличилась на 15,3% год к году до 25,6 млрд рублей в основном за счет увеличения количества клиентов группы, развития партнерской сети и расширения портфеля востребованных продуктов, сервисов и услуг.

- Количество клиентов выросло на 50% год к году. На конец 2025 года клиентами группы были около 1 500 ведущих компаний и госструктур страны. В 2024 году группа запустила партнерскую программу SOLARSHIP с целью развития сети партнеров и продвижения решений «Солара» в регионах России. На конец отчетного года партнерская сеть «Солара» насчитывала около 400 партнеров, прошедших обучение и сертификацию по продуктам группы. В совокупности ГК «Солар» получила 1 300 сертификатов по различным направлениям.
- В 2025 году группа существенно нарастила объем выручки от корпоративных клиентов на фоне высокого спроса на сервисы кибербезопасности «по подписке». Доля B2B-клиентов в выручке увеличилась до 54% за 2025 год по сравнению с 49% в 2024 году.
- Доля рекуррентной выручки в 2025 году превысила 50% по мере того, как группа наращивала долю подписочных сервисов и продуктов в доходах.
- На направление сервисов ИБ пришлось 80% выручки группы, а на продукты — 20%. В 2025 году группа вывела на рынок ряд новых продуктов, в том числе программно-аппаратный комплекс Solar SIEM, коробочное решение Solar inRights Origin, услугу «Архитектор комплексной кибербезопасности», сервисы Solar Threat Intelligence Feeds и Solar WAF с финансовыми гарантиями.

Показатель OIBDA в 2025 году сократился на 11,3% до 4,8 млрд рублей, а рентабельность по OIBDA снизилась на 5,6 п.п. до 18,7%. Сдерживающее влияние на OIBDA оказало снижение маржинальности в государственных проектах, а также пересмотр

продуктовой стратегии. «Солар» принял решение сосредоточиться на более перспективных проектах, в связи с чем компания выполнила все обязательства перед командами закрытых проектов. Расходы на вознаграждение сотрудников и оплату задействованных ресурсов носили разовый характер и в дальнейшем не будут влиять на финансовый результат. Инвестиции были перенаправлены в развитие продуктов и сервисов с более короткими сроками окупаемости. Наблюдая эту динамику, компания переориентировалась на наращивание коммерческих проектов и заказчиков. По итогам 2025 года выручка сегмента B2B выросла на 17% год к году.

РАЗВИТИЕ ЗА СЧЕТ СДЕЛОК M&A

В 2025 году группа продолжила системную работу по развитию новых продуктов и решений, в том числе путем инвестиций в компании в комплементарных «Солару» нишах ИБ-рынка. За 2025 год «Солар» успешно провел три сделки по приобретению долей в компаниях: «Гефест Технолоджиз», на базе которой построен продукт Solar SIEM, Hexway, что дало возможность выйти в новые сегменты рынка безопасной разработки, и Luntry. В четвертом квартале 2025 года ГК «Солар» увеличила долю с 10% до 65,8% в компании Luntry (АО «Клаудран»), разработчике комплексной защиты контейнерных приложений и средств оркестрации на базе Kubernetes на всем жизненном цикле. Сделка и доведение доли до мажоритарной позволит «Солару» влиять на принятие ключевых решений по развитию бизнеса на быстрорастущем рынке платформ контейнеризации.

СТРАТЕГИЯ РОСТА ГК «СОЛАР»

«Солар» переходит от стратегии «взрывного роста», которая была актуальна для 2022–2025 годов, к стратегии операционной эффективности до 2030 года.

Ключевыми элементами стратегии являются:

Качественный рост клиентской базы

Клиентоцентричный подход. Группа укрепляет позиции ключевого провайдера комплексной кибербезопасности для крупнейших клиентов благодаря усилению команды прямых продаж, развитию региональных представительств и увеличению проникновения собственных высокомаржинальных продуктов в базу клиентов.

Рост операционной и чистой прибыли

Выход на положительный денежный поток и управление затратами. Предвосхищая усиление конкуренции на рынке, группа в 2024 году запустила процесс внутренней трансформации, направленной на повышение эффективности бизнес-процессов. Среди таких инициатив — разработка новой продуктовой стратегии и фокус на высокомаржинальных сегментах. Кроме того, в рамках развития портфеля решений «Солар» предлагает заказчикам гибкий выбор и замещение партнерских решений на собственные.

Инвестиции в востребованные клиентами ниши и технологии

Глубинное изучение потребностей клиентов. В рамках стратегии развития вендорского и сервисного направления группа анализирует рынок и клиентов, формирует портрет потребителя и на основе результатов исследований адаптирует свой портфель. «Солар» присутствует в наиболее значимых и быстрорастущих сегментах рынка ИБ и видит возможность усилить свое присутствие в таких нишах, как «мониторинг киберугроз и их предотвращение», «обеспечение безопасного доступа к ресурсам» и «построение ИБ-архитектуры».

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2025 ГОДА

- В апреле 2025 года ГК «Солар» представила услугу «Архитектор комплексной кибербезопасности» для построения защищенной цифровой среды заказчиков и сервис Solar Threat Intelligence Feeds — сервис поставки потока данных об актуальных киберугрозах в режиме 24/7.
- В мае 2025 года запущено полнофункциональное коробочное решение Solar inRights Origin с нейропомощником и представлен сервис защиты Solar WAF с финансовыми гарантиями.

- В июне 2025 года ГК «Солар» в роли генерального архитектора запустила первый в России проект по построению киберустойчивости для «Почты России». По итогам 2025 года завершена первая фаза проекта, реализован 121 из 324 намеченных этапов, внедрено более 30 подсистем кибербезопасности и реализованы ключевые механизмы защиты, проведены киберучения.

Пресс-центр ГК «Солар»
pr@rt-solar.ru

* * *

Группа компаний «Солар» — архитектор комплексной кибербезопасности. Ключевые направления деятельности — предоставление услуг и сервисов в области информационной безопасности, разработка собственных ИБ-продуктов, обучение ИБ-специалистов, аналитика и исследование киберинцидентов.

С 2015 года предоставляет ИБ-решения организациям от малого бизнеса до крупнейших предприятий ключевых отраслей. Под защитой «Солара» — более 1 000 крупнейших компаний России. Компания работает в направлениях безопасной разработки программного обеспечения, управления доступом, защиты корпоративных данных, детектирования хакерских атак и угроз, что позволяет закрывать максимум потребностей заказчиков.

Группа компаний предлагает сервисы первого и крупнейшего в России коммерческого SOC — Solar JSOC, экосистему управляемых сервисов ИБ — Solar MSS. По данным независимых аналитиков, «Солар» входит в топ-5 европейских и топ-15 мировых сервис-провайдеров по объему бизнеса.

Работа Центра исследования киберугроз Solar 4RAYS нацелена на изучение тактик киберпреступников. Полученные аналитические данные обогащают разработки Центра технологий кибербезопасности.

Линейка собственных продуктов включает DLP-решение Solar Dozor, шлюз веб-безопасности Solar webProхy, межсетевой экран нового поколения Solar NGFW, IdM-систему Solar inRights, PAM-систему Solar SafeInspect, анализатор кода Solar appScreener и другие. Также ГК «Солар» развивает платформу для практической отработки навыков защиты от киберугроз «Солар Кибермир».

Группа компаний «Солар» инвестирует в развитие отрасли кибербезопасности и помогает решать проблему кадрового дефицита. Для поддержки молодых технологичных проектов и насыщения рынка технологиями созданы венчурный фонд Solar Ventures и программа CyberStage. «Солар» реализует образовательные и просветительские проекты, направленные на повышение цифровой грамотности населения.

Под защитой «Солара» находятся крупнейшие государственные информационные системы, а также экономические и общественно-политические события в России, в том числе международного уровня. Штат компании — около 2 500 специалистов. Подразделения «Солара» расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Ростове-на-Дону, Томске, Хабаровске и Ижевске. Технологии компании и наличие распределенных по всей стране центров компетенций позволяют ей работать в режиме 24/7.

* * *

ПАО «Ростелеком» — крупнейший в России интегрированный провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и обслуживает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций.

Компания занимает лидирующие позиции на рынке услуг высокоскоростного доступа в интернет (первое место с 14,1 млн клиентов, подключенных по оптическим технологиям), мобильной связи (входит в топ-3 мобильных операторов страны с 49 млн абонентов) и платного телевидения (первое место с 12 млн домохозяйств). Совместно с партнерами «Ростелеком» развивает онлайн-кинотеатр Wink, который входит в топ-3 крупнейших видеосервисов России.

Компания выступает ключевым технологическим партнером в реализации приоритетного национального проекта «Экономика данных и цифровая трансформация государства», занимаясь разработкой цифровых государственных сервисов, развитием и эксплуатацией важнейших государственных информационных систем и платформ.

«Ростелеком» — признанный лидер в таких областях, как кибербезопасность, дата-центры и облачные сервисы, а также цифровизация регионов, промышленности, АПК, здравоохранения, образования и других направлений. Компания последовательно работает над обеспечением технологического суверенитета, развивает собственное производство телеком-оборудования и разработку ПО, которые включены в отечественные реестры. Более 60 коммерческих ИТ-решений компании лидируют в своих рыночных сегментах.